

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН**

**КАЗАХСТАНСКО-АМЕРИКАНСКИЙ СВОБОДНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ КОНГРЕСС

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ
ПРИОРИТЕТЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ**

Сборник докладов международного научного конгресса
(28-30 сентября 2016 года)

Часть 1

Усть-Каменогорск
2016

УДК 001 (063)
И 66

Редакционная коллегия: Е.А. Мамбетказиев
А.Е. Мамбетказиев
Д. Бэлласт
Г.А. Конопьянова
Т.В. Левина
Ю.А. Гаврилова
Ю.В. Бордияну
А.Н. Нурланова
Ю.В. Новицкая

И 66 «Инновационное развитие: национальные приоритеты и международный опыт»: Сб. докл. междунар. научного конгресса (28-30 сентября 2016 года). – Усть-Каменогорск, 2016. – В 3-х частях. – Ч. 1. – 208 с.

ISBN 978-601-7334-92-5

Сборник публикуется по материалам международного научного конгресса «Инновационное развитие: национальные приоритеты и международный опыт». Тематика статей на казахском, русском и английском языках описывает актуальные вопросы экономики и менеджмента, общие вопросы образования и развития языков.

Материалы первой части конференции включают доклады, представленные на пленарном заседании и в секциях, посвященных данным вопросам.

Материалы сборника адресованы научным сотрудникам, профессорско-преподавательскому составу вузов и студентам, работникам образования.

УДК 001 (063)

ISBN 978-601-7334-92-5

© Казахстанско-Американский
свободный университет, 2016

Уважаемые коллеги!

Парадигма современной национальной образовательной системы предполагает подготовку специалистов, владеющих не только профессиональными компетенциями, но и исследовательскими умениями, способностью эффективно применять теоретические знания в реальной практической среде. Это нацеливает высшие учебные заведения на усиление акцента на научно-исследовательскую работу, создание в вузах инновационной исследовательской среды.

Именно наука обеспечивает динамичное и поступательное развитие всей социально-экономической системы общества, а создание цепочки «образование – наука – инновации – производство» создает предпосылки для формирования соответствующей научно - исследовательской базы данного развития.

Важнейшим компонентом модели международного партнёрства, воплощенной в деятельности Казахстанско-Американского свободного университета, является готовность делиться концепциями, идеями, ресурсами, опытом во имя достижения качества образования его высшей школы. В процессе глобализации именно образование становится основным связующим звеном полномасштабного международного сотрудничества, его естественной областью.

В целях дальнейшей научно-образовательной интеграции и продолжая традицию обмена опытом, Казахстанско-Американский свободный университет приглашает Вас принять участие в работе международного научного Конгресса «Инновационное развитие: национальные приоритеты и международный опыт», который проходит 28-30 сентября 2016 года.

Мы благодарим Вас за участие в нашем Конгрессе, за внимание и опыт, представленный в докладах, по различным моделям международного партнерства, что нашло отражение в материалах сборника. Наша страна выбрала свой путь устойчивого развития в образовании во имя сохранения для будущих поколений важных наработок в преемственности воспитания, нравственности, мировоззрения, создания рационально организованного общества.

М. Кристенсен
(куратор КАСУ, США)

Е. Мамбетказиев
(президент КАСУ, Казахстан)

Д. Бэллест
(вице-президент КАСУ, США)



ДОКЛАДЫ ПЛЕНАРНОЙ СЕССИИ

THE PERSONAL NOBLE PURPOSE

Young B.

Director of Organizational Development, Perry & Young, Inc.

Honorary Professor of KAFU, Aurora, Colorado USA

Where the needs of the world and
your talents cross, therein lies your pro-
fession.

Aristotle c. 2,500 bc

“What do you believe “passion” is? Do you believe it to be an abstract concept or something tangible? How do you know when you have a “passion”? How do “passion” and work correlate? In an article titled *Top 10 Job Factors that Attract, Retain Employees* (Schappel, 2012) I noticed it did not mention “being able to follow my passion”. I find that interesting because following your passion seems to be a common topic to discuss in group settings, or among friends. You can type the phrase in any search engine and streams of links flow onto the computer screen. The idea of following our passion is to help guide us with our journey in life. If we can make a job out of it, then the happier we will be. After all, no one wants to spend a lifetime at a particular job and not enjoy it.

When I look at my own journey, I did not start looking at having a passion until I began to read more about business principles and teaching them later in life. As a child, my parents never once said, “Follow your passion”. I remember asking as a youngster, “What should I be in life?” The answer was always the same, “You can be whatever you want to be”. Having that bit of information did not offer much help in knowing what I wanted to be. I liked the idea of being an astronaut or an air plane pilot, but that required a lot of math, and I was not good at math. As for hobbies, I liked rock collecting; however it was rather a short lived hobby. My parents did not like the idea of being on vacation and discovering a pile of rocks on the floor of the car. “Why are all these rocks in the car?” they would ask. “It’s my rock collection”, I replied. “Can’t you find smaller rocks?” Actually, I could not, so I ended up leaving most of my collections behind. This ended my enthusiasm for collecting them. I liked taking things apart, like old broken watches, TV’s, and radio’s that people threw away. I wanted to see how they were put together. As I did that, I separated all the screws and other random pieces. I actually still do that today with old copy machines, printers, computers, etc. My best find was a perfectly good lawn

mower that I still use to mow my lawn 23 years later. One of the keys of finding your passion is to find out what you enjoy doing. Yet, as I look back on these things, were they passions? Would I want to do them as a full time job?

The job I have invested my time in for 30 years is dental technology. It is a job that has many aspects to it, but the end result is to make a tooth. It has a lot of technical variety with many different pieces of equipment to get the job done and requires having a science and art aptitude. To be honest, I do not see a direct correlation of my activities when I was young, to what I am doing today. However, as I look over the past 30 years of working as a technician, I do find a correlation to the things I enjoy about being a technician. Once I entered this field, I mastered each department I was in and began teaching (coaching) those around me that needed help learning the trade. I would organize information and techniques and procedures for others to use as a reference. Any time there was a chance to teach something, I did it with excitement. When I was offered an opportunity to come to *Kazakhstan American Free University* (KAFU) back in 2009, I jumped at the chance to participate. It is at KAFU that I started to combine the principles I learned at work and the business books I was reading to develop presentations for classes at KAFU. Once my employers discovered my aptitude and desire for teaching, they developed an Education Department so that I can continue the education of others at work for the betterment of the company – it was a win / win situation for both of us. Is it a passion? Yes, you could say that, but I believe it is much more. I believe the passions that we have are more like road signs that are trying to lead us to a much deeper involvement with ourselves and community. Just having a passion of collecting rocks is useless unless the knowledge of it can be shared, through career or hobby.

Haley Morgan, the editor of the blog *The Tiny Twig* and co-author of the book *Wild and Free*, touches on this idea too. She is an individual that has not only one passion but many. She loves lamp work glass bead making, volunteering, finding and growing community, photography, marriage & children, women's ministry, living in freedom, researching and learning, and business (Morgan, 2012). But one day as she was thinking deeply about her many passions she realized a pattern appeared:

I have found that I'm passionate about helping women and families live in freedom and creativity. This happens in all kinds of ways and lends itself to all kinds of activities – but most everything I do relates back to that “big passion” (Morgan, 2012).

The phrase she used to describe her deeper thinking was “big passion” meaning that it was more than just a “passion”. Her passions were pointing her to a deep purpose or a noble purpose. A noble purpose can be defined as returning or creating honorable value and putting it back into the market place or society (Crowley, 2003, p.3). As we evaluate different passions and how they are pointing us to a specific purpose, and that purpose is more than just collecting rocks, then we can elevate the intent of the purpose - to a noble purpose, that returns honorable value back to society. For Haley Morgan it was “about helping women and families live in freedom and creativity” (Morgan, 2012).

Steve Jobs, co-founder of Apple Inc. had thoughts on this idea too when he was being asked about “following your passion”. Jobs said this to Business Insider, “You’ve got to put something back into the flow of history that’s going to help your community, help other people...” (Baer, 2015). The idea Jobs was pointing out is that it is not enough to just “follow your passion” you need to do something that will help the community and people you live among (Baer, 2015). It follows the idea of a noble purpose.

So, what are the “road signs” of passion in your life pointing you to? I encourage you to look deeper at them to see if you can discover a unifying thread that leads to a fulfilling understanding of your own Personal Noble Purpose.

BIBLIOGRAPHY

1. Baer, D (2015) Steve Jobs destroyed the ‘follow your passion’ myth before he died, Business Insider. Retrieved from: [http:// www. businessinsider. com/steve-jobs-destroyed-the-follow-passion- myth-2015-3](http://www.businessinsider.com/steve-jobs-destroyed-the-follow-passion-myth-2015-3)
2. Crowley, D. (2003). Own Your Corner. Resonate, Inc. ISBN 1-893712-17-6
3. Schappel, [Christian](#) April 24, 2012 Top 10 Job Factors that Attract, Retain Employees
4. Retrieved from: <http://www.hrmorning.com/top-10-job-factors-that-attract-retain-employees/>
5. Morgan, Haley. April 4, 2012. A list of Passions: The Passion Proposition. Retrieved from: [http:// www. thetinytwig. com /2012/ 04/ 04/ pas-sion-prop-1/](http://www.thetinytwig.com/2012/04/04/passion-prop-1/)

**ПРОБЛЕМА ВЗАИМОСВЯЗИ ЛИЧНОСТНО-
ОРИЕНТИРОВАННОГО И СОЦИАЛЬНО-
ОРИЕНТИРОВАННОГО В РАЗВИТИИ КУЛЬТУРЫ
ТОЛЕРАНТНОСТИ МОЛОДЕЖИ**

Набиев Е.А.¹, Петрусевич А.А.²

¹*доктор педагогических наук, профессор, вице-президент
Казахстанско-Американский свободный университет, Казахстан*

²*доктор педагогических наук, профессор
Омский Государственный Педагогический Университет,
Омск, Россия*

В последнее время в педагогической науке все чаще ставится вопрос об эффективности взаимосвязи лично-ориентированного и социально-ориентированного в воспитании толерантных качеств молодежи и, в частности, культуры толерантных отношений. По мнению некоторых современных авторов педагогических исследований (И.В. Абакумова, Б.Б. Даумова, А.Н. Джурицкий, М. Мириманова и др.), в формировании и развитии культуры толерантных отношений необходим баланс между лично-ориентированным и социально-ориентированным образованием, поскольку этот баланс обеспечивает глубокое усвоение молодежью социально-значимых ценностей, среди которых толерантность занимает первостепенное место. Этот баланс, по нашему мнению, отражает современные социокультурные вызовы социальным институтам, занимающимся проблемами воспитания молодежи. Вместе с тем, глубокое понимание необходимости разработки содержания воспитания, где соединяется личное и социальное позволяет эффективно осуществлять задачи воспитания толерантности в культурно-образовательной среде образовательного учреждения. По сути, это те задачи, реализация которых соединяет личностное и социальное в базовых ценностях молодежи.

Рассматривая особенности содержания воспитания толерантности в деятельности образовательных институтов государства, мы отталкивались от известного теоретического положения о том, что органическое единство, синтез и взаимная обусловленность категорий личного и социального обуславливают гармонизацию в приобретении социально и лично значимых ценностей. Однако здесь можно предположить о наличии противоречия между общественным характером воспитания и индивидуально-личностным характером присвоения продуктов воспитательной деятельности, где культура толерантных отношений может вполне считаться таким продуктом. В этой связи мы обратили внимание на работы российского педагога З.И. Ва-

сильевой, в которых неоднократно отмечалось, что основой личностной и общественной направленностью человека являются его ценностные ориентации. Именно ценностные ориентации, как сложное интегральное и динамическое качество личности выражает индивидуальное и общественное в процессе формирования отношения человека к духовным ценностям. Отсюда, ориентация на ценности толерантности, как духовно-нравственные ценности общества и личности, отражает определенный тип воспитательной системы, формирующей эти ценности.

В современных воспитательных системах социальной и индивидуально-личностной ориентации (И.А. Колесникова) разрешение выше названного противоречия связано с особым свойством этих систем. В системах социально ориентированного плана, основной упор делается на формирование и развитие толерантности молодежи к обществу, к окружающим людям, к миру вообще. Это дает возможность социальной адаптации и социального творчества в различных сферах социального бытия.

В воспитательной системе личностно ориентированного типа приоритет строится на развитии культуры толерантности, приобретению толерантных компетенций, позволяющих эффективно строить отношения в различных социальных ситуациях взаимодействия, раскрытию и реализации своего индивидуально-творческого потенциала. И в той и другой системе ориентация на социальное или личностное, по сути, ориентация на общечеловеческие ценности. А это, как правило, способствует овладению ведущими элементами культуры толерантных отношений таких как: принятие и правильное понимание богатого многообразия культур социального окружения; социально и личностно значимых форм самовыражения и способов проявлений человеческой индивидуальности; уважительного отношения к ценностям других людей; умения сопереживать, понимать мотивы поступков людей; уметь общаться и сотрудничать с людьми иных взглядов, ориентаций, культур; относиться к себе критически и не стремиться во всех своих неприятностях и бедах обвинять окружающих и др.

Если вести речь о социальных институтах, осуществляющих целенаправленное воспитание: школы, средние и высшие профессиональные учебные заведения, учреждения дополнительного образования, то сегодня социокультурная трансформация этих институтов охватывает все стороны их жизнедеятельности, поскольку обусловлена существенными преобразованиями в социально-экономической сфере общества. Системные инновации, связанные с переходом на двенадцатилетнее обучение в школе, обязательное изучение новых языков,

преподавание на этих языках, включение новых гуманитарных предметов для изучения, позволяют рассматривать образование как ведущее условие воспитания культурного человека. В рамках взаимосвязи целевых ориентиров личностно и социально- ориентированного в воспитании молодежи, представлен целостный подход к формированию культуры толерантности как системе. При этом, в ней выделяются ведущие направления воспитательной работы, такие как планирование будущей личной и профессиональной жизни в многокультурном обществе, нацеленность на достижение поставленных профессиональных целей с учетом потребности общества, развитие нравственных качеств, отражающих толерантность как социальную норму.

В педагогических работах это норма представлена в следующих компонентах:

- социальная восприимчивость взаимодействующих субъектов, интерес к особенностям друг друга;
- признание равенства партнёров;
- отказ от доминирования и насилия;
- готовность принять другого таким, какой он есть;
- доверие, умение слушать и выслушивать другого;
- способность к сочувствию, сопереживанию.

Вместе с тем, система обеспечивающая усвоение молодежью такой нормы выражается в создании условий, необходимых для осуществления прав человека. В сфере воспитания и развития толерантность означает открытость, реальную заинтересованность в культурных различиях, признание многообразия, развитие способности распознавать несправедливость и предпринимать шаги по её преодолению, а также способность конструктивно разрешать разногласия.

Развитие воспитательной системы, отражающей взаимосвязь социального и личностного в формировании культуры толерантности, призвано воспитывать у молодежи чувств и сознания ответственности за настоящее и будущее мира, в котором они живут. Оно исходит из того, что предрассудки по отношению к чужим культурам (да и к своей собственной) возникают из-за отсутствия у людей знаний о народах и их отношениях, о национальных культурах и традициях. В конечном итоге, оценивая проявления культуры толерантности, необходимо увидеть, насколько молодой человек признает то, что люди различаются по внешнему виду, положению, интересам, поведению и ценностям и обладают правом жить в мире, сохраняя при этом свою индивидуальность.

Сегодня толерантность это глобальная проблема, и наиболее эффективным способом ее формирования у подрастающего поколения

является воспитание основанное на глубокой взаимосвязи социальных и личностных ценностях, отражающих дух толерантности, наличие навыков независимого мышления, критического осмысления и выработки суждений, основанных на моральных ценностях. Воспитание культуры толерантности отражает общественный запрос на создание условий получения образования молодежи в соответствии с их личностными интересами и особенностями общественного производства в регионе рынке труда в целом.

Очевидно, что этот общественный запрос и служит некоторым ориентиром в построении соответствующих воспитательных систем, где с одной стороны, воспитание культуры толерантных отношений направлено в будущее, в котором сегодняшняя молодежь будет занимать ведущее место в развитии социально-экономических связей Казахстана на государственном уровне. Причем, это развитие во многом зависит от успешного формирования культуры переговоров, искусства поиска компромиссов, продуктивной конкуренции между различными финансово-промышленными группами, в условиях модернизации экономики Казахстана и любые проявления интолерантности или просто неготовности к толерантности ведут к неуспеху в построении продуктивных экономических связей. С другой стороны, общественный запрос к воспитательной системе направлен на формирование и развитие личностных ценностей молодежи, воспитании в духе терпимости и братской любви к людям, умению различать добро и зло, с уважением относиться к чувствам других, быть чутким к трагедиям отечества и народа. Эта вторая сторона общественного вызова определяет критерии толерантности, которые приняты в современном педагогическом сообществе:

- равноправие (равный доступ к социальным благам, к управленческим возможностям всех людей, независимо от их пола, расы, национальности, религии, принадлежности к какой-либо другой группе);
- взаимоуважение членов группы или общества, доброжелательность и терпимое отношение к различным группам (инвалидам, беженцам, людям с креативным мышлением и др.);
- равные возможности для участия в политической жизни всех членов общества;
- сохранение и развитие культурной самобытности и языков национальных меньшинств;
- охват событиями общественного характера, праздниками как можно большего количества людей, если это не противоречит их культурным традициям и религиозным верованиям;
- возможность следовать своим традициям для всех культур,

представленных в обществе;

- свобода вероисповедания при условии, что это не ущемляет права и возможности других членов общества;
- сотрудничество и солидарность в решении общих проблем;
- позитивная лексика в наиболее уязвимых сферах межэтнических, межрасовых отношений, в отношениях между полами.

В целом, говоря о воспитании культуры толерантности молодежи, необходимо отталкиваться от категории воспитания. Высокая степень воспитанности есть культурность, являющаяся основой интеллигентности. Её достижение – во взаимосвязи социально и личностно ориентированного в построении воспитания. Здесь можно использовать «низкие» и «высокие» критерии общей воспитанности. К «низким» критериям относим цивилизованность, обучаемость, образованность. К «высоким» критериям причисляем воспитанность, культурность и интеллигентность. При этом, общая воспитанность является фундаментом для определения уровня культуры толерантности молодежи, поэтому ведущим ориентиром может быть формула В.А. Сухомлинского: «Воспитание – это прежде всего постоянное духовное общение с молодежью». Она дополняется формулой духовного мира человека, объединяющей четыре компонента: интеллект, нравственность, художественный вкус и активную деятельность.

Исходя из вышесказанного, можно определить наиболее продуктивные, на наш взгляд, положения педагогической науки (З.И. Васильева, и др.), в которых ведущими (базовыми) качествами личности, лежащими в центре культуры толерантности:

- активная жизненная позиция молодежи, определяющая его нравственное отношение к социальному и предметному миру;
- ответственность, проявляемая личностью в отношении к окружающим людям;
- адекватная самооценка – знание самого себя; критичность по отношению к себе; состояние «Я — идеального» и «Я — реального»; способность к эмпатии;
- моральные качества, которые требуют от человека умений работы в коллективе, в команде, гуманных отношений между людьми независимо от их национальности и вероисповедания.

Таким образом, разработка содержания воспитания, где отражена связь личностно-ориентированного и социально-ориентированного в формировании культуры толерантности это те составляющие механизма «построения себя», своей жизни, своего жизненного пути, которые характеризуют связь индивидуально-личностных и социально-ориентированных интересов молодежи.

В соответствии с этим, воспитание толерантности актуализирует не только личностно-ориентированный, но и социально - ориентированный ресурс молодежи, который формируется в условиях межнационального, межкультурного взаимодействия и который может выступать как показатель общей воспитанности и культуры молодого человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абакумова И.В., Ермаков П.Н. О становлении толерантной личности в поликультурном образовании // Вопросы психологии.- 2003.- №3.- С. 78 - 82.
2. Васильева З.И. На пути к обновлению теории и методики воспитания учащихся в учебной деятельности (60 – 80-е годы XX века): Научно-методическое пособие для магистрантов и аспирантов. – СПб.: Изд-во РГПУ им А.И. Герцена, 2012. – Ч 1.
3. Даумова Б.Б. Воспитание этнотолерантной компетентности старших школьников. – LAP LAMBERT Academic Publishing, 2012. – 140 с.
4. Колесникова И.А. Теория и практика модульного преобразования воспитательной среды образовательного учреждения: Учебно-методическое пособие. / Под ред. академика РАО З.И.Васильевой. – СПб., 2009. – 186 с.
5. Мириманова М. Толерантность как проблема воспитания / М. Мириманова // Развитие личности. - 2002. - №2. - С.104-116.
6. Сухомлинский В.А. Сердце отдаю детям. Изд-во «Радянська школа», Киев, 1973. – 348 с.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКСПО-2017 ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ПЕРЕХОДА РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН К «ЗЕЛЕННОЙ» ЭКОНОМИКЕ

Гаврилова Ю.А.

кандидат юридических наук, зав. кафедрой «Права и международных отношений»

Казахстанско-Американский свободный университет, Казахстан

Как известно, история Всемирных выставок уходит корнями в 19 век – во времена Промышленной революции, когда складываются благоприятные условия для развития выставочного движения. Первая выставка прошла в Лондоне в 1851 году под девизом «Пусть все на-

роды работают совместно над великим делом совершенствования человечества». С самого начала выставки являются результатом международного сотрудничества государств, выражением согласия решать глобальные проблемы человечества, а также демонстрацией прогрессивных достижений, к которым человек постоянно стремится.

Благодаря Выставкам, миру стали известны такие архитектурные сооружения, как Национальный дворец Монжуич - в Барселоне, Эйфелева башня - в Париже, Хрустальный дворец – в Англии. Такие необходимые сегодня механизмы, как швейные машинки, телеграфы, холодильники, лифты стали известны также благодаря Международным выставкам.

В организации и проведении выставок принимают участие знаменитые композиторы, художники, поэты, скульпторы. Так, например, в 1867 г. Мане сделал зарисовки Парижской Всемирной выставки, Дали оформлял павильон сюрреализма в Нью-Йорке, Вагнер, Штраус, Верди написали для Выставок специальные музыкальные произведения.

В рамках международных конгрессов научной общественности стало возможным вырабатывать позиции ученых и практиков на различные проблемы... Так, «Заключения первого международного конгресса сельских хозяев и лесоводов, имевшего место в Вене в сентябре 1873 года»... содержат ряд инициатив, обращенных как к австрийскому правительству (по вопросу защиты экологии), так и правительствам всех европейских государств, относительно: а) дальнейшего развития сельскохозяйственной и лесной статистики, в части унификации методов ее сбора, обработки и обмена между заинтересованными государствами; б) организации в сфере сельскохозяйственной науки общей и международной системы наблюдений; в) необходимости международного соглашения для противодействия постоянно возрастающего истребления лесов» [1].

Как видим, выставки стараются продемонстрировать не только достижения, но и одновременно затронуть существующие на тот или иной период глобальные проблемы человечества, такие как энергетический и экологический кризис, проблемы Севера и Юга. Так, например, «в Нью-Йорке (1939 г.) выставка проходила под лозунгом- «Миру завтрашнего дня», в Брюсселе (1958) – «Человек и прогресс», в Монреале (1967) – «Земля людей», в Осаке – (1970) – «Прогресс и гармония для человечества». Всемирные выставки, проходившие в XIX веке, были ориентированы на показ достижений в области научно-технического прогресса. Но в 1994 году Международный комитет по проведению всемирных выставок решил, что в дальнейшем их те-

мы должны подчеркивать заботу об экологии, важность защищать окружающую среду от последствий индустриализации и урбанизации. Две были посвящены проблемам океана: (Окинава в 1975 году «Мировой океан» и Лиссабон в 1958 году «Океан. Наследство для будущего»)» [2].

Не исключением тому, что выставки затрагивают глобальные проблемы современности, является и предстоящая выставка, которая пройдет в 2017 году в Астане под лозунгом «Энергия будущего» и будет посвящена альтернативным источникам энергии и «зеленым» технологиям. Проект «Энергия будущего» ставит конкретные цели – исследовать стратегии, программы и технологии, направленные на развитие устойчивых источников энергии, повышение надежности и эффективности энергоснабжения, стимулировать использование возобновляемых источников энергии и показать посетителям необходимость их активного участия в разработке и осуществлении плана энергосберегающего производства и эффективного использования энергетических ресурсов.

Нормативной основой и обоснованием необходимости перехода к «зеленым» технологиям является Концепция перехода к зеленой экономике, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 30 мая 2013 года №577. Основными приоритетными задачами по переходу к «зеленой экономике», стоящими перед страной, являются:

- 1) повышение эффективности использования ресурсов (водных, земельных, биологических и др.) и управления ими;
- 2) модернизация существующей и строительство новой инфраструктуры;
- 3) повышение благополучия населения и качества окружающей среды через рентабельные пути смягчения давления на окружающую среду;
- 4) повышение национальной безопасности, в том числе водной безопасности.

Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» будет реализована в три этапа:

2013–2020 гг. – в этот период основным приоритетом государства будет оптимизация использования ресурсов и повышение эффективности природоохранной деятельности, а также создание «зеленой» инфраструктуры;

2020–2030 гг. – на базе сформированной «зеленой» инфраструктуры начнется преобразование национальной экономики, ориентированной на бережное использование воды, поощрение и стимулирование развития и широкое внедрение технологий возобновляемой энер-

гетики, а также строительство сооружений на базе высоких стандартов энергоэффективности;

2030–2050 гг. – переход национальной экономики на принципы так называемой «третьей промышленной революции», требующие использования природных ресурсов при условии их возобновляемости и устойчивости.

Меры по переходу к «зеленой экономике», согласно Концепции, будут реализованы по направлениям: устойчивое использование водных ресурсов, развитие устойчивого и высокопроизводительного сельского хозяйства, энергосбережение и повышение энергоэффективности, развитие электроэнергетики, система управления отходами, снижение загрязнения воздуха и сохранение и эффективное управление экосистемами.

Вопросы реализации перехода к «зеленой экономике» будут регулироваться законодательными актами Республики Казахстан по вопросам перехода к «зеленой экономике».

Институциональной основой реализации процесса перехода к устойчивому развитию является Совет по переходу к «зеленой экономике» при Президенте Республики Казахстан, образованный на основании Указа Президента от 26 мая 2014 года № 823. Уже 9 июля 2014 года и 1 июля 2015 года под председательством Премьер-Министра РК К. Масимова прошли заседания Совета на тему: «Глобальное изменение климата и механизмы адаптации в Казахстане», «Совершенствование системы мониторинга национальной гидрометеорологической службы». На заседаниях приняли участие руководители ряда центральных государственных органов, международные эксперты. В ходе заседаний обсужден ряд вопросов, утверждены составы 9 рабочих групп и План Совета на соответствующий год.

Таким образом, «В Казахстане есть четкое понимание руководства страны, что продвижение «зеленой» экономики – это основной способ и единственный путь к сохранению устойчивого развития. Тем более, что у Казахстана, так сложилось исторически, есть большие экологические проблемы, с которыми другие страны не сталкивались. В частности, речь идет о Семипалатинском ядерном полигоне, который был закрыт в результате деятельности народного движения «Невада-Семипалатинск» Указом Президента Н. Назарбаева. Последствия сотен ядерных испытаний сказываются до сих пор. Кроме того, существует огромное количество промышленных отходов – свыше 23 миллиардов тонн. Из них около 9 миллиардов тонн – это техногенные минеральные образования, которые остались нам «в наследство» от деятельности промышленных предприятий советского времени, и с кото-

рыми тоже нужно что-то делать. Сюда же относится проблема воды, поскольку Казахстан является зависимым от трансграничных водных источников...» [3].

Для нашего государства является важнейшим вопрос - сокращение выбросов вредных веществ в атмосферный воздух, а также развитие возобновляемых источников энергии ветра, солнца, горных рек. Потенциал этих источников является огромным. Примером тому является потенциал ветровой энергии Джунгарского коридора, равный 100 тысячам мегаватт электроэнергии. Казахстанские ученые утверждают, что этими запасами электроэнергии можно было обеспечить не только южные регионы нашего государства, но и экспортировать ресурсы за рубеж.

Еще один пример использования энергии воды на реке Иссык в Алматинской области, где построена малая гидроэлектростанция, производящая электроэнергию в 5-6 раз дешевле той, которая вырабатывается ТЭЦ. Причем, необходимо отметить, что использование энергии горных рек эквивалентно сжиганию сотен тысяч тонн угля.

Таким образом, подчеркивая роль и значение проведения ЭКСПО для Республики Казахстан, отметим, прежде всего, его экологическое значение. Наше государство представит собственные инновации в решении глобальных экологических проблем в сфере энергообеспечения городов будущего. В конечном итоге подобные усилия нашей страны в движении к «зеленой экономике» явно увенчаются не только тем, что выбор будет в нашу пользу, но и новыми перспективами развития альтернативной энергетики.

Более того, по словам Н. Назарбаева, ...это миллиарды долларов инвестиций, которые поступят в Казахстан за время подготовки и проведения ЭКСПО-2017, а также дальнейшего использования его объектов, - говорится в обращении Президента Казахстана к народу Казахстана.

Кроме того, всемирные универсальные выставки ЕХРО по своей значимости приравниваются ко всемирным экономическим форумам, а по туристической привлекательности – к международным спортивным олимпиадам. Приведем в подтверждение роста международного имиджа Республики Казахстан позицию Ернара Нурмагамбетова, который отметил, что в международном сообществе имидж зарабатывается реальными делами, а не лозунгами. В данном случае со стороны Казахстана реальное дело - это бюджетные расходы на проведение международной выставки. В условиях финансового кризиса не каждая, даже европейская страна, сможет позволить выделить более 2 млрд. ЕВРО на мероприятие международного масштаба.

Поэтому мы считаем, что имидж скорее направлен на внутреннюю аудиторию. То есть можно отследить процесс формирования общественного мнения: «Казахстан занимает не последнее место в международном сообществе, благодаря таковой политике...» [4].

ЛИТЕРАТУРЫ

1. Данильченко В.И. Значение выставочной деятельности для мировой экономики середины XIX- начала XXв.// cyberleninka.ru
2. Иноземцева И.Е. Всемирные выставки, их роль и значение// cyberleninka.ru
3. Проведение «ЭКСПО-2017»...// inform.kz
4. НурмаганбетовЕ.Зачем Казахстану EXPO-2017? // <http://kazbei.org/>

PECULIARITIES OF MULTILINGUAL EDUCATION

Chettykbayev R.K.

Senior teacher of “Business” department

Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

Globalization processes occurring in the world, dynamically developing modern society, extending international contacts and cooperation led to the expansion and strengthening of the role of English as the leading language of modern civilization. English can be described as a means of social, economic, technical, educational and cultural development of the society.

Within the period of globalization of the educational system, there are many countries, which try to innovate and modernize it. Kazakhstan is one of the leading countries that have different educational reforms. The process of reformation is accelerating year by year and the country set ambitious goals to improve the quality of education. It connects with all the spheres including learning languages.

Today one of the most important aspects occurring in the Kazakh society of economic and social modernization is a new language policy. In his speeches President Nursultan Nazarbayev has repeatedly talked about the importance and significance of the development of multilingual society. “Kazakhstan should be seen worldwide as a highly educated country - repeatedly emphasized the President, - where the population can use three languages. They are: the Kazakh language- official language, the Russian language - the language of international communication and the English language - the language of successful integration into the global economy”

[1].

Trying to implement the new language policy, different schools of Kazakhstan started to teach several subjects such as informatics, mathematics, physics, chemistry in the English language. The important strategic goal of education in Kazakhstan is on the one hand, the preservation of the best educational traditions of Kazakhstan and on the other hand, providing school leavers with international qualification qualities, developing their linguistic consciousness, based on mastering the state, native and foreign languages.

“Today in Kazakhstan bilingualism is mainly established as the most important direction in the culture of interethnic communication. Person who owns not only the native language but also the language of another culture, is able to communicate with lots of people, to take up the material and spiritual wealth, worked out by native speakers of other nations, to get acquainted closer and deeper with history and culture” [2].

Taking into account all the new strategies and programs we should provide better education and innovate teaching techniques, using some specific skills of students. When we say about multilingual society we need to pay attention to the psychological side. The program of making multilingual society is mostly based on bilingual people. The process of transferring bilingual student to multilingual person is very difficult and has a lot of specific points.

Modern linguistics and didactics yet knows quite little about the mechanisms of using several languages, about the reliability technologies of the intensive language training. Language is a social phenomenon, so language problems cannot be closed only within of linguistics. Modern science wants to know not only what is inside your language, but how the language is designed as a mechanism of speech production, how to get into the storage engine of vocabulary in human memory. There are no clear answers to these and many other questions in the science of language, but the search for them has forced researchers to go beyond the traditional, authoritarian and autonomous language learning - go to the field of psychology, ethnography, cultural and individual techniques. In this context are considered relevant in recent years the numerous problems of multilingualism and bilingualism, which form the basis of our research problems associated with the use of the native language in the teaching of foreign languages. However, in assessing the role of the native language opinions differed: some of them offered totally or partially eliminate the native language, forcing the students to forget it, while others, on the contrary, stressed the need for a comparison with the native language while learning a foreign language [3].

The relevance of this articles determined by the new policy of the developing multilingualism in the Republic of Kazakhstan. More and more universities and schools in our country implement this policy and it will be developing in future [4].

Speaking about this policy, it is necessary to emphasize that our university has an experience in training multilingual groups of students on 2 majors: “Information Systems” and “Pedagogy and methodology of primary education”. Speaking about “Information Systems” major, we have noticed the following problems and obstacles for further development of this direction.

1. Poor knowledge of the English language by students.
2. The lack of the teaching materials in the English language.
3. The absence of motivation of learning at the multilingual program.
4. The absence of three lingual dictionaries.

Speaking about teaching the subject in the English language, we should first take into account the language acquisition of the particular student and the basic knowledge of the subject. The problem is that the students do not have good knowledge of the subject and they are not prepared to listening the lectures in the English languages. Consequently we have unprepared students for the future profession. To avoid this we need to have good base at schools. However, at schools there are other problems form the difference in the educational programs and the absence of the qualified teachers with the knowledge of the three language.

As far as I think, the absence of the qualified teachers with the knowledge of the three languages is one of the main problems facing the developing multilingual program. The solving of this problem is not immediate, and can take many years. This should be taken into account during implementation of multilingual approach at schools.

According to the problems that I have mentioned before, it is necessary to emphasize that the lack of the teaching materials is very closely connected with the issue of training good qualified teachers with the knowledge of the three languages. The materials for the lectures and classes are unique and that is why it is necessary to develop such kind of the materials by the teachers personally. We have a lot of literature in the Russian and the Kazakh languages. There is no doubt that there are many materials in the English language as well. However, this material and information is not adapted to our educational system. Consequently, we have a problem of the absence of the three lingual dictionaries. The importance of such kinds of dictionaries is huge. As far as not all the students know all the three languages at the same level, it would be easier for them to look through the terminology in their native language (Russian or Kazakh). It

will help them to build the general picture about the theme and the teacher will be sure about the perception of the information of the students. In addition, such kinds of dictionaries can help teachers, because the necessity of explanation of the material several times will disappear.

Motivation of students is one of the hardest issues in the modern education. Moreover, it is a problem not only at the universities but also at schools and colleges. The main reason of the decreasing of the motivation is the unwilling of students to work on the hard things. Perception of the new material is not the easiest thing and doing it in the English language is twice or even ten times harder. There is no doubt that it is much harder to work with no motivated students. The result in such groups are usually lower than in other groups.

Even if there are many problems, some things and tips can help to get rid of them and to start the positive changes in this issue. Speaking about teachers, first we can help the teachers from the local schools to start to learn English. As far as they have already perfect knowledge of the particular subject, it will be easier for them to learn the language. In addition, professional translators can help them to translate the materials from the Russian or Kazakh language into the English language.

Teachers of the different subjects can develop their own materials that would be adapted to the certain level of students. Materials can be prepared in the native language and then translated into the English language. As an example, I have a collection of my own lectures and at this very moment is translated into the English language. By the beginning of the next academic year, I will have my lectures in the English language. That would simplify the educational process not only for me, but also for students, as they can always use all the materials from my lectures. It will help them not only to receive knowledge on the informatics subject, but also to learn some new specific English words [5].

The students themselves can start three lingual dictionaries. While learning new information and some new materials. Of course, the teacher or translator should check it. In addition, one of the good things in this regard can be not only dictionaries but also definitions and short explanations of the theme. That would give a good opportunity to understand the material even with the poor knowledge of the English language.

Motivation of students is the problem connected not only with the multilingual program. That is why the ways to motivate students are general and common to everybody. First of all the teachers should explain students that they are the best and they have been chosen to learn at multilingual program.

However, despite of many problems connected with the implementa-

tion of the multilingual policy in our city, this program is very important for the developing of our future society. Having the good qualified specialist with the perfect knowledge of the three languages can help us to develop different spheres and technologies, our people can be competitive in all the spheres and that can be a good inspiration to the development and prosperity of future generations.

REFERENCES

1. Назарбаев Н.А. Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда // Казахстанская правда 2012. - № 218-219. – 10 июля
2. Абсартамов Р.Б., Садыков Т.С. Воспитание культуры межнационального общения студентов. – Алматы, 1999. – С. 5
3. Ellis, R. Principles of instructed second language acquisition. Washington, DC: Center for Applied Linguistics. 2008. – P. 1
4. Государственная программа развития и функционирования языков в Республике Казахстан на 2011-2020 годы. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 29 июня 2011 года № 110-Астана, 2011.
5. Richards, J.C. Curriculum Development in Language Teaching. - Cambridge: Cambridge University Press. 2001. – 359 p.

ЕУРАЗИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҚ МЕМЛЕКЕТ- ҚАТЫСУШЫЛАРЫ-НЫҢ САУДА САЯСАТЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Умитчинова Б.А.

*аға оқытушы, Қазақстан-Американдық еркін университет,
Қазақстан*

Қоғамда өзекті мәселелердің бірі ретінде сауда саясаты ерекше маңызға ие. Себебі жүйелі де тиімді сауда саясаты құқықтық мемлекет пен демократиялық қоғамның ажырамас элементі болып табылады. Сондықтан да сауда саясаты Қазақстан үшін зор маңызды экономикалық сала. Тұрақты даму проблемасы ғаламдық масштабта шешілді. Бұл мағынадағы экономикалық саясат ұлттық деңгейдегі экономикалық мүдделері мен құндылықтары бар объективті заңдылықтардың тоғысуымен анықталады. Соңғы он жылдықтарда бұл кеңістікке экономикалық блоктардың ұжымдық мүдделері көптеп шығуда. Дамыған мемлекеттер блогы немесе жекелеген мемлекет тарапынан

белгілі бір қарама-қайшы іс-әрекеттер орын алуы мүмкін [1, 42 б].

Өйткені кез келген ұлттық саясат олардың нақты экономикалық мүдделерін қорғауы немесе оларға қысым көрсетуі мүмкін. Мұндай жағдайда мемлекеттердің мүдделері арасындағы балансқа, мәмілеге немесе өзара жеңілдік жасауға қол жеткізуге бағытталуы тиіс. Ол сыртқы экономикалық саясаттың баламалы варианттар жиынтығымен, ең алдымен қысым көрсету немесе қарама-қарсы шығу әрекеттерімен толығымен қажеттілігін алдын-ала анықтайды.

Еуразиялық экономикалық одақтың құрылуы аймағымызда маңызды геостратегиялық, геосаяси, экономикалық және геомәдени бетбұрыстардың болып жатқанын көрсетеді. Еуразиялық экономикалық одақ – бұл өзара әрекеттестіктің, елдеріміз арасындағы тату көршіліктің жаңа әрі мығым механизмі. Еуразиялық экономикалық одақ ең алдымен тең құқылық, мақсатқа сәйкестілік, кезеңдік, прагматизм және ортақ тиімділік қағидаттары негізінде құрылды. Еуразиялық экономикалық одақ туралы шарт Қазақстан, Ресей және Беларусь азаматтарының әл-ауқаты мен тұрмыс сапасын арттыру мәселелерін шешуге бағытталған. Оның аясында тауарлардың, қызметтердің, капитал мен жұмыс күшінің еркін қозғалысын, үйлестірілген экономикалық саясатты жүргізу көзделеді. Сарапшылар болашақтағы интеграциялық тиімділік шеңберінде 2030 жылға қарай ішкі жалпы өнімнің жиынтық өсімін 900 млрд. доллар көлемінде бағалап отыр. Еуразиялық экономикалық одақтың әлеуеті барынша жоғары екенін осыдан да аңғаруға болады. Ал Одақ елдерінің жиынтық экономикалық ауқымы 2,2 трлн. долларды құрайды [2, 21 б].

Одақтың сыртқы сауда саясаты мүше мемлекеттердің орнықты экономикалық дамуына, экономикаларды әр тараптандыруға, инновациялық дамуға, сауда мен инвестициялардың көлемін арттыруға және құрылымын жақсартуға, интеграциялық процестерді жеделдетуге, сондай-ақ Одақты жаһандық экономика шеңберінде тиімді және бәсекеге қабілетті ұйым ретінде одан әрі дамытуға жәрдемдесуге бағытталады.

Одақтың сыртқы сауда саясатын жүзеге асырудың негізгі қағидаттарына мыналарды жатқызуға болады:

- мүше мемлекеттердің сыртқы сауда қызметіне қатысушылары үшін Одақтың мақсаттарына тиімділікпен қол жеткізуді қамтамасыз етуге қажеттіден гөрі оншалықты ауыртпалықты болып табылмайтын Одақтың сыртқы сауда саясатын жүзеге асыру шаралары мен тетіктерін қолдану;

- Одақтың сыртқы сауда саясатын жүзеге асыру шаралары мен тетіктерін әзірлеудегі, қабылдау мен қолданудағы жариялылық;

- Одақтың сыртқы сауда саясатын жүзеге асыру шаралары мен тетіктерін қолданудың негізділігі және объективтілігі;

- мүше мемлекеттердің сыртқы сауда қызметіне қатысушыларының құқықтары мен заңды мүдделерін, сондай-ақ тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді шығарушылар мен тұтынушылардың құқықтары мен заңды мүдделерін қорғау;

- сыртқы сауда қызметіне қатысушылардың құқықтарын сақтау болып табылады.

Кедендік-тарифтік реттеу мемлекеттің сыртқы сауда элементтерінің бірі болып табылады, оның көмегімен мемлекет әлемдегі мемлекеттің экономикалық жағдайына, ішкі нарықтағы жекелеген тауарлар мен өндірушілердің экономикалық жағдайына әсер ету және мемлекеттік бюджетті толтыра алады. Одан өзге, кедендік-тарифтік реттеу жекелеген жағдайларда әлемдегі саяси жағдайға әсер ету әдісі ретінде де қолданылуы мүмкін.

Сыртқы сауда қызметін кедендік-тарифтік реттеу сыртқы экономикалық қызметтің мемлекеттік реттеу әдістерінің бірі болып табылады және мыналарды қолдану жолымен іске асырылады: кедендік төлемдер, тарифтік жеңілдік, тарифтік преференциялар, тарифтік квоталар [3, 42 б].

Кедендік-тарифтік реттеудің аталған шаралары протекционистік және фискальды функцияны іске асыру арқылы ұлттық өндірісті дамытуға тікелей әсер етеді. Сонымен қатар ұлттық сауда келісімдерін жасасу, соның ішінде тауарды шығаратын елге тәуелді түрде сараланған кедендік-тарифтік реттеуді қолдануды білдіретін преференциалдық келісімдер арқылы сыртқы экономикалық байланыстарды дамытуды ынталандыру жүреді және соған сәйкес әлемдік экономикалық қауымдастықты интеграциялау жүреді.

Одақтың кедендік аумағында Комиссия бекіткен және Одақтың сауда саясатының құралдары болып табылатын Еуразиялық экономикалық одақтың сыртқы экономикалық қызметінің бірыңғай Тауар номенклатурасы және Еуразиялық экономикалық одақтың Бірыңғай кедендік тарифі қолданылады. ЕАЭО СЭҚ ТН жаңа редакциясы Еуразиялық экономикалық комиссия Кеңесінің 2012 жылғы 16 шілдесіндегі №54 шешімімен қабылданып, Еуразиялық экономикалық одақ туралы шартқа қол қоюына орай, 2015 жылғы 1 қаңтарынан бастап атауына өзгерістер енгізілді.

Әрбір мүше мемлекет үшін кедендік әкелу баждарының сомаларын бөлу нормативтері мынадай мөлшерде белгіленеді:

- Армения Республикасы - 1,11 пайыз;

- Беларусь Республикасы - 4,56 пайыз;

- Қазақстан Республикасы - 7,11 пайыз;
- Қырғыз Республикасы - 1,9 пайыз;
- Ресей Федерациясы - 85,32 пайыз [4].

Уәкілетті органның бірыңғай шотына есепке жазылған күннен кейінгі мүше мемлекеттің келесі жұмыс күнінде мүше мемлекеттердің уәкілетті органдары басқа мүше мемлекеттердің шетел валюта-сындағы шоттарына мүше мемлекеттерге кедендік әкелу баждарының сомаларын аударуды жүзеге асырады.

Мемлекеттің сыртқы сауданың келесі элементі - тарифтік емес реттеу шаралары. Тарифтік емес реттеу шаралары - сандық және экономикалық сипаттағы өзге де тыйым салу мен шектеулерді енгізу жолымен жүзеге асырылатын тауарлармен сыртқы сауданы реттеу шараларының кешені. Еуразиялық экономикалық одақ үшінші елдермен саудада тарифтік емес реттеудің мынадай бірыңғай шараларын қолданады: тауарларды әкелуге және (немесе) әкетуге тыйым салу; тауарларды әкелуге және (немесе) әкетуге сандық шектеулер қою; тауарлардың экспортына және (немесе) импортына айрықша құқық; тауарлардың экспортын және (немесе) импортын автоматты түрде лицензиялау (бақылау); тауарларды әкелуге және (немесе) әкетуге рұқсат ету тәртібі.

Интеграцияның жаңа кезеңіне - Еуразиялық экономикалық одаққа өту еліміздің сұранысын тез арада емес, керісінше ұзақмерзімді іргелі бағытта қамтамасыз етуді көздейді. Атап айтқанда, еуразиялық интеграцияға қатысушы-мемлекеттердің кеден және сауда саясаты орнықты экономикасын нығайтуға, олардың нарықтық әлеуетін арттыруға бағытталады. Әлбетте, бірлестік ел кәсіпкерлері үшін барлық мәселелерді бірден жойып тастай алмайтыны айқын, алайда, одақ аясында кәсіпкерлікті дамытудың жаңа деңгейі үшін жағдайлар құрылады, іскерлік айналымның барлық циклдағы үшін жаңа мүмкіндіктер ашылатын болады.

Әдебиеттер

1. Волова Л.И. Возрастание роли региональной экономической интеграции в современных условиях. // Евразийский юридический журнал, 2014. - №2. – Б. 41-46.
2. Азимкулов Н.К. Развитие евразийской идеи в современных условиях // Вестник КазНУ им. Аль-Фараби, 2015. - №4. – Б. 18-25.
3. Вибол Е. К проблеме таможенного регулирования на территории ЕАЭС // Таможенный вестник, 2016. - №1. – Б. 42-47.
4. Еуразиялық экономикалық одақ туралы шарт 2014 жылғы 29 мамырдағы // www.eaeunion.org.

РОЛЬ ПРОГРАММЫ ОЭСР В КАЗАХСТАНЕ КАК ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВОМ В ЦЕЛЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНА «100 КОНКРЕТНЫХ ШАГОВ»

Мамырбекова Д.С.

Казахстанско-Американский свободный университет, Казахстан

«У каждого поколения есть свои мечты, и в них всегда отражается стремление не только к личному и семейному благополучию. В них всегда есть чувства любви к родной земле, думы о счастье своего народа и Отечества. Для многих поколений наших предков сокровенной мечтой была независимость Казахстана. Мы воплотили в жизнь их многовековые грезы о свободной и независимой Родине. Для нас, современных казахстанцев, независимость стала реальной высшей жизненной ценностью нашего многоэтнического общества. Мы добились и воплощения многих замыслов, которые наполняли наши умы и сердца всего четверть века назад. Мы сделали так, чтобы суверенитет Республики Казахстан опирался на прочную базу Конституции и законов, профессиональные и обоснованные действия государственного аппарата, служащего интересам народа. Чтобы он крепнул реальными успехами казахстанской экономики, ростом национального богатства и народного благополучия. Чтобы наша независимость была надежно защищена и высоким международным авторитетом, и эффективной системой национальной безопасности. Мы учимся быть рачительными хозяевами своей земли и ее недр, овладеваем новыми технологиями, вводим в строй невиданные в нашей истории производственные мощности и целые отрасли экономики. И самое главное – мы научились мечтать по-новому, ставить и решать конкретные задачи развития страны и общества, невзирая на сложности глобального мира, частью которого стал наш независимый Казахстан», - с этих слов президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева с 1 января 2016 года начался практический этап выполнения Плана нации «100 конкретных шагов по реализации 5 институциональных реформ».

Вступили в силу 59 законов, которые создают принципиально новую правовую среду для развития государства, экономики и общества. Это беспрецедентный масштаб изменений национального законодательства, которые открывают путь к достижению нашей казахстанской мечты – стать одной из тридцати наций – лидеров XXI века.

«100 конкретных шагов» - это четкая реализация фронтальных задач, раскрывающих колоссальный потенциал развития Казахстана, нестандартный план, который содержит 100 детальных и практических решений, закладывающих основы дальнейшего вектора поэтап-

ной модернизации государства, экономики и общества. Пять институциональных реформ жизненно необходимы Казахстану, чтобы создавать и воспроизводить конкурентные преимущества нашей страны на глобальном уровне.

План Нации - конкретен, последователен и ясен. Он обозначил магистральный путь в Будущее для миллионов казахстанцев. За каждой строкой президентского Плана Нации незримо, но отчетливо выступает созидательный исторический месседж - «Наша страна, наша нация, наше будущее».

15 шагов направлены на кардинальное повышение профессионализма государственного аппарата, 19 шагов - это эффективные действия по модернизации судебной системы и работы правоохранительных органов, 50 шагов - это четкие и точные решения, стимулирующие новый высокотехнологичный экономический рост и развитие человеческого капитала, строго ориентированные на улучшение качества жизни казахстанцев, 6 шагов - это полновесные меры, предполагающие укрепление общеказахстанской идентичности, единства общества, развитие системы ценностей «Мәңгілік Ел», и 10 шагов обеспечивают совершенствование механизмов работы «Открытого Правительства», прозрачности и подотчетности госорганов, усиления общественного контроля и расширения гражданского участия. Эти конкретные 100 шагов отражают чаяния народа. Они в интересах народа и каждого казахстанца. Каждый из нас, должен совершить вместе со всей страной эти важные 100 шагов - в своей профессии, на своем рабочем месте, в своей общественной жизни.

План Нации возлагает новый уровень ответственности на государственных служащих. Теперь каждый, кто трудится в государственном аппарате, лично отвечает за свой конкретный сегмент выполнения президентских «100 шагов». И каждый государственный служащий должен быть готов в любое время дать четкий ответ, что лично он сделал и делает на своем конкретном участке работы. Данная Концепция основывается на Конституции Республики Казахстан, законах Республики Казахстан "Об Ассамблее народа Казахстана", "Об образовании", "О языках", "О культуре", Концепции формирования государственной идентичности Республики Казахстан, Доктрине национального единства Казахстана, Концепции развития АНК. Данная Концепция базируется на следующих главных принципах:

- 1) базовый вектор – общенациональная патриотическая идея «Мәңгілік Ел», выдвинутая Президентом страны Назарбаевым Н.А.;
- 2) консолидирующие ценности общенациональной патриотической идеи "Мәңгілік Ел" – гражданское равенство, трудолюбие, чест-

ность, культ учености и образования, светская страна;

3) фундамент казахстанской идентичности и единства – общенациональные ценности, основанные на культурном, этническом, языковом и религиозном многообразии;

4) казахстанская идентичность и единство – это непрерывный поколенческий процесс. Он базируется на том, что каждый гражданин, независимо от этнического происхождения, связывает свою судьбу и будущее с Казахстаном. Единое прошлое, совместное настоящее и общая ответственность за будущее связывают общество в одно целое: «У нас одно Отечество, одна Родина – Независимый Казахстан». Осознанность этого выбора – главное объединяющее начало.

При разработке Концепции учтены предложения государственных органов и неправительственных организаций, научной и творческой интеллигенции. Концепция обсуждена во всех регионах Казахстана.

Концепция выступает основой для принятия системы правовых, социально-экономических, политических, управленческих мер, направленных на укрепление и развитие казахстанской идентичности и единства.

История всегда подтверждает правильность знаменитой триады Фрэнсиса Бэкона. Он говорил, что три вещи делают нацию великой и благоденствующей: плодородная почва, деятельная промышленность и легкость передвижения людей и товаров. Актуальность третьей составляющей доказывают современные экономисты. По их данным, 1 доллар инвестиций в инфраструктуру генерирует до 2-х долларов в экономике. Поэтому, с учетом важности развития инфраструктуры, по поручению Президента реализуется всеобъемлющая Государственная программа «Нұрлыжол».

Она призвана обеспечить вхождение Казахстана в число ведущих стран мира, лидирующих по качеству инфраструктуры. В ходе реализации задач второй пятилетки будет построен передовой инфраструктурный каркас страны. Казахстан - девятая страна по территории в мире. Строительство инфраструктуры требует больших инвестиций, но имеет значение на века как наследие для будущих поколений. В следующие 3 года на строительство новых дорог, электросетей, коммуникаций будет направлено 14 миллиардов долларов. Более трети этих средств будут выделены международными финансовыми институтами. Будет выстроена сеть автодорог по лучевому принципу от столицы к регионам. Это позволит добиться сбалансированного развития всех регионов страны. Будут снижены диспропорции, как в их экономическом развитии, так и в социально-демографическом разре-

зе. Малый и средний бизнес сможет сократить издержки производства, что поможет ему выйти с локального на региональный уровень.

В течение многих лет политика Президента Нурсултана Назарбаева направлена на разъяснение необходимости стремления к высокому качеству, где умело сочетается процесс убеждения со стимулированием продуманной и безупречной работы. Поощряются ответственное отношение к делу, борьба с коррупцией, бережное, рациональное расходование ресурсов, энергии, социальная ответственность бизнеса. Все это позволяет в непростых условиях кризисной нестабильности создавать условия для динамичного развития сегодня, в ближайшей перспективе и более отдаленном будущем.

Особого внимания заслуживают индустриализация, диверсификация экономики, переориентация с базарного бизнеса на собственное производство, стимулирующее внутренний спрос, занятость населения, повышение квалификации, нацеленное на улучшение благосостояния людей и устойчивое развитие. Понятно и подробно расписаны процедуры решения целого ряда застарелых проблем. Это устранение барьеров при изменении целевого статуса земельных участков, упрощение процедур легализации имущества. Устранение «искусственных» расчетов в строительстве и их максимальное соответствие реальной цене позволит более адекватно оценивать затраты на строительство. Что поднимет на другой, более высокий уровень ответственность и проектировщиков, и исполнителей работ.

Глава государства в очередной раз мудро и прозорливо указывает на то, что энергосбережение – краеугольный камень стратегии будущего, основанной на рациональном отношении к ресурсам, земле, оборудованию, рабочему месту. И, наконец, своему дому. Все это напрямую смыкается с воспитательным процессом. С детских лет необходимо знать, откуда берутся деньги, как появляются возможности улучшить жизнь себе и своим близким. Все это составляющие построения Общества Всеобщего Труда.

Очень важен и акцент на использование мирового опыта, сконцентрированного в международных стандартах. Это делает программу «100 шагов» четко ориентированной на конкурентоспособность страны на глобальном рынке. Будущее за теми, кто сумеет переориентироваться не только в производстве, но и в мышлении, системной организации качественного управления. Государство, бизнес и общество не могут динамично развиваться при недостаточном уровне образования. Поэтому такое внимание в программе реформирования уделяется интеллектуальному развитию казахстанцев, формированию кластера профессионалов. Намечены конкретные меры и в здравоохранении,

обеспечивающем физическое здоровье человека на долгие годы. Я не знаю других стран, где бы такое внимание уделялось становлению единой, сплоченной нации сильного государства. Уникальный опыт Ассамблеи народа Казахстана, воспитание патриотизма и приверженности идеалам мира положено в основу стабильности и благоденствия в нашей стране, не знающей междоусобиц и этнических разногласий. Очень важно, что управленцам придется теперь работать «засучив рукава», а их доход будет зависеть от качества дорог, построенных домов, социальной среды, обеспеченности пенсионеров и инвалидов и других факторов, прямо характеризующих результат деятельности государственных органов.

Ориентир на качество – общепризнанный индикатор развития. Он четко прослеживается на всех направлениях программы построения современного государства, которому предстоит встать вровень с 30 развитыми странами мира. Намечены четкие ориентиры повышения качественных параметров в деятельности госаппарата, бизнеса, промышленности, сферы услуг. Все это невозможно без профессионалов своего дела, начиная от рабочего и до топ - менеджмента, от рядового сотрудника госаппарата до министра. При этом качественная работа должна быть основана на отчетливой мотивации каждого человека и гражданина. Качество бизнеса напрямую зависит от деятельности государственных органов, принимающих нормативные акты, регулирующих и контролирующих их исполнение. С учетом процессов глобализации и создания единых рынков Евразийского экономического союза роль нормативно-правовой документации возрастает. Синхронизация требований практически во всех сферах проходит в условиях жесткой конкуренции, а выживает в борьбе сильнейший, тот, кто способен убедить потребителей голосовать деньгами за свою продукцию, которая в первую очередь должна быть оптимальной по цене и качеству.

Разработка государственного Плана нации «100 конкретных шагов» будет содействовать реализации государственной политики по приоритетным направлениям развития государства, отдельных отраслей экономики и административно-территориальных единиц. Эта цель достигается путем обеспечения концентрации финансовых, материально-технических и трудовых ресурсов на приоритетных направлениях развития национальной экономики; координации деятельности центральных и местных органов исполнительной власти, предприятий, учреждений и организаций.

Внимательно прочитав План нации - 100 шагов по реализации пяти институциональных реформ, было понятно, что это своего рода

стержень новой экономической политики и план дальнейшего инфраструктурного развития страны.

Сегодня огромный по важности этап восстановления и укрепления страны пройден. Сейчас наша задача - создать богатый и благополучный Казахстан. На выполнение этих задач нацелены пять президентских реформ: формирование современного государственного аппарата; обеспечение верховенства закона; индустриализация и экономический рост; нация единого будущего и транспарантное подотчетное государство. Даны мощнейшие задачи и директивы: создать высокотехнологичные рабочие места, повысить роль профессионального образования, направить инвестиции в развитие экономики, использовать национальные накопления на структурную перестройку промышленности, дальнейшее развитие инфраструктуры, строительство магистральных дорог.

ЛИТЕРАТУРА

1. План нации «Сто конкретных шагов» Президента Н.А. Назарбаева // Казахстанская правда. – 2015. – 20 мая.
2. Лапуста М.Г., Никольский П.С. Современный финансово-кредитный словарь. - М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Турысбеков Е. Программа пяти институциональных реформ является конкретным шагом на пути реализации курса «Мәңгілік Ел» - С. Мажитов // КАЗИНФОРМ. – 2015. – 8 мая.
4. Айсберг М. Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев выдвинул новый национальный план «100 конкретных шагов» // zakon.kz. – 2015. - 20 мая.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, ЭКОЛОГИИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ

ИЕРАРХИЯ БАНКОВСКИХ БРЕНДОВ

Архипцева И.А., Климова Н.Н.

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова» МПЭК, Москва, Россия

Успешность бренда имеет большое значение для современного банка. В условиях развития глобализации продуктовая линейка банков становится все более стандартизированной, банкам становится все труднее сохранять конкурентные преимущества, поэтому узнаваемый и успешный банковский бренд позволит выделить банк и его услуги среди всех других. Однако такой бренд должен быть не только обещанием, или пустым образом, он должен опираться на фактические показатели и характеристики деятельности банка. Для банка бренд - это способ произвести впечатление на потребителей банковских продуктов, инвесторов, это доверие со стороны клиентов, которое накапливается годами, но может исчезнуть в один момент. С этих позиций, необходимость грамотного формирования концепции банковского бренда приобретает на сегодняшний день особую актуальность и значимость.

В банке существует несколько уровней брендов, объединенных в сложную иерархическую структуру. На самом верхнем уровне иерархии находится корпоративный бренд банка.

Корпоративный банковский бренд - набор устойчивых ассоциаций, олицетворяющих банк и его деятельность, совокупность визуальных и вербальных элементов бренда банка, транслирующих его конкурентные преимущества. Грамотно построенный корпоративный бренд формирует устойчивое положительное отношение к банку и его структурным подразделениям со стороны ключевых аудиторий: сотрудников, инвесторов, клиентов, а также общества и государства, которые оказывают значительное влияние на развитие банка.

На втором уровне иерархии находятся зонтичные бренды. Зонтичный бренд - это совокупность нескольких брендов, использующих общие элементы корпоративного бренда банка (логотип, часть названия, фирменный стиль). Зонтичные бренды создаются в ситуациях, когда крупный банк-лидер с сильным брендом использует известность своего корпоративного бренда для развития бизнес-единиц (дочерних компаний, представительств и др.). К преимуществам зонтичного бренда относится быстрый и недорогой вывод нового направления

банковского бизнеса на высокий уровень узнаваемости, к недостаткам - риски ущерба для всех брендов "зонтика" в случае возникновения негативных ассоциаций с одним из них.

Пример 1. Рассмотрим зонтичные бренды Сбербанка. В последние годы группа компаний, работающих под корпоративным брендом Сбербанк существенно расширила свое международное присутствие. Помимо стран СНГ (Казахстан, Украина и Беларусь), Сбербанк представлен в девяти странах Центральной и Восточной Европы (Sberbank Europe AG, бывший Volksbank International) и в Турции (DenizBank). Сбербанк также имеет представительства в Германии и Китае, филиал в Индии. В 2013 году состоялся официальный запуск бренда Сбербанка в Европе. Корпоративно-инвестиционный бизнес Группы – Sberbank CIB1 – имеет собственные офисы в Нью-Йорке, Лондоне и Никосии, которые осуществляют операции на глобальных рынках и специализируются на брокерских и дилерских услугах на зарубежных биржах и для зарубежных клиентов. Дочерний банк Sberbank (Switzerland) AG является платформой для сделок по торговому финансированию и структурному кредитованию, осуществляет операции на глобальных рынках и предоставляет транзакционные услуги клиентам. Имя бренда каждой бизнес-единицы группы в обязательном порядке содержит name(имя) корпоративного банковского бренда - слово «Сбербанк» на русском или английском языках:

- Беларусь - ОАО "БПС-Сбербанк";
- Казахстан - ДБ АО "Сбербанк";
- Чехия - Sberbank CZ;
- Словения - Sberbank banka;
- Сербия - Sberbank Srbija a.d;
- Венгрия - Sberbank Magyarorszag Zrt.;
- Германия - Sberbank Direct;
- Швейцария - Sberbank (Switzerland) AG[1].

Как мы видим, у каждой бизнес-единицы существует собственный бренд, при разработке которого за основу взят корпоративный бренд банка.

Пример 2. Группа ВТБ - это банк ВТБ, его дочерние (доля ВТБ - более 50% голосующих акций/долей) кредитные и финансовые организации. Группа ВТБ сегодня обладает уникальной для российских банков международной сетью, которая насчитывает более 30 банков и финансовых компаний более чем в 20 странах мира. ВТБ предоставляет своим клиентам комплексное обслуживание в странах СНГ, Европы, Азии и Африки. Дочерние кредитные организации (банки), осуществляющие банковские операции:

- ВТБ 24 (ПАО);
- ПАО «ВТБ Банк» (Украина);
- ЗАО Банк ВТБ (Беларусь);
- ЗАО «Банк ВТБ (Армения);
- ДОО АО Банк ВТБ (Казахстан);
- ОАО Банк ВТБ (Азербайджан);
- АО «Банк ВТБ (Грузия)»;
- Banco VTB Africa, S.A.;
- VTB Bank (Austria) AG;
- VTB Bank (Deutschland) AG;
- VTB Bank (France) SA [2].

Дочерние финансовые организации группы ВТБ предоставляют услуги на рынке ценных бумаг, услуги по страхованию; управляющие компании пенсионных фондов, паевых инвестиционных фондов, лизинговые компании осуществляют операции на рынке финансовых услуг:

- ЗАО «Холдинг ВТБ Капитал»;
- ООО ВТБ Пенсионный администратор;
- ООО СК «ВТБ Страхование»;
- ООО ВТБ Факторинг;
- АО НПФ ВТБ Пенсионный фонд;
- ООО ВТБ Недвижимость;
- ЗАО ВТБ Специализированный депозитарий;
- АО ВТБ Лизинг [2].

В этом примере также за основу взят корпоративный бренд группы ВТБ (VTB).

Однако следует отметить, что, входя в состав банковской группы, банки могут иметь и собственные бренды.

Пример 3. Банк группы ВТБ - ОАО «Банк Москвы», работает под собственным брендом.

Пример 4. Почта Банк является дочерним банком ВТБ24 (ПАО) и имеет собственные нейм и логотип.

Однако, если мы зайдём на официальный сайт «Почта Банк», то увидим в правом верхнем углу логотип группы ВТБ, свидетельствующий о вхождении «Почта Банк» в финансовую группу ВТБ.

Пример 5. В составе финансовой группы Газпромбанка входят три дочерних и зависимых российских банка – Кредит Урал Банк, ГПБ-Ипотека и Еврофинанс Моснарбанк. Газпромбанк также участвует в капитале четырех зарубежных банков – Белгазпромбанка (Белоруссия), Арэксимбанка (Армения), Gazprombank (Switzerland) Ltd. (Швейцария) и GPB International S.A. (Люксембург) [3]. Логотип фи-

нансовой группы Газпромбанка представлен на рис. 1.



Рис. 1. Логотип финансовой группы Газпромбанк

Три банка из семи перечисленных выше работают под собственными брендами, в их названии не содержится слово «Газпромбанк», остальные банки содержат в своем наименовании сокращенное или полное название корпоративного бренда Газпромбанка, но если мы внимательно посмотрим на логотипы вышеперечисленных банков, то увидим, определенное сходство с логотипом корпоративного бренда (рис. 2).



Рис. 2. Логотипы дочерних и зависимых банков группы Газпромбанк

Следующим уровнем иерархии банковских брендов являются *бренды по направлениям бизнеса*: услуги корпоративным клиентам, розничным клиентам, малому и среднему бизнесу и т.д..

Пример 4. В 2014 году ведущий банк Казахстана АО «Казкоммерцбанк» представил на рынке новый розничный бренд – КАЗКОМ и его слоган - "КАЗКОМ. Открытый банк". КАЗКОМ – это розничные услуги АО «Казкоммерцбанк»: для частных лиц, владельцев малого и среднего бизнеса [4]. При этом бренд «Казкоммерцбанк» тоже остается на рынке, ориентируясь на крупных корпоративных клиентов.

Нижним уровнем иерархии банковских брендов являются *продуктовые бренды*, для которых «зонтичными» будут уже бренды соответствующей бизнес-единицы. Например:

- банковские продукты Сбербанка: онлайн-банкинг «Сбербанк

Онлайн» и мобильные приложения «Сбербанк Онлайн;

- вклады Газпромбанка для частных лиц – «Газпромбанк-Пенсионный» и «Газпромбанк – Инвестиционный доход».

Таким образом, продуктовые банковские бренды, существующие сегодня на российском рынке банковских услуг, - это, прежде всего, имена банков. Так сложилось, потому что клиенты нуждаются в подтверждении силы, надежности банка, а также потому, что аналогичные продукты, предлагаемые различными банками, очень мало отличаются один от другого. Таким образом, в основе выделения продукта из ряда конкурирующих лежит, прежде всего, имя банка. В процессе дифференциации продуктов с дополнительными потребительскими свойствами потенциально возможно формирование банковских брендов на основе продуктов, но все же в банковском деле бренды будут всегда связаны преимущественно с именами банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Информация о Банке [Электронный ресурс] //Официальный сайт ПАО Сбербанк. - URL: <http://www.sberbank.ru/ru/about/today/>
2. О группе ВТБ [Электронный ресурс] //Официальный сайт ВТБ. - URL: <http://www.vtb.ru/group/>
3. Группа ГПБ [Электронный ресурс] //Официальный сайт АО Газпромбанк. - URL: <http://www.gazprombank.ru/group/>
4. Новый бренд КАЗКОМ [Электронный ресурс] //Официальный сайт Казкоммерцбанка. - URL: <http://www.ru.kkb.kz/page/Brend>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЦЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ерболқызы Ә., Байкенов Ж.Е.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Предприятиям в ходе своей деятельности приходится приспосабливаться к изменяющимся новым внешним условиям, которая создает массу управленческих проблем. Неэффективность деятельности предприятия, ставит его перед необходимостью по совершенствованию организационной структуры управления для обеспечения конкурентоспособности.

Для совершенствования организационной структуры предпри-

ятия, прежде всего, необходимо понимание сущности процесса трансформации, преимуществ и недостатков, которые могут возникнуть.

Трансформация организационной структуры, которая в современных условиях имеет особое значение для казахстанских предприятий, также актуальны для зарубежных фирм. Например, для компаний США основную причину неудач, кроме недальновидности руководства, потери контактов с клиентом и других причин, связывают с неподвижной структурой предприятия, которая лишена динамизма персонала и не приспособлена к изменяющимся внешним условиям.

Реорганизация предприятия часто бывает необходима, чтобы учесть новую стратегию, изменяющиеся рыночные условия или появление инновационной технологии. В последние годы многие зарубежные компании, такие, как American Express, IBM, Microsoft, Hewlett-Packard и Ford Motor, перестроили структуры отделов, управленческие цепочки и механизмы горизонтальной координации для достижения новых стратегических целей. Структура является мощным инструментом достижения стратегических целей. А успех стратегии часто определяется ее соответствием организационной структуре [1, с. 340].

Большинство современных предприятий перестраивают традиционные организационные структуры управления. Под традиционной структурой подразумеваются предприятия с многоступенчатой системой управления, бюрократизмом, которые сдерживают инициативу сотрудника, тем самым сдерживают развитие предприятия, в которых потребители отдают предпочтение индивидуальному подходу. Поэтому традиционные структуры уступают место структурам, имеющим меньшее число уровней, быстрее реагирующим на изменения внешних условий и открытые для нововведений [2].

Большинство предприятий поняли необходимость совершенствования организационной структуры управления, где возможно применение современных технологий, е-бизнеса, которая требует более прочной горизонтальной координации.

Под организацией понимается, прежде всего, размещение организационных ресурсов для достижения стратегических целей компании. Размещение ресурсов выражается в правильном распределении работников по подразделениям и рабочим местам, для достижения более эффективного результата, в формировании официальных структур власти и механизмов координации выполнения различных задач.

Принципы организации «как делать» имеют большое значение, потому что они вытекают из стратегии «что делать». Стратегия опре-

деляет, что делать; организация определяет, как это делать. Организационная структура - это один из инструментов менеджмента, которая используется для координации ресурсов в процессе выполнения поставленных задач.

Несмотря на актуальность горизонтальных структур, вертикальные структуры используются многими предприятиями, так как они в некоторых случаях обеспечивают предприятиям определенные преимущества и выгоды. Использование той или иной организационной структуры зависит от различных факторов и условий, в которых функционирует предприятие. Поэтому очень важно правильно подбирать и изменять организационную структуру предприятия, которые максимально подходят к конкретным условиям и факторам, а также стратегии предприятия. От этого зависит результат работы предприятия. Функциональная структура больше всего подходит предприятиям, которые ориентированы на повышение внутренней эффективности. Вертикальная функциональная организационная структура используется организациями, которые узко специализированы и есть необходимость в жесткой командной цепочке, использование, которого помогает добиться производительного использования ресурсов. Но такая структура, в основном, менее гибкая и менее инновационная. Напротив, горизонтальная командная структура рекомендуется организациям, целью которых является повышение гибкости и ускорение внедрения инновационных процессов. Гибкая горизонтальная структура позволяет организациям дифференцировать свою деятельность и быстро реагировать на потребности изменяющейся внешней среды.

Новые стратегии также влияют на структуру государственных организаций. Например, необходимость сокращения издержек и облегчения жизни автомобилистов (финансовое и политическое давление) заставляет администрацию американских штатов передавать некоторые полномочия другим организациям, переходя, таким образом, к сетевой структуре. В частности, в штатах Иллинойс и Орегон новые автомобили регистрируются непосредственно в местах продажи у автодилеров [1, с. 370].

Функция организации – то, что она делает - диктуется ее стратегией. Ее форма, структура должны быть такими, чтобы обеспечивать и облегчать осуществление стратегии. Структура организации влияет на ряд параметров [3, с. 41]:

- издержки производства. Если производство товара или услуги требует множества операций или трудовых процессов, то структура производства, скорее всего будет сложной, а управление – дорогостоящим. Это особенно заметно, когда процессы производства значи-

тельно отличаются по характеру и уровню сложности навыков на различных стадиях производства;

- скорость выполнения работ. Чем сложнее структура, тем, как правило, медленнее темпы работ, и тем медленнее продвигается продукт внутри компании;

- способ удовлетворения потребностей покупателей. Для того чтобы надежно защитить покупателей, иногда необходимы крупные, сложные, тщательно контролируемые структуры;

- характер поведения людей. Все структуры, как правило, стимулируют элемент внутренней конкуренции. Это могут быть конкуренция за ресурсы или соперничество вокруг результатов работы. Структуры влияют на политику организации, на мысли, чувства и поведение.

Таким образом, если стратегия предприятия направлена на дифференцирование производимых товаров или услуг, то больше всего подойдет органическая гибкая структура, использующая командную работу, децентрализацию власти и делегирования полномочий сотрудникам предприятия. Механическая организационная структура используется предприятиями, стратегией которых является снижение издержек производства. В производственных фирмах мелкосерийное производство, непрерывный производственный процесс и гибкие технологии требуют относительно гибкой структуры, в то время как более жесткая вертикальная структура больше всего подходит для массового производства. Поэтому очень важно правильно подобрать и произвести изменение структуры предприятия, чтобы она соответствовала выбранной стратегии, условиям среды и технологиям производства предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Давт Р. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2009.
2. Андреева Е.Л. Организационные структуры фирмы в условиях глобализации: Учебное пособие. – Екатеринбург, 2006.
3. Вершигора Е.Е. Менеджмент. Учебное пособие для сред. спец. учебных заведений экономического профиля. – М.: Инфра-М, 2006.

АНАЛИЗ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Храмцова О.В.

*УК Ф ФГБОУ ВО «Российский Экономический Университет им. Г.В.
Плеханова», Усть-Каменогорск, Казахстан*

Одной из наиболее активно развивающихся отраслей Республики Казахстан является строительство. Объемы строительства в Казахстане за небольшой период выросли в несколько раз и сформировали долю ВВП РК как одной из крупнейших отраслей, подкрепленной массивным банковским финансированием. Строительная индустрия Казахстана несмотря на негативный эффект от экономического спада продолжает демонстрировать рост, а также остается одним из стратегических направлений Правительства по ее развитию [1].

Благодаря стратегическим направлениям Правительства по реализации государственных программ, государственная поддержка оказывает ощутимый позитивный эффект для дальнейшего развития строительной отрасли. Общий рост основан был как на строительстве жилых объектов, так и на широкомасштабных проектах в нефтегазовой и горнопромышленной отраслях за счет наращивания инфраструктуры по разработке или интенсификации месторождений.

Несмотря на высокие показатели развития и большой доли в ВВП, в строительной индустрии наблюдается нетранспорентность деятельности самой отрасли и действующих в ней компаний. Согласно данным Министерства национальной экономики Республики Казахстан Комитета по статистике [2], показатели сектора демонстрируют достаточно стабильный рост индекса физического объема в строительной отрасли начиная с 1990 годов, который составил в среднем от 10% до 14% в год. Данный индекс характеризуется показателями подотраслей – жилое и промышленное строительство, ремонт, прокладка автомобильных дорог, возведение объектов для инфраструктуры и др. Покажем в таблице 1 динамику основных показателей строительной индустрии за 2006-2015 гг.

Таблица 1. Динамика основных показателей строительной индустрии за 2006 г.-2015 г.

Года	Объем выполненных строительных работ		Общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий		Общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий индивидуальными застройщиками	
	млн.тенге	В % к предыдущему году	тыс.кв.м.	В % к предыдущему году	тыс.кв.м.	В % к предыдущему году
2006	1442998	128,4	6245	125,1	3680	146,9
2007	1622706	105,9	6679	107,0	3856	104,8
2008	1787634	101,7	6848	102,5	3527	91,5
2009	1821819	96,7	6403	93,5	3089	87,6
2010	1943960	102,4	6409	100,1	2973	96,3
2011	2085137	102,8	6531	101,9	3570	120,1
2012	2266803	103,1	6742	103,2	3339	93,5
2013	2439390	103,5	6844	101,5	3587	107,4
2014	2667183	104,6	7516	109,8	3785	105,5
2015	2861058	104,4	8940	118,9	4400	116,2

В Республике Казахстан с 2006 года наблюдается уверенное увеличение объемов выполненных строительных работ. В виду негативных последствий от экономического спада в 2009 г. динамика была отрицательной - 3% к 2008 г. Данное снижение нивелируется 7% ростом показателей в 2010 г. до 1,87 триллионов тенге [3]. В 2012 году (январь-декабрь) объем строительных работ (услуг) составил 2261,5 млрд.тенге, что на 2,9% больше, чем в 2011 году. Наибольший объем по республике от общего объема строительных работ выполнен частными строительными организациями 80,6%, иностранными – 18,5%, государственными – 0,9%. В 2013 году (январь-ноябрь) объем строительных работ (услуг) составил 2110,5 млрд.тенге, что на 2,9 % больше, чем в январе-ноябре 2012 года. В 2014 году (январь-декабрь) объем строительных работ (услуг) составил 2652,5 млрд.тенге, что на 4,1% больше, чем в 2013 году. В 2015 году (январь-ноябрь) объем строительных работ (услуг) составил 2476,6 млрд.тенге, что на 4,1% больше, чем в январе-ноябре 2014 года. Наибольший объем строительных работ по республике выполнен частными строительными организациями 78,1%, иностранными – 21,4%, государственными – 0,5%. В будущем рост отрасли будет зависеть от общей экономической ситуации. Учитывая существующую государственную поддержку в жилом строительстве, можно сделать оценку потенциала, как достаточно «высокий».

На графике 1 покажем динамику ВВП с 2006-2015 гг. (январь-ноябрь), в процентах.

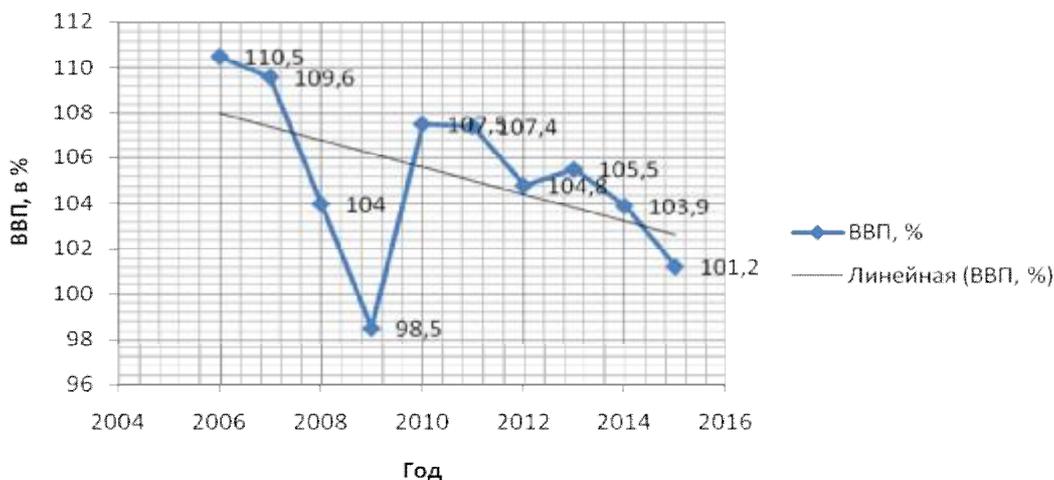


Рис. 1. Динамика ВВП с 2006-2015 гг. (январь-ноябрь), в %

Источник: Данные Министерства национальной экономики Республики Казахстан Комитета по статистике

Согласно органам статистики, мы видим, к сожалению, крайне слабую динамику нашей экономики. Можно утверждать, что кризис набирает обороты и наши ожидания активного восстановления экономики пока не оправдываются, но в то же время мировая экономика медленно, но упорно продолжает расти. Если присмотреться внимательно на статистические данные, то можно заметить некоторые тенденции, которые нехарактерны для такой страны как Казахстан и свидетельствуют о серьезности проблем в экономике. На рис. 1 мы показали динамику ВВП за 2006-2015 годы (январь-ноябрь), в %, проведем анализ структуры и динамики ВВП в таблице 2 [4].

Таблица 2. Анализ структуры и динамики ВВП за 2015 год

Наименование показателей	Январь-декабрь 2015 года, млн.тенге	К соответствующему периоду предыдущего года		В процентах к итогу Январь-декабрь 2015 года
		Индекс физического объема	Дефлятор	
Валовый внутренний продукт	40761445,1	101,2	98,9	100,0
Производство товаров	14798352,5	100,1	99,3	36,3
Сельское хозяйство, лесное и рыбное хозяйство	1924768,3	104,4	107,3	4,7
Промышленность	10406923,9	98,5	97,7	25,5

Строительство	2466660,3	104,3	100,3	6,1
Производство услуг	23162033,3	102,3	104,1	56,8
Оптовая торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов	6960618,3	100,3	109,6	17,1
Транспорт и складирование	3260521,3	105,5	98,3	8,0

Из таблицы 2 видно, что экономический рост за отчетный период 2015 год составил 101,2%, а объем ВВП по номинальной стоимости 40761445,1 млн.тенге. В целом, экономика имела положительный темп роста и заслуживает положительной оценки. Так, в статье проводится анализ строительной отрасли, мы видим, что покупательная способность населения сократилась. Мы знаем, что строительная отрасль наиболее бурно развивалась в 2005-2006 гг., демонстрируя впечатляющие в размере 47% в 2005 г. и 29% в 2006 г. и постепенно снижалась до отрицательных значений 3% в 2009 г. Как мы видим, ситуация повторяется. Исходя из этого, уменьшился спрос на услуги подрядных организаций, увеличились риски строительных инвестиционных объектов, снизилась загрузка предприятий, производящих строительную продукцию.

В таблице 3 покажем цены на нефть WTI за 2006-2015 гг, в долларах за баррель [5].

Таблица 3. Цены на нефть WTI

Год	Стоимость в долларах за баррель	Год	Стоимость в долларах за баррель	Год	Стоимость в долларах за баррель
2006	60.200000	2009	79.280000	2013	99.250000
2007	91.190000	2010	89.670000	2015	53.870000
2008	39.170000	2011	99.780000	2015	37.210000

Источник: [www/calc.ru/](http://www.calc.ru/) Составлено автором

Из таблицы 3 мы наблюдаем масштабное снижение цен на нефть, которое повлияло на коммерческую жизнеспособность большинства инвестиционных проектов в нефтегазовой и горнопромышленной отраслях, исходя из чего отпала чрезмерная необходимость в обустройстве и налаживания инфраструктуры на месторождениях и прочих объектах, а это также повлияло на снижение спроса на строительномонтажные работы. Экономическая ситуация в стране, безусловно повлияла и на отрасль в целом и на строительный рынок. Рост цен на строительные материалы вызвал удорожание стоимости жилья. Наиболее заметное удорожание произошло в сегменте «премиум» и

«элит» - на 30%. Стоимость жилья 3-4 классов увеличилась на 2-3%. Примерно такая же картина динамики цен на строительные материалы – импортные строительные товары подорожали на 30%, местные – на 2-3%.

Благодаря стратегическим инициативам, правительство пытается преодолеть указанные проблемы по важнейшим экономическим показателям в Казахстане, используя развитие и функционирование строительной отрасли. Для стабильного развития отрасли Правительством была разработана «Программа по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов в Республике Казахстан на 2010-2014 годы» [6]. Также, в рамках реализации Плана «100 конкретных шагов» [7], Правительством проводится работа по внедрению системы еврокидов (Eurocodes (мн.; рус. Европейские кодексы, Еврокодексы, Еврокоды) - комплект гармонизированных европейских стандартов (hEN) для расчета несущих конструкций строительных сооружений и защиты конструкций от воздействия огня) взамен устаревших строительных норм и правил, действующих еще с советского периода.

Исходя из вышеизложенного, мы считаем, что негативные тенденции в строительном секторе не носят системного и фундаментального характера в отличие от других отраслей, и их состояние во многом зависит от общей экономической ситуации, которая складывается в стране. Следует обратить внимание на то, что внедрение строительных норм и правил, развитие рынка, повышающаяся конкуренция при получении заказов на строительные-монтажные работы и при реализации готовой продукции выдвигают новые, жесткие требования к строительным компаниям со стороны квазигосударственным компаний и заказчиков. Таким образом, нужен качественный рывок строительной отрасли, который будет зависеть от экономической стабильности экономики, Правительственной поддержки субъектов, которые заняты в строительстве, достаточного освоения периферийных земель и планов выполнения государственных программ поддержки жилищного строительства и индустриализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ строительной отрасли РК. Аналитическая служба: Рейтинговое агентство РЦФА, 1999-2010 годы.
2. Статистические данные Министерства национальной экономики Республики Казахстан Комитета по статистике-[Электронный ресурс]. - Режим доступа. <http://stat.gov.kz/>.
3. Комитет по статистике Министерства национальной экономики

- Республики Казахстан. Журнал «Социально-экономическое развитие Казахстана». – Астана, 2016.
4. [Электронный ресурс]. - <http://365info.kz/>
 5. [Электронный ресурс]. - www.calc.ru
 6. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 сентября 2010 года № 1004. «Об утверждении Программы по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов в Республике Казахстан на 2010 - 2014 годы».
 7. Программа Президента Республики Казахстан от 20 мая 2015 года. «План нации – 100 конкретных шагов».

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ В ЦЕЛЯХ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ТОО «МАГАЗИН КНИГИ»

Трофимова Ю.В., Втюрина Н.В.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Неточности с начислением и уплатой налога на добавленную стоимость могут возникнуть на любом этапе финансово – хозяйственной деятельности предприятия. Одной из главных задач отдела бухгалтерии своевременно выявить ошибки и исключить наложения санкций со стороны проверяющих органов.

Чтобы выполнить исследование по налогу на добавленную стоимость, в ТОО «Магазин книги» были изучены ряд документов: аналитические и синтетические счета касаясь этого налога, бухгалтерский баланс, декларации по налогу на добавленную стоимость, реестры счетов – фактур, как выставленных, так и полученных, регистры по данному налогу, платежи по расчетам с бюджетом.

Во избежание нарушений налогового законодательства, выявляемых в ходе камеральных проверок налоговыми органами необходимо соответствие данных на лицевых счетах каждого налога с данными бухгалтерского учета. В свою очередь, достоверность данных бухгалтерского учета зависит от своевременности подписания актов сверок с контрагентами предприятия. Желательно данное мероприятие проводить ежеквартально перед сдачей «Декларации по налогу на добавленную стоимость» по ф. 300.00 с казахстанскими поставщиками и покупателями и ежемесячно с участниками Таможенного союза перед сдачей в налоговые органы ф. 320.00 и 328.00.

В ТОО «Магазин книги» система подписания актов сверок с

контрагентами нарушена, либо они подписываются не со всеми клиентами, по которым были обороты за налоговый период, либо подписываются после сдачи вышеупомянутых форм налоговой отчетности. Вследствие чего были обнаружены документы по поставщикам, являющиеся плательщиками налога на добавленную стоимость, не отраженные в бухгалтерском учете, а также в Декларации по налогу на добавленную стоимость в приложении 300.08, что повлекло занижение зачетной стороны налога. Соответственно на лицевом счете ТОО «Магазин книги» по данным налогового комитета сальдо по налогу на добавленную стоимость не соответствует данным бухгалтерского учета.

Все первичные документы по контрагентам, согласно подписанным актам сверок, были предоставлены в отдел бухгалтерии, проведены в бухгалтерском учете. Документы по поставщикам не отраженным в бухгалтерском учете и соответственно, не попавшие в Декларацию по налогу на добавленную стоимость за 2014, 2015 годы представлены поквартально в таблице 1 [2].

Таблица 1. Данные за 2014 – 2015 гг. по налогу на добавленную стоимость, не взятому в зачет

Номер и дата счет-фактуры	Наименование поставщика	БИН поставщика	Стоимость поставки без НДС	НДС	
				Ставка	Сумма
4 квартал 2014 года					
4687 от 17.12..14	ТОО ELFINA	000540002271	200 744,76	12%	24 089,37
4688 от 17.12..14	ТОО ELFINA	000540002271	805 617,30	12%	96 674,08
30026620 от 24.12.14	ТОО Казах-телеком	0508401001605	14 328,05	12%	1 719,37
				Итого	122 482,81
1 квартал 2015 года					
1937 от 27.02.15	ТОО Пицца Блюз	030940004862	892,86	12%	107,14
				Итого	107,14
2 квартал 2015 года					
1449 от 30.04.15	ТОО СКРП Полиус	940540000012	8 929,00	12%	1 071,48
				Итого	1 071,48
4 квартал 2015 года					
853 от	ИП Бараш-	560130400603	2 500,00	12%	300,00

01.10.15	кова Л.Ф.				
5606 от 06.10.15	ТОО Авто- мобилист	930740000840	9 000,00	12%	1 080,00
449 от 31.10.15	ТОО Intermodul Telecom	050740003117	3 188,39	12%	382,61
				Итого	1 762,61
Итого за период с 2014 по 2015 год 278 354,96					
Примечание 1. Таблица составлена на основании первичной документации ТОО «Магазин книги»					

Таким образом, общая сумма налога на добавленную стоимость, не взятая в зачет, составляет 278 355 тенге.

Рекомендовано;

- сдать дополнительные декларации по ф.300.00 за 3, 4 квартал 2013 г., 1-4 кварталы 2014 г., 1, 2, 4 кварталы 2015 г.;
- разработать и утвердить положение о подписании актов сверок;
- закрепить, согласно положению, за каждым менеджером по покупкам соответствующих их направлению, контрагентов;
- отделу бухгалтерии осуществлять контроль по своевременному подписанию актов сверок.

ТОО «Магазин книги» отправляя своих сотрудников в командировки, приобретает билеты на железнодорожный и воздушный транспорт.

Согласно п.2 ст. 256 Налогового кодекса, суммой налога на добавленную стоимость, относимого в зачет в соответствии с пунктом 1 указанной статьи, является сумма налога, которая выделена отдельной строкой в проездном билете, выдаваемом на железнодорожном или воздушном транспорте с указанием идентификационного номера налогоплательщика – перевозчика. В случае проезда по электронному билету, выдаваемом на воздушном транспорте, дополнительно предоставляется в бухгалтерию посадочный талон или документ, подтверждающий факт проезда, выданного перевозчиком, и наличие документа, подтверждающего факт оплаты [1, с. 166].

Проанализировав данную ситуацию, выяснилось, что налог на добавленную стоимость по билетам в зачет не брался, по причине отсутствия таковых в бухгалтерии. Таким образом, предприятие при сдаче Декларации по налогу на добавленную стоимость превысило сумму налога, подлежащего уплате в бюджет. Данные по расходам на оплату проезда на железнодорожном и воздушном транспорте представлены в таблице 2 [2].

Таблица 2. Данные за 2015 год по налогу на добавленную стоимость, не взятому в зачет по билетам

ТОО БахытыЖол			
Дата билета	Сумма без НДС	Ставка	Сумма
16.03.2015	15 725,00	12%	1 887,00
Итого за 1 кв. 2015 г.			1 887,00
20.11.2015	14 054,46	12%	1 686,54
31.12.2015	21 011,61	12%	2 521,39
Итого за 4 кв. 2015 г.			7 981,93

ТОО АВИАЛЮКС			
Дата билета	Сумма без НДС	Ставка	Сумма
21.08.2015	79 639,29	12%	9 556,71
21.08.2015	72 275,89	12%	8 673,11
21.08.2015	72 186,61	12%	8 662,39
27.08.2015	43 656,25	12%	5 238,75
27.08.2015	43 656,25	12%	5 238,75
Итого за 3 кв. 2015 г.			37 369,71
02.10.2015	25 074,11	12%	3 008,89
10.11.2015	107 371,43	12%	12 884,57
12.11.2015	30 054,46	12%	3 606,54
12.11.2015	30 054,46	12%	3 606,54
12.11.2015	30 054,46	12%	3 606,54
12.11.2015	30 650,00	12%	3 678,00
18.11.2015	17 759,82	12%	2 131,18
18.11.2015	32 672,32	12%	3 920,68
18.11.2015	23 589,29	12%	2 830,71
18.11.2015	23 589,29	12%	2 830,71
23.11.2015	16 934,82	12%	2 032,18
23.11.2015	16 934,82	12%	2 032,18
24.11.2015	10 205,36	12%	1 224,64
24.11.2015	10 205,36	12%	1 224,64
24.11.2015	18 401,79	12%	2 208,21
24.11.2015	18 401,79	12%	2 208,21
24.11.2015	18 401,79	12%	2 208,21
24.11.2015	21 080,36	12%	2 529,64
30.12.2015	14 209,82	12%	1 705,18
30.12.2015	14 209,82	12%	1 705,18
30.12.2015	14 209,82	12%	1 705,18
Итого за 4 кв. 2015 г.			62 887,82
Итого за 2015 г.			110 126,46
Примечание 2. Таблица составлена на основании первичной документации ТОО «Магазин книги»			

Таким образом, общая сумма налога на добавленную стоимость, не взятая в зачет по билетам за 2015 год, составляет 110 126 тенге.

Рекомендовано следующее:

- разработать и утвердить положение для сотрудников, отправляемых в командировку, о своевременной сдаче полного комплекта документов по приезду. В соответствии с п.2 ст. 256 Налогового кодекса - проездной билет, в котором указаны: БИН и номер свидетельства о постановке на регистрационный учет по НДС налогоплательщика - перевозчика, сумма НДС указана отдельной строкой; в случае проезда по электронному билету – электронный билет в котором указаны: БИН и номер свидетельства о постановке на регистрационный учет по НДС налогоплательщика - перевозчика, сумма НДС указана отдельной строкой, посадочный талон или документ, подтверждающий факт проезда, выданного перевозчиком и документ, подтверждающий факт оплаты [1, с. 266];

- при утере вышеуказанных документов в соответствии с пунктом 16 ст. 263 Налогового кодекса предприятие вправе обратиться к поставщику услуг, с требованием выписать счет-фактуру, а поставщик обязан выполнить это требование с учетом положений указанной статьи.

Предприятие ТОО «Магазин книги», согласно пункту 4 статьи 260 Налогового кодекса, являясь плательщиком налога на добавленную стоимость, применяет пропорциональный метод отнесения в зачет по облагаемым и необлагаемым оборотам.

В данном контексте обнаружены несоответствия данных отраженных в декларации по налогу на добавленную стоимость, в плане не взятой в зачет суммы налога, с данными в бухгалтерском учете.

Таким образом, в бухгалтерском учете необходимо отразить сложившийся по ф. 300.00 налог на добавленную стоимость не принятый к зачету следующей проводкой:

7210 – 1420 – сумма 4 413 тенге.

В соответствии с нормами налогового законодательства Республики Казахстан предприятия, являющиеся плательщиками налога на добавленную стоимость, с 1 января 2017 года будут обязаны выписывать счета – фактуры в электронном виде. В связи с этим рекомендовано ознакомить работников предприятия, работающих со счетами - фактурами с Правилами документооборота электронных счетов-фактур, утвержденных приказом Министра финансов Республики Казахстан от 9 февраля 2015 года № 77 «Об утверждении Правил документооборота счетов-фактур, выписываемых в электронном виде».

Для аутентификации в системе и заверения электронных доку-

ментов в ИС ЭСФ используются ключи Национального удостоверяющего центра (НУЦ РК). Ключи Национального удостоверяющего центра можно получить в Центрах обслуживания населения. Более подробная информация о процедурах получения ключей НУЦ РК приведена на портале Национального удостоверяющего центра.

Регистрация налогоплательщика в качестве участника ИС ЭСФ производится руководителем предприятия на портале ИС ЭСФ. В процессе регистрации руководителем предприятия заключается Соглашение о пользовании системой ИС ЭСФ. Соглашение заверяется электронной цифровой подписью руководителя предприятия [2].

Как зарегистрироваться в ИС ЭСФ и настроить систему можно изучить на сайте www.pro1c.kz.

После регистрации руководитель может назначить уполномоченным выписывать счета-фактуры от имени предприятия. Для этого необходимо зайти в систему под учетной записью руководителя предприятия, перейти на закладку «Пользователи» и произвести все необходимые операции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) – Алматы: ЮРИСТ, 2016.
2. «1С – Предприятие 8.3», ТОО «Магазин книги», Справочник «Контрагенты».

СИСТЕМА КОРРЕСПОНДЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ

Метревели Е.Г.

Московский промышленно-экономический колледж РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.) «О национальной платежной системе» установил основные требования к организации и функционированию платежных систем в Российской Федерации и определил условия и требования к количественным параметрам банковской деятельности. К числу указанных параметров относится, в том числе, объем перевода денежных средств между открытыми у одной кредитной организации счетами других кредитных организаций, величина которого устанавливается Банком России. Такая величина, по сути, может рассматриваться как дополни-

тельный нормативный показатель, характеризующий определенную часть платежного трафика в кредитной организации, превышение которого приводит к необходимости выполнения ею требований Закона о НПС, касающихся деятельности субъекта в качестве оператора платежной системы и/или оператора услуг платежной инфраструктуры. Реализация данных требований призвана обеспечить более высокий уровень бесперебойности перевода денежных средств в рамках указанного трафика, в том числе с учетом финансового состояния кредитных организаций, участвующих в осуществлении перевода.

На законодательном уровне установлены нормативы для банков, числовые значения и методика расчета которых определяются Инструкцией Банка России от 03.12.2012 (ред. от 29.06.2016 г.) № 139-И «Об обязательных нормативах банков», и нормативы для платежных небанковских кредитных организаций (далее – НКО), числовые значения и методика расчета которых регулируется Инструкцией Банка России от 15.09.2011 (ред. 25.10.2013 г.) № 137-И «Об обязательных нормативах небанковских кредитных организаций, имеющих право на осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций, и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением». Нормативы для расчетных НКО определены в Инструкции Банка России от 26.04.2006 (ред. 25.11.2014 г.) № 129-И «О банковских операциях и других сделках расчетных небанковских кредитных организаций, обязательных нормативах расчетных небанковских кредитных организаций и особенностях осуществления Банком России надзора за их соблюдением». При этом значения и методика расчета нормативов ликвидности банков и НКО различаются.

Банки рассчитывают нормативы мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности. Нормативы ликвидности российского банка представляют собой коэффициенты в процентном выражении, отражающие соотношение определенных групп активов (по степени их ликвидности) к определенной группе обязательств (по сроку их исполнения). Проведение оценки соблюдения банком нормативов ликвидности позволяет контролировать уровень риска ликвидности банка как со стороны самого банка в рамках мониторинга, так и со стороны регулятора в рамках дистанционного надзора за банками.

На сегодняшний день в качестве одной из перспектив совершенствования надзорных требований к ликвидности банка является введение для российских банков в рамках реализации положений документа БКБН «Базель III: Показатель краткосрочной ликвидности и инструменты мониторинга риска ликвидности». Учитывая ту роль, кото-

рую играет в деятельности НКО и платежных систем внутридневная ликвидность, представляется логичным совершенствование требований к внутридневной ликвидности НКО и других участников платежных систем в целях формирования перечня ее индикаторов и осуществления их мониторинга с учетом международного опыта.

Источники внутридневной ликвидности должны рассматриваться в контексте их доступности для тех или иных потоков платежей (переводов). Первая группа операций является «замкнутой», т.е. определяемой двусторонними расчетными отношениями банка и его клиента (в том числе КО). Основным источником ликвидности являются, как правило, средства на банковском счете клиента на начало рабочего дня, поступления на счет в течение дня и, возможно, внутридневные кредиты, предоставляемые за счет банка. Следующая группа операций связана с реализацией «транзитной» функции банка, при которой банк или его клиент не являются конечными получателями денежных средств, и банк реализует роль посредника в межбанковских расчетах. Состав базовых источников ликвидности является аналогичным первой группе, но при этом может быть более широким и включать не только собственные средства банка (с использованием индивидуального обеспечения), но и средства иных КО, в чьих интересах банк выполняет «транзитную» функцию (с использованием коллективного обеспечения).

Вопросы управления внутридневной ликвидностью в банке становятся тем более важными для банка, чем более существенной становится доля его платежных услуг (прежде всего, услуг по переводу денежных средств) по отношению к другим банковским операциям. Возможные подходы к решению этих вопросов обусловлены наличием альтернатив, которые позволяют банку осуществить платеж через ту или иную платежную систему, по прямым корреспондентским отношениям или через цепочку банков с учетом условий его проведения (регламент, тарифы и т.п.). На практике банки сочетают проведение платежей различными способами (по различным направлениям), и в тех случаях, когда возникает недостаток ликвидности или препятствия организационно-технического характера для перевода денежных средств по одному из направлений, рассматриваются альтернативные варианты, позволяющие обеспечить бесперебойность перевода денежных средств.

Увеличение платежного трафика РЛЛ (межбанковские расчеты клиентов через банк по счетам Лоро–Лоро) при сохранении прочих условий проведения платежей приводит к увеличению задержки в связи с ограниченным объемом ликвидности. При достижении неко-

того значения часть платежного трафика не может быть исполнена в этот день, иными словами, задержка в исполнении платежей выходит за пределы длительности рабочего дня. Дальнейшее увеличение объема исполненных платежей при РЛЛ становится невозможным без изменения условий проведения платежа. В качестве таких условий может рассматриваться увеличение объема средств на счетах Лоро, а также повышение эффективности расчетных механизмов и технологий, учитывающих возможности взаимозачета, времени пиковых нагрузок, технические решения и т. п., что приводит к смещению «границ ликвидности». В данных условиях размерность трафика платежей (объемы и количество платежей) и объемов соответствующей им внутрисуточной ликвидности в различных потоках должны быть соразмерны, в частности, трафик и ликвидность РЛЛ (расчеты в «днях коммерческого банка») по отношению к РЛН (расчеты в «днях центрального банка»).

В связи с этим представляются важными определение степени сбалансированности объемов ликвидности и объемов платежей, проводимых по различным направлениям, и учет уровня риска, которым характеризуются предназначенные для расчетов активы. Несоразмерный рост источников ликвидности для РЛЛ по сравнению с источниками для РЛН (межбанковские расчеты клиентов через банк по счетам Лоро–Ностро) ведет к возрастанию риска того, что неспособность банка осуществить перевод в РЛЛ (по одним причинам) может привести к неспособности реализовать право КО осуществить этот перевод в том же банке посредством РЛН (по другим причинам).

Стремление банка сохранить или увеличить «транзитный» платежный трафик стимулирует банк к необходимости рассматривать предоставляемые им платежные услуги как услуги в рамках платежной системы.

Такие решения, безусловно, связаны с вопросами модернизации и совершенствования платежных процессов в банке, а, следовательно, с дополнительными расходами. Вложение дополнительных ресурсов в развитие технологий или другие модернизации связаны с ожиданием соответствующего уровня доходов или иных бизнес-целей банка и по существу направлены на поддержание конкурентоспособности предоставляемых услуг, что, прежде всего, означает необходимость обеспечивать высокий уровень соотношения их надежности и эффективности.

Привлекательность услуг по расчетам определяется разными показателями, среди которых выделяют скорость расчетов (задержка платежей), минимальный объем собственных средств, используемых

для проведения расчетов, стоимость кредита для выполнения расчетов и др.

В настоящее время в рамках Закона о НПС и принятых в соответствии с ним нормативных актов Банка России определены качественные и количественные показатели, характеризующие платежные системы.

Понимание преимуществ, которые возникают у КО при переводе денежных средств через платежные системы по отношению к другим схемам перевода, ведет к развитию их деятельности в соответствии с лучшими мировыми практиками. Центральные банки выстраивают диалог с операторами значимых платежных систем в целях обеспечения надежного и эффективного перевода денежных средств на основании Закона о НПС в рамках наблюдения и надзора в НПС.

Следуя логике подхода БКБН в документе «Инструменты мониторинга», полагаем, что задача мониторинга внутрисдневной ликвидности банка в части РЛЛ может быть определена в контексте использования показателей, предложенных БКБН в «Инструментах мониторинга».

Таким образом, различные формы расчетных кредитов центральных банков играют существенную роль в обеспечении нормального функционирования ПС для крупных сумм. Вместе с тем, как уже отмечалось, наличие дополнительных издержек для заемщиков в виде процентов по кредиту или предоставления залога побуждает дизайнеров этих систем использовать и другие способы экономии ликвидности, не требующие повышения финансовых расходов.

Помимо механизмов регулирования ликвидности на объем операций, проводимых через системы RTGS, влияет большое количество макроэкономических, социальных и финансовых факторов. Особую роль в развитии ПС играет состояние конкурентной среды и структура банковского сектора, которые влияют на доходы и издержки операторов систем.

Более высокие количественные показатели в виде законодательных требований к организации и осуществлению перевода денежных средств в рамках платежных систем, более гибкие возможности перевода, повышающие его эффективность и допустимые только для платежных систем, дают основания считать перевод, осуществленный в рамках платежных систем, более надежным и эффективным, нежели при использовании других схем перевода. Как и другие центральные банки, Банк России заинтересован в надежном и эффективном осуществлении платежей в национальной платежной системе, а, следовательно, в реализации политики, способствующей увеличению доли

платежного трафика национальной платежной системы, проводимого через платежные системы. При этом представляется целесообразным совершенствовать и систематизировать набор индикаторов и показателей, характеризующих платежный трафик в кредитных организациях, осуществлять их мониторинг и анализ, что позволит определить и актуализировать их нормативные и критериальные значения, относящиеся к платежным системам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 27.06.2011 г. N 161-ФЗ "О национальной платежной системе" (ред. от 03.07.2016 г.).
2. Белоусова В. Ю., Усоскин В. М. Платежные системы и организация расчетов в коммерческом банке. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ. 2012. С. 23-25.
3. Белоусова В. Ю., Усоскин В. М. Современные системы межбанковских расчетов // Деньги и кредит. 2012. № 9. - С. 24–30.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ РИСКА НА УСТОЙЧИВОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конопьянова Г.А., Имангалиев Ш.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

На устойчивость деятельности предприятия оказывают влияние экономические риски. Анализ влияния риска на устойчивость результатов хозяйствования следует выражать через понятия областей риска. Выделение и построение областей риска производится при рассмотрении различных экономических параметров хозяйства и их влияния на величину возможных потерь [1].

В качестве экономических параметров могут выступать цены на ресурсы и тарифы на услуги, нормы затрат в стоимостном и натуральном выражениях и прочие факторы, которые могут быть учтены в указанных параметрах прямым или косвенным образом.

Различные величины изменения экономических параметров могут идентифицировать различные области риска. Допустим, тарифы на продукцию (услуги) постепенно снижаются, значит, по мере снижения тарифов, предприятие может оказаться в следующих 4-х областях риска:

- безрисковая область или область высокой устойчивости, когда выручка покрывает затраты и обеспечивает получение прибыли выше нормативной;

- область повышенного риска; выручка также покрывает затраты и обеспечивает получение прибыли, но величина прибыли, хоть и положительная, является ниже нормативной, что служит острым сигналом, надвигающегося ухудшения положения;

- область критического риска, в таких случаях образуются избыточные запасы продукции, не находящие спроса; хозяйству не удастся покрыть затраты за счет выручки и возможно потребуются помощь в виде кредитов, субсидий, льгот, отсрочки и т.д. Тем не менее, положение еще не безнадежное;

- область недопустимого или катастрофического риска, когда возникают проблемы дальнейшего существования хозяйства из-за больших убытков и долгов перед кредиторами, либо при отсутствии долгов хозяйство не в состоянии продолжать деятельность. В таком случае хозяйство может быть объявлено судебным путем банкротом, либо выкуплено кредитором, либо просто прекратить свою деятельность, самоликвидироваться [2].

Количество выделенных областей может быть и другим. Можно, например, выделять 2 области: рискованная и безрискованная или, например: 4,6,7 областей. Все зависит от возможностей конкретного наблюдения и возможностей расчета.

Нужно всегда стремиться учитывать потенциальный риск и предусматривать меры для снижения его уровня и компенсации вероятных потерь. В этом и заключается сущность управления риском (риск – менеджмента). Главная цель риск – менеджмента, особенно для условий современного Казахстана, добиться, чтобы в самом худшем случае речь могла идти об отсутствии прибыли, но никак не о банкротстве организации.

Для оценки степени приемлемости коммерческого риска следует выделить зоны риска в зависимости от ожидаемой величины потерь. Область, в которой потери не ожидаются, т.е. где экономический результат хозяйственной деятельности положительный, называется безрисковой зоной [3].

Зона допустимого риска – область, в пределах которой величина вероятных потерь не превышает ожидаемой прибыли и, следовательно, коммерческая деятельность имеет экономическую целесообразность. Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности (возникновение рискованной ситуации не приводит к существенному

ухудшению финансового положения компании).

Зона критического риска – область возможных потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли вплоть до величины полной расчетной выручки (суммы затрат и прибыли). Здесь предприниматель рискует не только не получить никакого дохода, но и понести прямые убытки в размере всех произведенных затрат.

Зона катастрофического риска – область вероятных потерь, которые превосходят критический уровень и могут достигать величины, равной собственному капиталу организации. Катастрофический риск способен привести организацию или предпринимателя к краху и банкротству. Кроме того, к категории катастрофического риска (независимо от величины имущественного ущерба) следует отнести риск, связанный с угрозой жизни или здоровью людей и возникновением экономических катастроф.

Наглядное представление об уровне коммерческого риска дает графическое изображение зависимости вероятности потерь от их величины – кривая риска.

Коммерческий риск связан с оценкой вероятности возникновения тех или иных потерь, обусловленных развитием событий по непредвиденному варианту. Следует, прежде всего, знать все виды потерь, связанных с предпринимательством, и уметь заранее определить их или измерить как вероятные прогнозные величины. При этом естественно желание оценить каждый из видов потерь в количественном измерении и уметь свести их воедино, что, к сожалению, далеко не всегда удается сделать.

Трудовые потери представляют потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами. В непосредственном измерении трудовые потери выражаются в часах рабочего времени.

Финансовые потери – это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств. Кроме того, финансовые потери могут быть при недополучении или неполучении денег из предусмотренных источников, при невозврате долгов, неоплате потребителем оказанных услуг, уменьшении выручки вследствие снижения тарифов на оказываемые услуги.

Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предпринимателя, а также вследствие других неблагоприятных социальных и морально – психологических последствий. Чаще всего специальные виды потерь крайне трудно определить в количественном, а тем более

в стоимостном выражении.

Построение кривой базируется на гипотезе, что прибыль как случайная величина подчинена нормальному закону распределения и предполагает следующие допущения.

В любой хозяйственной деятельности всегда существует опасность денежных потерь, вытекающая из специфики тех или иных хозяйственных операций. Опасность таких потерь представляют собой финансовые риски. Инвестор, осуществляя венчурное вложение капитала, заранее знает, что для него возможны только два вида результатов: доход или убыток. Особенностью финансового риска является вероятность наступления ущерба в результате проведения каких - либо операций в финансово - кредитной и биржевой сферах, совершения операций с фондовыми ценными бумагами, т.е. риска, который вытекает из природы этих операций [4].

Главное в оценке коммерческого риска - возможность построения кривой риска и определения зон и показателей допустимого, критического и катастрофического рисков.

Соответствие областей риска и понятий об устойчивости выражается следующим образом:

- безрисковая область - обеспечивает высокую устойчивость;
- область повышенного риска - низкая устойчивость;
- область критического риска - неустойчивость;
- область недопустимого или критического риска - катастрофическая неустойчивость [5].

Выручка (pV) - это стоимостное выражение объема реализации продукции (услуг) в натуральных единицах (Q) умноженное на средний тариф (p).

Переменные затраты (vV) - затраты материальных и трудовых ресурсов (v), которые пропорциональны объемам реализации продукции (услуг) (Q). Сюда же относится переменная часть накладных и общеадминистративных расходов. Общая величина переменных затрат это произведение (vV).

Постоянные затраты (FC) - общие и административные расходы на реализацию продукции (услуг), проценты (расходы периода), накладные расходы, которые представляют собой постоянную фиксированную величину и не зависят от объемов производства (оказания услуг) до некоторой степени.

Обозначим прибыль через m . Тогда расчет прибыли производится по формуле:

$$pV - vV - FC = m \quad (1),$$

где pV – выручка от реализации продукции (услуг),
 vV – переменные затраты,
 FC – постоянные затраты,
 m - прибыль

В точке безубыточности, то есть точке, в которой прибыль $m = 0$
 Безубыточный объем производства продукции (оказания услуг)

$$pV - vV - FC = 0 \quad (2),$$

где Q_6 - безубыточный объем производства (оказания услуг),
 p - цена
 V – переменные затраты на единицу продукции (услуг)

Прогнозируемый объем производства (оказания услуг) может превышать объем безубыточного производства (оказания услуг).

Сопоставление прогнозируемого и безубыточного объема продукции (услуг) позволяет рассчитать показатель устойчивости по следующей формуле:

$$\frac{Q_p - Q_6}{Q_6} \times 100\% \quad (3)$$

Этот показатель устойчивости показывает величину эффективности объемов производства (услуг) и изменяется в пределах от 0 и выше процентов при $Q_p > Q_6$ и, от 0 и ниже при $0 < Q_p < Q_6$, то есть в зависимости от того будет ли прогнозируемый объем превышать безубыточный объем производства (оказания услуг) или не достигать его, показатель устойчивости будет положительной или отрицательной величиной.

Он имеет как положительную, так и отрицательную область изменения, что позволяет построить области риска, показывает взаимосвязь между областями риска и показателями устойчивости.

Показатель устойчивости, рассчитанный, по натуральным объемам производства продукции (оказания услуг) может быть пересчитан и выражен через стоимостные объемы реализации (оказания услуг).

При этом следует исходить из преобразованного соотношения формулы безубыточности:

$$PV = \frac{FC}{1 - \frac{v}{p}} \text{ или } PV = \frac{FC}{1 - a}, \text{ где } a = \frac{v}{p} \quad (4)$$

Показатель устойчивости имеет ряд преимуществ, которые в первую очередь проявляются в простоте расчета данного показателя. Следующее преимущество заключается в том, что используется ограниченный круг факторов, а именно, ставка переменных затрат на производство единицы продукции (услуг), цена единицы продукции (услуг), общий объем постоянных затрат.

Одновременно в этом заключается и недостаток, что затушевывает полную картину функционирования предприятия, не дается поэтапная раскладка, где показывалась бы роль кредита для выправки положения, согласованность движения денежных потоков, сбалансированность прогноза, инвестиционная деятельность, влияние запасов и другие.

Изменение затрат не всегда однозначно ведет к уменьшению устойчивости, так как появляются другие проблемы, например, уменьшение сбыта, трудности получения сырья в кредит или отсутствие поставщика, что может вызвать самоликвидацию хозяйствующего субъекта.

Если в данном случае анализируется устойчивость конечных результатов деятельности хозяйства - объемов производства продукции (услуг) в натуральном или стоимостном выражениях, то анализ устойчивости переменных и постоянных затрат, а также тарифов играет лишь вспомогательную роль, в то время как каждый из этих факторов может служить объектом самостоятельного исследования.

Главным и неперемнным критерием нормального функционирования современного предприятия является умение высшего руководства прогнозировать, проводить профилактику, рационально контролировать и эффективно управлять рисками. Риск связан с управлением и напрямую зависит от эффективности, обоснованности и своевременности управленческих решений.

Способность эффективно влиять на риски даёт возможность успешно функционировать предприятию, иметь финансовую устойчивость, высокую конкурентоспособность и стабильную прибыльность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономическая теория: Учеб. пособие / Под ред. В.И. Видяпина. – М.: ИНФРА – М, 2011.
2. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. - М.: КНОРУС, 2010.
3. Малашихина Н.Н., Белокрылова О.С. Риск-менеджмент: Учеб. пособие. - Ростов н/Д: «Феникс», 2004.

4. Авдошин, С.М. Информатизация бизнеса. Управление рисками / С.М. Авдошин, Е.Ю. Песоцкая. - М.: ДМК Пресс, 2011.
5. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013.

ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ МЕН АЙМАҚТЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ПРОПОРЦИЯСЫНЫҢ ӘДІСТЕРІ

Ашимова А.С.

Қазақстан-Американдық еркін университет, Өскемен, Қазақстан

Басқа елдердегі жоспарлау тәжірибесін біздің әлеуметтік-экономикалық жағдайымызға өзгертпей көшіріп алу мүмкін емес. Бұл келесі объективті сипаттағы себептерге байланысты:

1) республика басқа елдерден саяси, табиғи-экономикалық, әлеуметтік-демографиялық, этно-мәдени және тағы да басқа себептерге байланысты өзгешеленеді;

2) қазіргі Қазақстан жағдайында біз ұлттық экономиканы құру процессіндеміз және де әлемдік экономикалық тарихта әкімшілік-жоспарлық шаруашышықтан нарықтық экономикаға өткен бізге ұқсас бір ел жоқ;

3) басқару жүйесі мен шаруашылықта негізгі өзгерістер белгілі бір себептерге байланысты тиісті негіздеусіз жүргізіледі және "революциялық" көрініс табады, ал нарықтық экономиканы мемлекеттік реттеу шаралары олардың эволюциялық даму "нәтижесі" болып табылады.

Бірақ та шет елдер тәжірибесін ғылыми қорытындылау қажеттігі келесі жағдайлар бойынша түсіндіріледі: біріншіден, экономиканы мемлекеттік реттеудің қағидалары мен жүйесінің тұжырымдамалы негізін, түбірін анықтауға мүмкіндік туады, екіншіден, аралас экономиканың жалпы заңдылықтарын анықтау мүмкіндігі туады, және де бұл Қазақстан жағдайында мемлекеттік реттеудің механизмдерін "түйістіруге" мүмкіндік жасайды, үшіншіден, мұндай толықтыру мемлекеттік реттеудің нәтижелерін салыстырып талдауға мүмкіндік береді және де керек болған жағдайда экономикалық реформаларды құруды, әлемдік шаруашылы процеске республиканың араласу мөлшерін ескере отырып, реформаларды дұрыс жолмен жүргізуге мүмкіндік береді [1].

Әлеуметтік-экономикалық процестерге мемлекеттің араласу

тәжірибесін үйренуден шығатын қорытынды - көптеген алдыңғы қатарлы елдерде экономиканы мемлекеттік реттеудің негізгі құралдары ретінде халық шаруашылығы дамуының мақсаттары мен басымдылықтарын анықтау, болжау, жоспарлау, бағдарлама жасау қарастырылады.

Осыған байланысты, шет елдердің жоспарды жасау және қолдану тәжірибесін зерттеу өте маңызды. Өнеркәсібі дамыған елдерде (АҚШ, Франция, Ұлыбритания, Германия, Қытай) индикативті жоспарлау - нарықтық экономиканы мемлекеттік реттеуші тәсілінің бірі болып жоғары нәтижесін дәлелдеді және осы елдердің тәжірибесі белгілі бір қызығушылық туғызады.

Капиталистік елдерде бағдарламалаудың алғашқы кезеңдерінде экономиканы басқарудың саларалық қағидасы қолданылды. Францияда дайындалған саларалық бағдарламалар барлық шешуші экономикалық салаларды қамтиды және олардың дамуын маңызды және тұтастай болжауда үлкен рөл атқарады. Бұл тәжірибе біздің жағдайға пайдалы болар еді. Нарықтық жүйеге көшуге байланысты эйфория халық шаруашылық мәселелерін тиімді шешу жолдарын кейінге қалдырады. Францияда ағымды, орта мерзімдегі жоспарлаудың ғылыми-әдістемелік және ұйымдастырушылық мәселелерін арнайы мемлекеттік органдар шешеді, бұл қызметті Жоспарлау бойынша Комиссариат жүргізеді.

Реттеуші органдардың басты міндеттерінің бірі аймақтарды үйлесімді кешенді дамуын қамтамасыз ету. Мысалы, Францияда 1982 жылы жүргізілген реформалардың нәтижесінде аймақтық шаруашылық жүйесін басқару иерархиясының үш деңгейінің функциялары ажыратылған (коммуналар, департаменттер және аймақтар). Ал департамент құрамына кіретін кантондар мен аудандардың өзіндік даму мәселелерін шешуде құқықтық және ұйымдастырушылық тәуелсіздігі жоқ.

Халық шаруашылығында аймақтық мәселелер мен оларды салалық экономикамен үйлесімді байланыстыруға Швецияның, Англияның, Германияның және де басқа дамыған нарықтық жүйедегі елдердің көптеген үкіметтік шешімдері арналған. Бұл шешімдердегі басты ой, жергілікті билік органдары езінің әлеуметтік-экономикалық саясатын жүргізе отырып жалпы мемлекеттік және макроэкономикалық мақсатқа жету.

Көптеген елдердің жоспарлау тәжірибесін қорытындылай келіп американдық маркетинг маманы Мелвилл Бранч маркетинг қызметін жетілдірудің бірнеше қолайлы жақтарын бөледі. Соның ішінде жоспарлау[2]:

1) басшылардың үнемі болашақты ойлауын ынталандыруға мүм-

кіндік береді;

2) мемлекет және шаруашылық жүргізуші субъектілер қолданылатын шараларды үйлестіреді;

3) көрсеткіштерді анықтау және олардың орындалуын қадағалауда жол ашады;

4) алдағы мәселелердің және саяси ұстанымдардың нақты анықталуын талап етеді;

5) шұғыл өзгерістерге дайындықты күшейтеді;

6) барлық қызметкерлердің міндеттерінің өзара байланыста. қарым-қатынаста екенін көрсетеді.

Аталған пункттерден ең маңыздысы ретінде бірінші, екінші және алтыншыны айтуға болады, өйткені қазіргі жағдайда жоспарлауда осы 3 пункт жетіспейді немесе өте аз қолданылады.

Қарастырылып отырған мемлекеттердің тәжірибесінен мемлекеттердің экономикасын реттеудегі күшті тетіктерінің бірі қаржы-бюджет ресурстарын пайдалану және салық жинау механизмі болып табылады. Осы механизмдерді негізге ала отырып, бірнеше тұжырым жасауға болады, Біріншіден, бюджеттік қаржымен қаржыландыру арқылы (субсидиялар, дотациялар, субвенциялар, бюджет шығындарын жоспарлау) халық шаруашылығының басымдылықтарын және білімді көп қажет ететін салаларды жылдам дамыту мәселелері шешіледі. Италияда, Норвегияда, Данияда, Швецияда мемлекеттік бюджет арқылы ұлттық табысатын үлесі 50 пайыздан жоғары, ал Францияда 50 пайыз шамасында.

Екіншіден, құрылымдық-инвестициялық саясатты жүзеге асыру үшін салық салу механизмі үлкен ролді атқарады. Бұл механизм арқылы шаруашылық жүргізуші субъектілердің қызығушылығын арттыруға болады, өйткені олар өндіріс және өнеркәсіп салаларының тез дамуына әкеледі. Ол деген импортты ауыстыратын және бәсекеге түсе алатын түрлі тауарларды шығару.

Үшіншіден, мемлекет әлеуметтік және ғылым салаларына шығындарын азайтпауы қажет. Шығындарын азайтып бұл салалардағы сұранысты қанағаттандыра алмаса, ол қайтадан шығындалуға мәжбүр болады және бұл жерде екінші шығын бірінші шығыннан өте үлкен болады.

Австрия, Италия, Франция үкіметтерінен баға деңгейін реттеу АҚШ елімен салыстырғанда өте қатал тәртіппен және арнаулы экономиканы басқару органдармен жүзеге асырылады. Мысалы, Францияда мемлекеттік баға реттеу қызметтері бәсекелестік Кеңес арқылы жүргізіледі және халық шаруашылығындағы бағаның бестен бір бөлігін қамтиды.

Мемлекеттік баға реттеудің басты объектісі ауыл шаруашылық өндірісі болып табылатынын бүкіл дүниежүзілік тәжірибе көрсетіп отыр. Ғылыми талдау шаруашылы өндірісінің бірқатар ерекшеліктерін бөліп көрсетеді. Біріншіден, ол табиғи-климаттық жағдайға байланысты. Бұл тәуелділік фермердің және аграрлы сектор субъектісінің табиғи-климаттық фактордың қолайсыз жағдайда да табыс пен пайда табуын объективті және өзекті проблемаға айналдырады. Оны шешуде басты рөл ауыл шаруашылық өнімдеріне бағаны мемлекеттің реттеуі және сол механизмдер арқылы ауыл шаруашылық жұмыскерлерінің арқылы ынталандыру.

Екіншіден, тұрғындардың тамақ өнімдеріне қажеттілігін уақытында қамтамасыз етілуіне ауыл шаруашылық өнімдерін табиғи өңделген түрлеріне негізгі көңіл біленеді. Әлеуметтік түрдегі міндеттерді шешуде және тұрғындардың ерімін қамтамасыз етуден ауыл шаруашылы өнімдеріне баға құру процессіне негізгі мемлекеттік басқару органдары шеттеп тұра алмайды. Осындай объективті араласу әр түрлі басымды механизмдерде әкімшілік, экономикалық, тікелей, жанама, құқықтық және аймақтық реттеуде орын алады. Олар көбінесе әр елдің әлеуметтік-шаруашылық, құрылымдық ерекшеліктеріне байланысты.

Қытай Халық Республикасында экономиканы мемлекеттік реттеу тәжірибесі белгілі бір қызығушылық туғызады. Қытайдағы экономикалық реформалардың стратегиясы ұйымдық аспектіде болғанмен "ауылдан қалаға" деген қағидаға негіз делініп ерекшеленеді. Көптеген экономикалық реформаларды бастан кешірген басқа елдерге қарағанда, қытайдың реформасы мемлекеттік реттеуді күшті құралдарын (директивтік жоспарлау, салалық және аймақтық жоспарды үйлестіру, "ғылым-өндіріс" циклін жоспарлау, несие - салық және баға саясатын жүйемен жүргізу) қолданды. Сол сияқты нәтижелер бір қатар Оңтстік Шығыс Азия елдерінде - Жапонияда, Тайландта байқалады.

Қытай экономисті Цзииньвэнь Лидің айтуынша: "Қытайда макро-экономикалық жоспарлаудың негізін жекеменшік және мемлекеттік секторларының тіркестігі құрайды, соның ішінде мемлекеттік секторы - басымды. Мемлекеттік мекемелер экономикалық дербестікте жұмыс істегендіктен, Қытайда жоспарлау директивтік емес «индикативтік». Қытайда қазіргі жоспарлау жүйесі, бірыңғай жалпы мемлекеттік жоспарлауында, көпденгейлі басқару принципіне сәйкес құрылады [3].

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Аубакиров Я.А. Национальная экономика: теоретико - методологические и практические проблемы развития // Сб. науч. тр. –

- Алматы: Триумф «Т», 2009. – С. 408.
2. Жулдызбаев Н.Е. Региональная особенность управления социальными процессами в современных условиях РК // Вестник КазГУ. - Алматы, №1, 2005
 3. Даурабекова С.Ж. Конкурентоспособность строительной продукции: проблемы и пути решения: автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.05. - Алматы, 2006.
 4. Становление и развитие социально-экономических, политических и правовых механизмов обеспечения безопасности личности, общества и государства в современном Казахстане. - Алматы, 2004.

ОБУЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Попова Н.Н.

Колледж КАСУ, Усть-Каменогорск, Казахстан

Актуальность данной темы заключается в том, что понимая важность проблемы, правительство РК при формировании стратегии развития страны на период до 2020 года обозначило задачу повышения финансовой грамотности населения как одну из приоритетных. Эта проблема рассматривается в качестве важного фактора повышения стабильности финансовой системы и конкурентоспособности российской экономики в целом.

«Народное IPO» - это государственная программа, которая дает возможность гражданам Казахстана купить акции крупнейших национальных компаний и тем самым получать часть их возможной прибыли, участвовать в их развитии и управлении.

IPO (Initial Public Offering) – переводится как « первое публичное предложение». Этот термин означает финансовую операцию, в ходе которой компания впервые предлагает широкой общественности купить свои акции.

Народное – означает, что акции будут продавать в первую очередь физическим лицам – гражданам Казахстана.

Народное IPO – это возможность для граждан Казахстана купить акции крупнейших национальных компаний и тем самым принять долевое участие в их прибыли и развитии.

Чем «Народное IPO» выгодно компаниям – участникам?

Любая компания, решив расширить производство, нуждается в деньгах. Брать кредит в банке часто бывает невыгодно, поскольку

придется переплачивать по процентам и закладывать имущество. Жесткий график выплат, который устанавливает банк, мешает работе предприятия.

В мировой финансовой практике у банковского кредита есть альтернатива – привлечение инвестора.

Инвестор – это люди или организации, которые вкладывают деньги в развитие компании, становясь её совладельцами и получают часть её прибыли.

Если компания выпускает акции впервые, то эта схема называется IPO, или первое публичное предложение компанией своих акций.

Акция – это ценная бумага, которая предоставляет ее владельцу на управление компанией и получение части ее прибыли от ее деятельности в виде дивидендов.

Дивиденды – часть прибыли компании распределяемая между акционерами.

Выпуск акций – это взаимовыгодное сотрудничество компаний и инвесторов. Инвестором может быть любой, кто пожелает, Программа «Народное IPO» предназначена для граждан Казахстана и пенсионных фондов.

Компании – участники «Народного IPO»: АО «КазТрансОйл», АО «Эйр Астана», АО «Самрук-Энерго», АО «KEGOC», АО «НМС «Казмортрансфлот», АО «НК «Қазақстан Темір Жолы», АО «Казатомпром», АО «Каз МунайГаз».

Это делается из-за того, что государство, как единственный владелец компаний участников, не ставит для себя целью пополнять бюджеты этих компаний (тогда бы привлекали иностранных инвесторов), а стремится развивать национальный фондовый рынок с целью вовлечь больше граждан страны в его деятельность развивать национальный фондовый рынок, так, чтобы, как и во всем мире, вовлечь больше граждан страны в его деятельность.

В программе «Народное IPO» разрешено участвовать государственным служащим.

Участие в программе «Народное IPO» дает возможность казахстанцам получать прибыль за счет развития и роста компании и ежегодных выплат с прибыли - дивидендов, так и за счет увеличения стоимости акций.

Для участия в Программе «Народное IPO» отбирались наиболее стабильные компании, большинство из которых формирует свой доход за счет деятельности внутри страны, то есть не зависят от ситуации на мировых рынках.

Для государства «Народное IPO» - это способ привлечь народные

деньги в развитие экономики страны. Эти деньги национальные компании смогут вложить в свое дальнейшее развитие, модернизацию и расширение производственных мощностей.

В настоящее время большая часть сбережений населения находится на банковских депозитах, которые напрямую не участвуют в развитии государства.

Фондовый рынок – это рынок, на котором происходит покупка и продажа ценных бумаг.

Всякий рынок характеризуется инструментами. На фондовом рынке инструменты – это ценные бумаги.

Инструменты рынка – это различные формы финансовых обязательств, которыми торгуют на рынке. Инструменты делятся на основные и производные.

Основные инструменты дают право на основной актив. К ним относятся акции, облигации, векселя, банковские сертификаты и др.

Производные инструменты – это право или обязанность продать или купить определенное количество основного актива в определенное время или по определенной цене. К ним относятся опционы, форварды, фьючерсы.

Облигация – это соглашение, согласно которому эмитент обязуется возратить инвестору занятую у него сумму, а также выплачивать процент в течение определенного времени.

Производители акций – это компании, их называют эмитентами

Покупатели акций – это инвесторы. В программе «Народное IPO» частые инвесторы представлены гражданами Казахстана.

«Народное IPO» поможет решить важную задачу – развитие фондового рынка. Активность населения в покупке ценных бумаг привлекает крупных инвесторов, которые приносят на рынок большие деньги, что принципиально для экономики государства.

Государство с помощью программы распределяет национальные богатства между гражданами страны. Новый финансовый инструмент преумножения капитала должен способствовать росту благосостояния населения, а значит росту благосостояния всего государства. Это своего рода инвестиция в граждан Казахстана.

Сводить покупателей и продавцов помогают специальные посредники – брокеры.

Место, где происходит торговля называется биржей.

Инвестор – тот, кто вкладывает деньги в ценные бумаги с целью получения прибыли.

Брокер – профессиональный участник рынка, совершающий сделки с ценными бумагами от имени клиента и за счет клиента.

Эмитент – компания, выпускающая ценные бумаги.

Приобретая акции, вы становитесь совладельцем компании. Каждая акция может приносить доход в виде дивидендов, размер которых определяется каждый год после закрытия годовой отчетности. Компания всегда рассылает своим акционерам извещение об итогах собрания. Если финансовый год был достаточно прибыльным, то собрание акционеров принимает решение о выплате дивидендов.

Собрание акционеров – это высший орган управления в акционерном обществе, состоящий из акционеров (владельцев акций компании).

Регулятором на фондовом рынке является Национальный Банк Республики Казахстан. Он обеспечивает защиту потребителя финансовых услуг.

Деятельность Нацбанка опирается на законодательство РК:

- Закон «Об акционерных обществах»;
- Закон «О рынке ценных бумаг»;
- Закон «О секьюритизации».

Для защиты потребителя Нацбанк:

- направляет своего представителя для участия в общем собрании акционеров финансовых организаций;
- проверяет деятельность финансовых организаций;
- публикует в средствах массовой информации сведения о финансовых организациях;
- принимает жалобы потребителей.

Брокер У-Ка филиала ТОО «Фридом Финанс» компания является экспертом на фондовом рынке и всегда готова поделиться своими знаниями с клиентами, СМИ, партнерами. Создает надежные механизмы инвестирования, приносит на рынок новые инструменты, развивает культуру инвестирования. Проекты имеют образовательный и просветительский характер:

- позиция: ответственный, активный и инициативный участник рынка;
- компания является экспертом на фондовом рынке и всегда готова поделиться своими знаниями с клиентами, СМИ, партнерами, создает надежные механизмы инвестирования, приносит на рынок новые инструменты, развивает культуру инвестирования. Проекты имеют образовательный и просветительский характер.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГК РК 2. Закон РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан»

2. Закон «Об инвестиционной деятельности»
3. Алексеев М.Ю. Рынок ценных бумаг. - М.: «Финансы», 2012
4. Мельников В.Д., Ли В.Д. Общий курс финансов. - Алматы, 2010.
5. Ильясов К.К., Мельников В.Д. Финансы. – Алматы: «Каржы», 2014.
6. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки. Алматы: «Каржы», 2012.
7. Сайт www.ffin.kz
8. Сайт www.ipok.kz

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мамбетказиев А.Е., Алипова А.М.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Перед всяким предприятием, функционирующим в условиях конкурентного рынка, стоит лишь одна по-настоящему обстоятельная проблема - это проблема его выживания, обеспеченности постоянности развития. Разные предприятия решают ее многообразными способами, в зависимости от складывающихся условий и обстоятельств, но в основе ее решения лежит сложная, кропотливая и трудоемкая работа по созданию и реализации конкурентных преимуществ. Сущность этой концепции заключается в поиске ответа на вопрос: «Как следует управлять предприятием в условиях динамичности, изменчивости и неопределенности внешней среды?»

Глобализация бизнеса, стремительные изменения потребительского спроса, сокращение жизненного цикла товаров, возрастание требований работников к условиям труда и качеству жизни вынуждают предприятие не только проводить анализ и оценку внешней среды и прогнозирование ее изменений в будущем, но и создавать такую систему управления, которая бы поддерживала равновесие между средой, характером и результатами деятельности организации [1, с.78].

Стратегическая разработка конкурентной стратегии, осуществляемая в зарубежных фирмах, строится на предположении, что тщательное формулирование стратегии приносит значительный экономический эффект, вследствие координации действий подразделений фирмы и их ориентирования на достижение общей цели. Особое внимание при разработке концепции развития предприятия уделяется во-

просу повышения его конкурентоспособности [2, с. 21].

Изучение зарубежного опыта в данной области свидетельствует о глубокой проработке этой проблемы. Выбор конкурентной стратегии фирмы, по мнению одного из ведущих мировых специалистов в области конкурентной стратегии и международной конкурентоспособности Майкла Е. Портера, обусловлен двумя основными моментами: привлекательностью отрасли с точки зрения долгосрочной прибыльности и факторами, определяющими относительную конкурентную позицию предприятия внутри отрасли.

Выявление потенциала отраслевой прибыльности является своеобразным фундаментом для построения стратегических соответствий между внешними условиями окружающей среды фирмы и ее ресурсами.

Задача конкурентной стратегии каждой бизнес-единицы состоит в том, чтобы найти такую позицию в отрасли, которая позволит ей наилучшим образом защитить себя от этих конкурентных сил или воздействовать на них с выгодой для себя.

Практическая деятельность зарубежных компаний в настоящее время существенно развивает теорию Портера. Можно пополнить перечень предложенных им факторов, которые фирмы смогут использовать как для развития собственного бизнеса, так и для успешной борьбы с конкурентами [2, с. 30].

Так, неотъемлемой частью любого рынка является наличие барьеров, то есть конкурентного входа в отрасль (1 сила). Традиционно проблема высоких издержек решалась с помощью эффекта масштаба, который подразумевал наличие «сильных» игроков, способных «переломить» продукт через отраслевой барьер. Одним из факторов, оказывающих по Портеру влияние на первую силу, является доступ к распространению информации. Благодаря появлению Интернета, проекты, созданные на основе концепции социальных сетей, сегодня активно развиваются, выполняя прикладные задачи. Например, решение вопросов трудоустройства (Zubka), покупка и учет долгов (Bill Monk), создание музыкальных композиций, ремиксов и обмен ими (Splice) и т.д. Видимо, в силу относительно невысоких издержек запуска подобных проектов и высокой мотивации участников количество социальных сетей будет расти.

К числу факторов, определяющих угрозу со стороны продуктов-заменителей, разработанных Портером (4 сила), можно отнести производство конкурентами товаров-«платформ», то есть такого продукта, покупка которого влечет за собой приобретение другого.

В перечень факторов Портера, определяющих рыночную власть

покупателя (3 сила), можно добавить «эффект наблюдателя» (скрытое изучение поведения покупателя) и метод привлечения конечного потребителя в качестве частичного владельца продукции.

Проанализировав опыт деятельности зарубежных компаний, можно сделать вывод, что национальные компании, планирующие выходить на зарубежные рынки, должны руководствоваться следующей стратегией поведения: необходимо сформировать «качественный» внутренний спрос (согласно М. Портеру, это одна из стратегий конкурентоспособности компании) [2, с. 64]; основой качества продукции и услуг в значительной степени могут считаться оптимизированные бизнес-процессы и стандартизация; приоритетным является рост стоимости компании и сохранение ее привлекательности как инвестиционного объекта; для растущей компании важно присутствие в устойчиво развивающихся регионах.

Опыт зарубежных стран свидетельствует, что национальный капитал может выдержать конкуренцию с крупными иностранными компаниями и ТНК только в том случае, если он будет представлен крупными промышленно-финансовыми объединениями [3, с. 43].

Кроме поддержки со стороны государства и благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры для повышения конкурентоспособности необходима разработка долгосрочной маркетинговой программы. Одним из основных элементов конкурентоспособности сегодня является широкое использование результатов НИОКР, проводимых исследовательскими центрами головной компании и зарубежными филиалами [4, с. 48].

Подводя итоги, следует отметить, что универсальной конкурентной стратегии не существует, только стратегия, согласованная с условиями конкретной отрасли, научным потенциалом и капиталом, которыми обладает конкретная фирма, может принести успех.

Стратегическое развитие компаний в современном мире многовариантно, однако оно, безусловно, нацелено на успешное преодоление неопределенности бизнес-среды, максимальное снижение издержек ввиду обострения конкуренции и увеличения стоимости инноваций, а также достижение оперативной гибкости.

Для выхода на международные рынки национальные компании должны руководствоваться стратегиями формирования конкурентных преимуществ. Присутствие на внутренних рынках ТНК создает дополнительный стимул для роста качества продуктов и услуг национальных компаний, одновременно появляется возможность использовать опыт, технологии продаж и стратегии развития, в частности уже опробованные в других странах. Подход «потребитель-владелец»

весьма перспективен. С одной стороны, он снижает риск для производителя, поскольку определенная номенклатура и объем производства товара обеспечен за счет привлечения денежных средств конечного потребителя.

С другой стороны, потребитель-владелец переходит из разряда пассивных покупателей в равноправные бизнес партнеры, что позволяет преодолеть один из основных постулатов экономики - разделение ее субъектов на бизнес и его клиентов.

Для оценки предлагаемого бизнеса используем модель дисконтированных денежных потоков (ДДП). Согласно методу ДДП стоимость предприятия основывается на будущих, а не на прошлых денежных потоках. В качестве прогнозного берется период, продолжающийся до тех пор, пока темпы роста компании не стабилизируются (предполагается, что в постпрогнозный период должны иметь место стабильные долгосрочные темпы роста или бесконечный поток доходов). По сложившейся в странах с развитой рыночной экономикой практике прогнозный период для оценки предприятия может составлять в зависимости от целей оценки и конкретной ситуации от 5 до 10 лет.

В условиях ЕАЭС особое значение приобретает управление конкурентоспособностью предприятия. Проблемы достижения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов не могут быть оптимально решены без учета особенностей развития конкретной отрасли народного хозяйства. В розничной торговле потребительскими товарами за последние годы усилилась конкуренция, что вызвано, как внутренними факторами развития торговли, так и активностью проникновения на российский рынок зарубежных компаний.

В этих условиях успех хозяйствующего субъекта напрямую зависит от достижения конкурентоспособности и реализации конкурентных подходов, обеспечивающих его устойчивое рыночное положение.

Решение проблемы повышения конкурентоспособности розничных торговых предприятий предполагает выработку мер по достижению и поддержанию конкурентных преимуществ на рынке потребительских товаров.

В последние годы в теории и на практике все больше уделяется внимания необходимости комплексного решения проблемы развития конкуренции и повышения конкурентоспособности предприятий сферы услуг.

В современных условиях проблема конкурентоспособности товаров и предприятий становится все более актуальной. Опыт ведущих фирм говорит о том, что для устойчивого коммерческого успеха на рынке необходима система управления созданием, изготовлением и

реализацией не просто качественной, а именно конкурентоспособной продукции. К числу важнейших показателей при оценке конкурентоспособности относят степень новизны товара, качество его изготовления, наличие материальной базы для распространения информации о товаре, мере по стимулированию сбыта, приспособление товара к требованиям конкретного рынка, финансовые условия сбыта, способность фирмы или предприятия быстро реагировать на успехи или неудачи на рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2012.
2. Мишин Ю. Слагаемые конкурентоспособности: Рекомендации по выработке стратегии развития производственных структур // Риск. 2014. - №1.- С. 56.
3. Воронов А. Конкуренция в XXI веке // Маркетинг. - 2011. - № 5. - С. 16 - 24.
4. Лифиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товара и услуг. - М.: Юрайт-Издат. 2015.

АУТСОРСИНГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Климова Н.Н., Климова Н.К.

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова» МПЭК, Москва, Россия

В настоящее время происходят существенные изменения в особенностях организации банковского управления. Современный уровень развития экономики начинает оказывать внешнее давление на компании, при котором выжить можно, лишь имея навыки ведения бизнеса с использованием самых эффективных методов, до минимума снижая издержки, сохраняя при этом качество услуг, многие переходят к схемам удаленного администрирования. Вследствие чего на рынке появляется необходимость в аутсорсинге, который становится весьма выгодным способом повышения качества и оптимизации деятельности компаний из самых различных областей.

Аутсорсинг (Outsourcing) переводится с английского как «заключение договора подряда с внешними фирмами». Под аутсорсингом в общем смысле принято понимать передачу организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслужива-

ние внешним исполнителям - аутсорсерам, субподрядчикам, высококвалифицированным специалистам сторонней фирмы; отказ от собственного бизнес-процесса, например, изготовления отливки или составления баланса, и приобретение услуг по реализации этого бизнес-процесса у другой, специализированной организации [1].

В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом оказания данной услуги, на аутсорсинг обычно передаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры компании на основе длительного контракта (не менее одного года). Таким образом, речь идет о заказе серии однородных услуг.

Основными разновидностями аутсорсинга принято считать:

- производственный аутсорсинг (Manufacturing Outsourcing, MO);
- ИТ-аутсорсинг (Information Technologies Outsourcing, ИТО);
- аутсорсинг бизнес-процессов (Business Process Outsourcing, BPO);
- аутсорсинг управления знаниями (Knowledge Process Outsourcing, КРО) [2].

Говоря непосредственно о банковском аутсорсинге, как об одном из видов аутсорсинга, следует обратиться к Комиссии по Европейскому банковскому надзору. Она определяет аутсорсинг как использование регулируемой организацией третьей стороны («провайдера услуг по аутсорсингу») для выполнения функций на продолжительной основе, которые могли бы быть осуществлены самой регулируемой организацией в настоящий момент или в будущем. Банковский аутсорсинг (или аутсорсинг в банковской сфере) – процесс полной или частичной передачи банком отдельных функций или бизнес процессов для выполнения сторонней организации, которая выступает в качестве исполнителя услуг и осуществляет управление процессом реализации данной услуги или бизнес-процесса в рамках собственной деятельности. Главными причинами использования аутсорсинга могут быть:

- традиционные причины, представляющие необходимость повышения качества функционирования отдельных сегментов банковской деятельности и высвобождение различных собственных ресурсов, возможность получить доступ к высокотехнологическому оборудованию, а также вероятность экономии и получения дополнительной прибыли.

- Причины, связанные с изменениями во внешней среде, включающие развитие технологий, появление новых возможностей за пределами банковской сферы, положительные тенденции в развитии

нормативной базы, появление разнообразных коммерческих моделей.

Банковские организации передают аутсорсинговым компаниям различные виды своей деятельности. Так, Базельский комитет по банковскому надзору сформировал в своей работе «Outsourcing in Financial Services» перечень работ и услуг, передаваемых на аутсорсинг в кредитных организациях: транспортные услуги; организация ремонтных работ; управление недвижимым имуществом; маркетинг; процессы, связанные с использованием информационных технологий; деятельность call-центров; трудовые ресурсы; финансовая деятельность; бухгалтерский учет; логистика; деятельность, связанная с администрированием [3].

В связи с развитием экономики, совершенствованием банковской деятельности сейчас можно выделить еще некоторые виды деятельности, передающиеся аутсорсинговым компаниям кредитными организациями: обеспечение пожарной безопасности; клининговая деятельность; охранный деятельность; деятельность, связанная с процессом видеонаблюдения; аудиторская деятельность; деятельность по привлечению клиентов и обработке заявок (данные виды деятельности передаются аутсорсерам в лице агентств недвижимости и ипотечных брокеров); ипотечное кредитование (в данном виде кредитования все более часто кредитные организации сотрудничают с риэлторскими и девелоперскими компаниями); деятельность, связанная с работой по проблемным задолженностям (данная деятельность передается на аутсорсинг коллекторским агентствам, которые занимаются вопросами возврата долгов кредитным организациям); процессинг банковских карт, кассовая работа; деятельность, связанная с производством, выпуском в обращение, обработкой, хранением и уничтожением наличных денег. Мировой опыт свидетельствует о передаче аутсорсерам функций производства денежных знаков (Великобритания, Гонконг). Так же в США применяется программа ЕСІ, начатая в 1996 году по инициативе ФРБ Нью-Йорка, суть которой заключается в хранении денежных средств центрального банка на территории коммерческого банка, хранящего эти денежные средства за определенную плату [2].

Говоря о передаче на аутсорсинг деятельности call-центров кредитных организаций, следует отметить наличие трудностей. Одной из основных проблем данного вида деятельности аутсорсеров является необходимость обучения специалистов, так как это необходимо для повышения уровня знания о компании-заказчике и для компетентности ответов сотрудников. Но зачастую это занимает достаточно длительный период времени и дорогостояще. Поэтому сейчас широко используется комбинированная схема аутсорсинга call-центров: проис-

ходит распределение входящих звонков на две категории: часто задаваемые вопросы (на них отвечает сотрудник аутсорсинговой фирмы) и вопросы, не относящиеся к стандартным (на них отвечает специалист заказчика) [3].

На российском банковском рынке понятие «аутсорсинг» стало известно благодаря активному применению последнего Сбербанком России. На сегодняшний день применение аутсорсинга позволяет оптимизировать работу и активно используется Промсвязьбанком, банком «Возрождение», ВТБ 24, Райффайзенбанком и прочими крупными кредитными организациями [4].

В процессе применения аутсорсинговой деятельности в банках можно выделить как преимущества, так и недостатки. Преимуществами применения банковского аутсорсинга являются [3]:

- Экономия средств. Данное преимущество можно выделить, как одно из основополагающих, так как стоимость услуг аутсорсинга гораздо ниже, чем затраты на построение собственной структуры;

- Увеличение рентабельности кредитной организации и других ее финансовых показателей за счет сокращения расходов на обслуживание;

- Возможность заниматься профильной деятельностью организации. Аутсорсинговая компания несет юридическую и финансовую ответственность перед банком-заказчиком;

- Качественная работа аутсорсинговой фирмы за счет высококвалифицированных сотрудников;

- Постоянная работа сотрудников аутсорсинговых компаний. В то время как собственным работникам банк обязан предоставлять ежегодный отпуск, больничный;

- Экономия времени на подбор и обучение кадров – в аутсорсинговой компании необходимые специалисты уже набраны и обучены;

- Экономия рабочего места. Прибегая к услугам аутсорсеров банку не нужно создавать дополнительные рабочие площадки этим специалистом, тем самым снижаются затраты;

- Возможность прибегнуть к услугам специалиста в разовых случаях (на время декретного отпуска штатного сотрудника);

- Возможность оптимизации налоговых платежей.

Недостатки [3]:

- Несовершенство законодательной базы в области аутсорсинга;

- Непродуманность при заключении договора – недостаточное отражение некоторых важных условий может привести к отказу от возмещения ущерба компанией аутсорсером;

- Уровень профессионализма аутсорсера может быть недостаточ-

ным для выполнения заданных функций;

- Негарантированность сохранения конфиденциальности информации о клиенте (зная о данном недостатке банковского аутсорсинга, руководство «Райффайзен Банка» решило не передавать на аутсорсинг некоторые свои бизнес-процессы);

- Неэффективность работы аутсорсера в тех сферах, где требуется постоянное согласование решений с банком-заказчиком), также нормативные акты не позволяют в достаточной степени осуществлять контроль за соблюдением банковской тайны аутсорсерами;

- Невозможность контроля качества функционирования отдельных устройств (блокирование карточек, установка лимитов);

- Неэффективность работы аутсорсера при возникновении форс-мажорных ситуаций, когда его вмешательство необходимо (при сбоях в работе оборудования компьютерной сети аутсорсер может не успеть добраться до заказчика в нужное время, результатом может быть простой оборудования и убытки);

- Негарантированность эксклюзивности услуг, так как возможна вероятность использования каких-то деталей нового проекта другим банком, с которыми еще работает этот аутсорсер;

- Недостаточное обеспечение банковской безопасности;

- Недостаточная формализация банковских процессов и делегирование ответственности, связанные, например, с выдачей кредитов, кассовыми операциями.

Таким образом, применение аутсорсинга для развития кредитной организации может быть весьма успешным. Но для достижения успешности необходимо совершенствовать законодательную базу, законодательно регулировать деятельность брокеров, коллекторских агентств, ввести понятие мобильного банкинга и электронных денег, четко распределять обязанности заказчика и исполнителя, устанавливать более конкретный перечень ответственности и санкций за те или иные нарушения [3]. Необходимо проводить разъяснительные мероприятия, форумы и семинары, так как зачастую многие руководители не знают, или недостаточно понимают выгоды в применении данной деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп.— М.: Инфра-М, 2007.
2. Ионов В.М. Эффективные технологии снижения издержек в кассовой работе Банке [Электронный ресурс] //Методический журнал

- «Расчеты и операционная работа в коммерческом банке». - URL: http://www.reglament.net/bank/raschet/2011_5_article_6.htm/
3. Козлова А.С. Развитие банковского аутсорсинга в России // Молодой ученый, 2012.- № 11. - С. 164-167
 4. Банковский аутсорсинг [Электронный ресурс] //ИА «Банки.ру». - URL: http://www.banki.ru/wikibank/bankovskiy_autsorsing/

РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ В КАЗАХСТАНЕ

Бордияну И.В.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Анализ развития рынка платежных систем с использованием банковских карт в Казахстане показал, что на казахстанском рынке карточных платежей прослеживаются аналогичные историческому зарубежному опыту проблемы и сопряженные с ними риски, которые Казахстану целесообразно предвидеть и предусмотреть меры минимизации или избежания. Общими предпосылками к развитию карточных систем в Казахстане и за рубежом были потребности растущих экономик, но Казахстан имеет при этом устойчивую технологическую базу и апробированные мировым опытом решения. Казахстан имеет более конкретную и практическую цель - сокращение безналичного оборота и снижение издержек в экономике, которая также обуславливается соответствующим зарубежным опытом. Мировая карточная система прошла путь от первоначально неупорядоченного развития отдельных конкурирующих систем во главе с банком-лидером на базе его расчетных возможностей до глобализации платежных систем с созданием ассоциаций, предоставляющих надежную инфраструктуру и качественные услуги. Результатом усилий стало формирование рыночно конкурирующих платежных систем, получивших статус мировых и проникновение электронных платежных технологий во все сферы экономики.

Казахстанской практике характерно использование иностранных платежных систем и их инфраструктуры, применение иностранных технологий в создании локальных карточных систем и недостаточный охват электронными платежными технологиями территорий страны и отдельных сфер экономики, определяющий возможный потенциал будущего роста. Перспективы развития отечественного рынка состоят в

создании национальной платежной системы и собственной инфраструктуры, объединяющей локальные (частные) системы, с их проникновением во все сферы экономической и социальной деятельности и выходом национальной платежной системы на мировой рынок.

К концу 2014 года на территории Казахстана 28 банков второго уровня (80% всех банков) и АО «Казпочта» осуществляли предоставление населению электронных банковских услуг (информационные и платежные) с использованием платежных карточек посредством электронных терминалов и систем удаленного доступа [1].

Несомненно, предоставление банковских услуг дистанционно по каналам телекоммуникаций имеет преимущества по сравнению с традиционным кассовым обслуживанием. В этой связи, логичными являются ожидания о вовлечении всех банков в данный процесс. Стоит отметить, что в зависимости от стратегических целей, специфика некоторых банков сфокусирована на обслуживании преимущественно организаций (юридических лиц) [2].

Проявление интереса новых банков в предоставлении населению электронных банковских услуг с использованием платежных карточек остается положительным на протяжении нескольких последних лет. В 2014 году количество таких банков увеличилось на 4 единицы, а за последние три года на 7 [3].

Вместе с тем, рынок платежных карточек или точнее количество карточек в обращении имеет ограничения, связанные не только с количеством населения, но и изменением психологии последних. Если ранее, ввиду новизны продукта, люди активно получали по несколько карточек, то со временем интерес стал ослабевать, и уже ограничиваются одной–двумя карточками. 2015 год в этом случае показателен, так как прирост карточек в обращении отмечен на рекордно низком уровне 4,4%, составив 17,3 млн. единиц, из которых 13,1 млн. дебетные, 3,1 млн. кредитные и 1,1 млн. предоплаченные и дебетные с кредитным лимитом платежные карточки [1]. Похожая ситуация наблюдается в России. Согласно официальным статистическим данным Центрального банка России [4], прирост платежных карточек в обращении на конец 4-квартала 2015 года составил 6,1%, тогда как с 2011 года ежегодный прирост превышал 10%.



Примечание: разработано автором

Рис. 1. Сеть обслуживания платежных карточек

При этом важно отметить, что динамика роста такого показателя, как активные платежные карточки (используемые для совершения операций) остается на хорошем уровне. В 2015 году прирост активных платежных карточек составил 12,5%, хотя и уменьшился, по сравнению с 2014 годом (14,5%). Из находящихся в обращении 17,3 млн. платежных карточек активно используются менее 7 млн. [1].

Также несколько уменьшилась доля активных платежных карточек по отношению к общему количеству платежных карточек в обращении, составив в 2015 году 39,8%, тогда как в 2014 году этот показатель составлял 42,4% [3].

Недостаточно высокое использование платежных карт обусловлено несколькими факторами, среди которых можно отметить эмоциональные ощущения людей – отсутствие контроля за расходованием средств, недоверие к безопасности совершения операций и в целом к данному виду платежного инструмента, не всегда быстрый процесс оплаты (набор PIN-кода, предъявление удостоверения личности). Также значимым сдерживающим фактором является отсутствие возможности осуществления платежей за товары и услуги здесь и сейчас. И хотя призванный улучшить указанную ситуацию нормативный правовой документ был принят два года назад, принципиальных изменений пока не последовало [5].

Недостаточно развитая в Казахстане сеть приема платежей с использованием платежных карточек очевидна при соотношении численности жителей страны с количеством POS-терминалов, установленных в пунктах торговли и сервиса. В Белоруссии на 1 000 жителей приходится 10 POS-терминалов, в России - 8, а в Казахстане - 3. В развитых странах данные показатели на порядок выше: Англия и Италия – 26, Канада – 24, Франция – 21, Япония – 15 [6].

Справедливым будет отметить о сохранении в 2015 году высокой динамики роста (более чем на треть) количества POS-терминалов, устанавливаемых у предпринимателей, и расширении сети приема платежей с использованием платежных карточек (торговые и обслуживающие точки).

По-прежнему самыми востребованными устройствами остаются банкоматы (Таблица 1), в среднем в день по которым в 2015 году совершалось 515 тысяч операций (90% которых приходится на снятие наличных денег), тогда как по POS-терминалам проводилось 97 тысяч операций [1].

Таблица 1. Операции, совершенные с использованием платежных карточек в Казахстане в 2015 году посредством электронных терминалов и систем удаленного доступа

Среда проведения операции	Безналичные		с использованием наличных денег	
	количество (тыс. транз.)	объем (млн. тенге)	количество (тыс. транз.)	объем (млн. тенге)
банкомат	17 370,9	185 689,9	169 248,6	5 694 807,5
<i>доля %</i>	<i>31,1%</i>	<i>22,6%</i>	<i>96,8%</i>	<i>85,2%</i>
POS-терминал	29 681,1	570 131,6	5 623,6	986 493,2
<i>доля %</i>	<i>53,1%</i>	<i>69,3%</i>	<i>3,2%</i>	<i>14,8%</i>
интернет	7 466,0	37 395,8	-	-
<i>доля %</i>	<i>13,4%</i>	<i>4,5%</i>	-	-
моб-й телефон	220,1	214,5	-	-
<i>доля %</i>	<i>0,4%</i>	<i>0,03%</i>	-	-
прочие	1 181,5	29 389,9	-	-
<i>доля %</i>	<i>2,1%</i>	<i>3,6%</i>	-	-
Всего:	55 919,6	822 821,6	174 872,2	6 681 300,6
Примечание: разработано автором				

В 2015 году наиболее востребованными платежами посредством банкоматов было оплата услуг сотовой связи и переводы с одного банковского счета на другой (с карты на карту). Также банкоматы использовались для операций по пополнению банковских счетов путем вноса наличных денег, коммунальных, налоговых и иных платежей, а также погашения и получения займов [7].

При этом второй год наблюдается замедление темпов роста количества банкоматов - в 2015 году составивший 2,7% или 241 единицу [1].

Однако нельзя говорить о недостатке количества банкоматов, так как нагрузка на них низкая – 58 операций в среднем в день на банко-

мат. На POS-терминалы нагрузка гораздо меньше – 2 операции. При этом в развитых странах на один POS-терминал в день приходится примерно 8 операций [3].

Проблема низкого использования POS-терминалов заключается в их недостаточном количестве. То есть, где бы покупатель не покупал товар или не оплачивал услугу, должна иметься возможность расчета карточкой. Если эта возможность реализована, как показывает практика стран с высоким уровнем безналичных расчетов, следует многократный эффект увеличения таких платежей. Люди быстро привыкают к удобству безналичной оплаты, что становится привычным и, со временем, перестают использовать наличные деньги. В этом случае наглядно поведение в Казахстане иностранных граждан, пытающихся (вероятно не задумываясь) везде предъявить к оплате платежные карточки [8].

Причем, если раньше проблемой расширения сети POS-терминалов являлась их относительно высокая стоимость, то уже более года реализована возможность использования мобильных POS-терминалов (mPOS), которые не только по стоимости на порядок ниже, но и универсальны в использовании, то есть, не привязаны к месту дислокации (ограничения лишь по зоне работы сети мобильных операторов).

Таким образом, для повсеместного приема платежей с использованием платежных карточек созданы почти все условия, не решенной остается одна из важнейших задач – создание стимула в приеме таких платежей предпринимателями, путем представления налоговых преференций, создания условий по снижению межбанковских комиссий, а также проведения информационных кампаний [9].

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт НБ РК URL: <http://www.nationalbank.kz>
2. Сорвин С.В. Современные банковские технологии и их влияние на эффективность банковской системы // Деньги и кредит. - 2001. - №9. - С. 36-39
3. <http://www.stat.gov.kz> – сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан.
4. Количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=p_sys/sheet013.htm&pid=psrf&sid=ITM_55789.
5. Банковская карточка – больше чем пластик. URL: <http://www.altynorda.kz/bankovskaya-kartochka-bolshe-chem-plastik/>
6. Распространение пластиковых карт по миру. URL: <http://www.>

- belcard. by/ cgi-bin/view.pl?topicid=feeb0ecf.
7. Пластиковые карты в Казахстане URL: [http:// www. stablebank. ru/ alafs- 162-1.html](http://www.stablebank.ru/alafs-162-1.html)
 8. Ротынских М. Перспективы развития рынка пластиковых карт // Аналитический банковский журнал. - 2005. -03 (118) март – С. 77-80
 9. Ларкин М. Система расчетов с использованием пластиковых карт // ЭКО. - 2008. - №10. – С. 85-92.

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Дюсупов А.Ж., Мамбетказиев К.Т.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Политика перевода экономики на траекторию повышения конкурентоспособности должна быть сориентирована на инновационный характер ее развития с учетом существующих в ней ограничений. Наиболее реалистичный подход к реализации этой политики в современных условиях основывается на сосредоточении инновационного и инвестиционного потенциалов страны на ключевых проблемах, решение которых способно инициировать прорывы в формировании и развитии технологически сопряженных производств, продуцирующих конкурентоспособные товары и услуги. В мировом хозяйстве формируется новая парадигма роста на базе использования знаний и инноваций как важнейших экономических ресурсов.

Задачей инновационной и инвестиционной политики становится создание предпосылок организации инновационно-технологических заделов концентрации финансовых и материальных ресурсов в секторах и производствах, способных обеспечить повышение конкурентоспособности отечественной продукции. На протяжении длительного периода в отечественной экономике в недостаточной мере осуществлялась инновационная и инвестиционная деятельность, направленная на ресурсосбережение, увеличение доли продукции высокой степени переработки (с высокой долей добавленной стоимости), обеспечение мобильного перепрофилирования производства. Технологическая и производственная структуры хозяйства республики становятся крайне неэффективными, отстающими от наиболее развитых стран (1).

Организационным инструментом решения поставленной задачи подъема отечественного производства могли бы стать программы развития производства конкурентоспособных видов продукции (программы развития). Программы развития характеризуются низкой нагрузкой на бюджет и выступают в роли «аккумулятора» внебюджетных средств для модернизации производств, способных дать наибольший мультипликативный эффект в экономике. Однако необходимо отметить, что в целях государственной поддержки программ развития производства конкурентоспособных видов продукции, финансирование из государственного бюджета должно основываться на научно-обоснованной политике распределения бюджетных средств среди приоритетных производств, стратегически важных для развития экономики в целом. В то же время, как отмечают казахстанские экономисты: «Комплексное изучение ситуации с финансированием бюджетных программ с незначительными объемами средств. Тем самым идет распыление бюджетных средств по многочисленным объектам. По отдельным программам по транспорту и строительству объем бюджетных ассигнований из республиканского бюджета и внешних займов необоснованно завышен и недостаточно увязан с техническими и другими реальными возможностями отдельных организаций и предприятий, функционирующих в республике» (2).

Участие государства в реализации программ развития должно сводиться к координации и обеспечению (в основном, в форме гарантий и возвратного финансирования) тех этапов работ, которые сопряжены с повышенным коммерческим риском, либо по другим причинам не могут быть профинансированы в необходимых объемах предпринимательскими структурами. Это относится, прежде всего, к научно-исследовательским, проектно-конструкторским и технологическим разработкам, сертификации продукции и технологий, защите интеллектуальной собственности и в исключительных случаях к осуществлению мероприятий, требующих концентрации значительных средств. Принципиально важно, что для программ развития не предполагается формирование дополнительного источника бюджетного финансирования, а для государственной поддержки их реализации должны использоваться уже имеющиеся механизмы, такие как бюджетное финансирование на конкурсной основе НИОКР, инновационных и инвестиционных проектов, в том числе в рамках государственных целевых программ.

Таким образом, программы развития являются инструментом мобилизации всех источников финансирования (в первую очередь, собственных средств предприятий, привлеченных и заемных средств из

внебюджетных источников) для решения проблем повышения конкурентоспособности конкретных отечественных производств в рамках государственной промышленной политики.

Исследование экономики на уровне отдельных предприятий, анализ причин их масштабной убыточности приводят к выводу о необходимости их финансового оздоровления, реструктуризации (3).

В условиях рыночной экономики в Казахстане при значительном проценте убыточных предприятий, весьма актуальной является проблема улучшения финансово-экономической их ситуации путем реструктуризации предприятий. Для поиска управлений, обеспечивающих реструктуризацию используются трудоемкие, достаточно точные, методы имитационного моделирования; методы правдоподобных рассуждений и логических умозаключений, может быть, менее формализованные, но позволяющие выделить наиболее существенные позиции из анализа существующих альтернативных вариантов, программ, предложений.

По нашему мнению, предпочтительным является финансовый подход, базирующийся на балансовом отчете предприятия. В данном случае, одни методы ориентированы на активы, то есть на проведение некоторых существенных изменений в балансе на стороне «активы», а другие ориентированы на изменения в статье «обязательства» или «собственный капитал» предприятия. Соответствующие методы реструктурирования будут зависеть от стратегического анализа компании и от прибыльности различных видов деятельности.

Чтобы уяснить, можно ли возродить убыточное производство посредством реструктуризации, нужен обстоятельный анализ текущего состояния и динамики финансово-экономических показателей за последние годы, влияния на них системы налогообложения. Имеются в виду следующие показатели: результатов деятельности (выручка, себестоимость, прибыль, в том числе нераспределенная, рентабельность, использование производственных мощностей, дебиторская и кредиторская задолженность, численность персонала, фонд оплаты труда); структуры капитала и деловой активности (собственные и заемные средства, обеспеченность запасов и затрат оборотными средствами, оборачиваемость запасов и собственных средств); ликвидности и платежеспособности (коэффициенты текущей ликвидности, обеспеченности оборотными средствами).

Анализ динамики основных показателей необходим, чтобы определить период их резкого ухудшения и причины этого, а главное - перспективу предприятия. При рассмотрении влияния системы налогообложения важно выявить не только структуру платежей в бюджете

ты разных уровней и внебюджетные фонды, но и ее зависимость от структуры активов и пассивов предприятия, найти те их элементы, изменяя которые, можно минимизировать налоговые платежи.

Для принятия решения о варианте реструктуризации активов предприятия необходим анализ их структуры, систематизированный и охватывающий основные средства, используемые в рентабельном, а также в нерентабельном производстве; неиспользуемые основные средства; незавершенное строительство и неустановленное оборудование; оборудование, функционирующее в рентабельном, а также в нерентабельном производстве; незагруженное оборудование; запасы; нематериальные активы; долгосрочная и краткосрочная дебиторская задолженность долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения; денежные средства. Анализ помогает оценить применимость различных вариантов реструктуризации активов к конкретным условиям, ожидаемый экономический эффект.

Положительная макроэкономическая динамика последних лет внесла известную определенность в систему приоритетов государственного регулирования экономики: специалисты полагают, что теперь необходимо добиться переключения валовых сбережений с внешних инвестиций на внутренние. Между тем, финансовые результаты работы предприятий - один из источников вероятных инвестиций и значимый ориентир для инвесторов - в целом не показывают улучшения. Тем не менее, все факторы торможения внутренних инвестиций (в первую очередь прямых) требуют фундаментального рассмотрения, которое целесообразно начать с анализа механизмов формирования доходов и расходов производства.

Экономическая ситуация может сложиться таким образом, что расходы и доходы изменят свой статус, то есть расходы могут оказаться доходами и наоборот. С общеэкономической точки зрения, расходы могут стать доходами при следующих условиях:

- деньги перестают быть универсальным средством платежа (например, готовые продукты обмениваются на сырье и продукты для работников: в этом случае покупка продуктов и есть покупка доходов);

- доходы гарантированы и перечисляются по мере подтверждения расходов (например, на приобретение сырья или его затрат в производстве), причем расходы слабо контролируются (типично для государственного заказа и для крупной корпорации со слабым контролем);

- расходы предприятия так организованы, что немедленно превращаются в доходы менеджеров и собственников (типично для экономики с полным отсутствием контроля доходов и расходов).

При перечисленных условиях расходы приобретают свойства доходов. Более того, расходы могут стать прямыми доходами, если эти расходы являются целью управляющих или менеджеров превратить их в доходы тем или иным способом.

Доходы теряют первоначальный приоритет в регулируемом хозяйстве, понижающем уровень конкурентности. Но, кажется, что с переходом на макроэкономическую точку зрения можно забыть об известном перераспределении средств между отдельными предприятиями. В замкнутой экономической системе фактические потоки затрат, по определению, должны быть адекватны потоку доходов, что позволяет обоснованно оценивать потоки ресурсов на различных стадиях воспроизводства. Но это номинальное равенство. Тенге расходов не покрывается таким же тенге доходов, причем в этом случае не происходит компенсации потерь одних предприятий доходами других.

Доходы и расходы балансируются в планах предприятия. Далее, в процессе реализации плана фактические расходы финансируются уже за счет полученных средств (доходов от продажи ранее выпущенной и реализованной готовой продукции, инвестиций акционеров, кредитов банков, коммерческих кредитов). При этом доходы от продажи и средства акционеров должны быть такими, чтобы обеспечить в конечном счете расходы производственные, а также на обслуживание и возврат взятых кредитов. Таким образом, фактические расходы (часть текущих и капитальные) финансируются из полученных и планируемых доходов от продажи готовой продукции.

Между фактическими расходами и плановыми доходами лежит цепочка в той или иной мере рискованных операций. Предприятие в ожидании планируемого тенге дохода должно держать часть активов в резерве (страховые запасы сырья, денег, мощностей). Причем страховые риски в данном случае следует понимать широко. Наряду с традиционно рассматриваемыми рисками неплатежей, валютными и процентными, для покрытия которых создаются разного рода резервы, необходимо учитывать и риски вероятных инновационных изменений вовне, например, риск морального износа мощностей.

Поддержание постоянной готовности к нововведениям, поиск, даже создание собственных нововведений требуют постоянных специальных усилий - содержания специальных структур, непрерывной переподготовки персонала и, главное, высокого уровня аналитической работы в различных направлениях. Итак, предприятие стоит перед неизбежными инновационными рисками. Эти риски не покрываются амортизационными отчислениями, в ряде случаев ускоренными. Дело в том, что инновационные риски принципиально иные. Если система в

целом заботится о стабильности валютных курсов и цен, выполнении договоров, так, чтобы возможные колебания вписывались в разумные пределы, то инновационные изменения поощряются и даже иницируются.

Не является достаточным условием балансирования расходов и доходов оплата этих резервов средствами акционеров в момент создания предприятия. Экономика реагирует на изменение реальной цены резервов (рынок, по крайней мере, периодически прибегает к фундаментальному анализу предприятий), и поэтому необходима их постоянная подпитка новыми ресурсами. У брокеров и специалистов, действующих на рынке ценных бумаг, эта проблема проявляется как выбор между техническим и фундаментальным анализом рынка ценных бумаг. Исследования показали, что при всплеске спекулятивных тенденций, фундаментальный анализ теряет информативность. Однако за спекулятивным бумом, переоценкой корпоративных бумаг выше уровня, диктуемого реальной ценой предприятий, следует срыв, начинают формироваться новые условия для последовательного подъема, и тогда снова вступает в силу фундаментальный анализ.

Согласно экономической теории, источники прибыли предприятия - вознаграждение отложенного потребления, риска, организационных усилий предпринимателя, результат тех или иных несовершенств рынка, монопольный сверхдоход. Бухгалтерская прибыль - это разница между текущими расходами и доходами, и именно она рассматривается в качестве источника инвестиционных расходов. Между тем требование закона о бухгалтерском учете соответствует известным международным стандартам учета; «в бухгалтерском учете организаций текущие затраты на производство продукции и капитальные вложения учитываются раздельно». Строго говоря, это невыполнимо для современного производства с непосредственным включением творческих процессов, например, для наукоемких, интеллектуализированных производств с практически непрерывным циклом обновления моделей. Причин этого несколько.

Во-первых, текущие и капитальные затраты взаимозависимы. Естественно, что чем выше обычные текущие расходы при известных ценах готовой продукции, тем меньше возможностей для осуществления капитальных вложений. Чем меньше капитальные вложения, тем вероятнее последующее повышение текущих расходов, компенсирующих физический и моральный износ основных средств. Кроме того, снижение капитальных вложений уменьшает сегодняшнюю оценку активов и как следствие инвестиционную привлекательность предприятия. Последнее ведет к удорожанию кредитов и увеличению се-

бестоимости продукции.

Во-вторых, текущие и капитальные расходы смешиваются. Повышенная изменчивость транзакционной составляющей наукоемкого производства диктует переменные требования к оптимальным запасам и другим элементам оборотных и внеоборотных активов и заставляет осуществлять параллельно текущие и инвестиционные расходы, причем их разделение аналитически затруднено.

В-третьих, гибкие технологии являются частичной заменой традиционных инвестиций в увеличение масштабов деятельности, таким образом, текущие расходы, вообще, приобретают качества инвестиционных.

С точки зрения инновационного подхода инвестиции (инновационные расходы) включены в общий поток расходов предприятия. Это расходы на поддержание цены активов (на исследования, разработки, повышение квалификации персонала и т.д.). Источником инновационных расходов является порождаемая ими инновационная часть дохода.

Необходима экспресс-система организационно-правового формирования или виртуальной сети предприятий под принятые инвестиционные решения. Виртуальной, потому что их регистрация, возможно, будет осуществляться в информационной сети по аналогии с регистрацией доменов. Кстати, виртуализация правового пространства - это одни из реальных путей быстрой подгонки правовой конфигурации производственной системы к экономической. Идея формирования виртуальных предприятий является последней организационной находкой после концепций тотального управления качеством и реинжиниринга бизнес-процессов. Придать виртуальным предприятиям легальный статус достаточный для их развития, особенно в сфере НИОКР - своевременная и актуальная проблема.

Инвестиционные программы должны получить статус, приравнивающий их к нематериальным активам. Эти программы будут составлять нематериальные активы таких предприятий, и только под залог этих специфических нематериальных активов будут привлекаться средства. Инвесторы, разумеется, будут вправе проводить экспертизу таких программ, чтобы уменьшить риски.

Отказ от преимущественного учета результатов (доходов и себестоимости) одной из стадий инновационного процесса - производства - и переход к анализу потока, анализу производственного цикла в целом будет означать отход от устаревшей логики экстенсивного роста. Предприятие станет планировать полный набор расходов, а головные структуры отчитываться о всех расходах и доходах по циклу в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иванова Н. Инновационная сфера: контуры будущего // Мировая экономика и международные отношения. –2010, №8. – С. 54-60.
2. Жиц Г.И. Инновационный потенциал и развитие экономических систем: проблемы оценки // Инновации. –2011, №9-10. –С. 41-43.
3. Кучукова Н., Сатубалдин С. Актуальные проблемы экономики и финансов Республики Казахстан // Финансы Казахстана, 2006, №4. – С. 3-16.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО МОНИТОРИНГА В РОССИИ

Исаева Е.А.

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва, Россия

В настоящее время Банком России проводится работа по совершенствованию нормативной базы по надзору за деятельностью кредитных организаций, в том числе на консолидированной основе.

В рамках работы по совершенствованию процедур организации и осуществления надзора за банковскими группами со стороны Банка России надзорные функции структурных подразделений Банка России, осуществляющих надзор за банковской группой, будут дополнены новой функцией - проведение оценки качества ВПОДК банковской группы. Предполагается также определить порядок взаимодействия подразделений Банка России, участвующих в надзоре за банковскими группами, в том числе с головными кредитными организациями банковских групп, кредитными организациями - участниками банковских групп, в процессе оценки качества ВПОДК банковской группы, а также порядок принятия решений об установлении индивидуальных значений нормативов Н20.1, Н20.2, Н20.0 по результатам оценки качества ВПОДК банковской группы.

Планируется внедрение в банковское регулирование новых требований Базельского комитета по банковскому надзору (БКБН) к раскрытию кредитными организациями информации о рисках и процедурах управления ими, содержащихся в документе «Обновленная редакция Компонента 3» (Standards Revised Pillar III disclosure requirements, January 2015).

В рамках принятых на себя международных обязательств по внедрению стандартов БКБН, в том числе в рамках Группы 20, Банк Рос-

сии в 2016 году планирует разработать порядок расчета показателя чистого стабильного фондирования (Net stable funding ratio - NSFR), являющегося частью реформ Базеля III по регулированию риска ликвидности и нацеленного на обеспечение сбалансированной структуры активов и пассивов банков по срокам и видам привлеченных и размещенных средств, в первую очередь в части ограничения фондирования долгосрочных активов краткосрочными обязательствами. В соответствии с графиком, установленным БКБН, NSFR как нормативное требование планируется к вступлению в силу с 01.01.2018.

С целью совершенствования надзора за банками, которым будет предоставлено разрешение на переход на ПВР, в 2016 году Банк России планирует издать нормативные документы, определяющие:

- перечень, формы и порядок составления и предоставления отчетности кредитных организаций о реализации ПВР;
- порядок организации последующего надзора за реализацией ПВР кредитными организациями.

Принимая во внимание приоритетность задачи противодействия различного рода схемам, используемым банками для искусственного увеличения собственных средств (капитала), Банк России разрабатывает изменения в Положение Банка России от 28.12.2012 № 395-П «О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»)), устанавливающие обязанность кредитных организаций предоставлять по запросу Банка России необходимую информацию в целях подтверждения качества источников капитала, дополняющие общее определение косвенных вложений кредитной организации в собственные источники капитала более детализированным перечнем косвенных вложений и обстоятельств, свидетельствующих об их возможном осуществлении (с установлением порядка действий надзорного органа при выявлении указанных обстоятельств), а также примерным перечнем документов, запрашиваемых у кредитной организации для подтверждения таких вложений.

Одним из основных направлений деятельности Банка России на среднесрочную перспективу будет дальнейшее развитие практики консолидированного надзора за банковскими группами, в том числе с учетом возможностей Банка России как мегарегулятора.

В соответствии с Указанием Банка России от 06.08.2015 № 3752-У «О порядке получения разрешений на применение банковских методик управления кредитными рисками и моделей количественной оценки кредитных рисков в целях расчета нормативов достаточности капитала банка, а также порядке оценки их качества» на основе представленных ходатайств о получении таких разрешений Банком России

в 2016 году будет проводиться валидация качества банковских методик управления рисками и моделей количественной оценки рисков, используемых для определения величины кредитного риска на основе продвинутых подходов.

В целях укрепления устойчивости банковского сектора Банк России продолжит надзорную политику, направленную на выведение с рынка экономически нежизнеспособных и/или грубо нарушающих законодательство и представляющих недостоверную отчетность, а значит, создающих угрозу интересам кредиторов и вкладчиков, банков.

Банк России продолжит политику усиления надзора, при этом приоритетным направлением является повышение эффективности функционирования системы раннего реагирования на первые признаки проблем в деятельности кредитных организаций. Развитие этой системы базируется на усилении проактивной функции надзора и обеспечивается повышением ответственности и квалификации сотрудников в сочетании с совершенствованием техники и процедур надзора. Одним из необходимых условий решения задачи ранней идентификации проблем в банковском секторе является максимальная прозрачность деятельности кредитных организаций. Реализация риск-ориентированных подходов, включая профессиональное суждение об уровне принимаемых банками рисков, будет способствовать повышению эффективности мер надзорного реагирования.

Будут совершенствоваться подходы к оценке финансового положения крупнейших банков и банковских групп с учетом рисков и особенностей их деятельности, при этом повышенное внимание будет уделяться системе управления риском ликвидности и формированию дополнительных буферов капитала.

Усилия банковского надзора будут направлены на предотвращение манипулирования отчетностью, выявление операций, нацеленных на сокрытие от регулятора сведений о реальном уровне принятых рисков.

Развитие надзорной деятельности планируется продолжить по следующим основным направлениям:

- развитие риск-ориентированных подходов в надзоре, в том числе в части консолидированного надзора;
- повышение устойчивости кредитных организаций, в том числе к макроэкономическим шокам;
- дальнейшее обеспечение прозрачности финансовой отчетности;
- ограничение рисков, принимаемых на бизнес аффилированных лиц;

- противодействие «схемным операциям» и сделкам банков, осуществляемым в целях манипулирования учетом/отчетностью и (или) направленным на вывод активов;
- создание условий для справедливой конкуренции;
- совершенствование риск-менеджмента;
- развитие дифференцированных надзорных подходов, прежде всего, введение дополнительных надзорных требований к системно значимым банкам и банкам с повышенным уровнем рисков;
- обеспечение неотвратимости наказания по выявленным нарушениям.

В целях повышения эффективности банковского надзора в Банке России планируется реорганизация надзорной деятельности. В основе этой реорганизации находится задача отделения центра оценки рисков от центра принятия надзорных решений за счет создания на уровне центрального аппарата Службы анализа рисков, которая будет проводить оценку активов и операций кредитных организаций (кредитов, гарантий, ценных бумаг, аккредитивов, паев ПИФов, производных финансовых инструментов и др.) с размещением результатов оценки в централизованной ИТ-системе.

Для проведения оценки активов и операций Службой анализа рисков будет обеспечена возможность оперативного получения от кредитных организаций информации об их активах и операциях через личный кабинет.

Получение системной информации обо всех видах рисков в разрезе отдельных объектов (активов и операций) позволит сотрудникам банковского надзора проводить комплексный анализ проблем в деятельности кредитных организаций и оценку их финансовой устойчивости.

В среднесрочной перспективе инспекционная деятельность Банка России будет развиваться по направлениям с использованием риск-ориентированных подходов к организации и проведению проверок. Надзорная информация, полученная в ходе проверок, будет способствовать обеспечению максимальной прозрачности деятельности кредитных организаций для Банка России.

В 2016 году Банк России продолжит работу по оздоровлению финансового сектора и минимизации рисков вовлечения поднадзорных субъектов в проведение недобросовестными участниками сомнительных операций. Одним из приоритетных направлений деятельности Банка России в 2016 году будет проводимая совместно с Росфинмониторингом методологическая проработка вопросов, связанных с доведением до кредитных организаций и некредитных финансовых

организаций информации о лицах, которым было отказано в выполнении распоряжения о совершении операции, в заключении договора банковского счета (вклада) либо с которыми договор

Реализация всех указанных мероприятий позволит создать условия для функционирования такой системы организации мониторинга коммерческих банков в Банке России, которая положительно скажется на своевременности и качестве управленческих решений, принимаемых как в отношении отдельных кредитных организаций, так и банковской системы страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 10.07.2002 №86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (в ред. от 05.04.2016)
2. "Основные направления развития и обеспечения стабильности функционирования финансового рынка Российской Федерации на период 2016 - 2018 годов" (утв. Банком России)
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов
4. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2015 году // Издания Банка России - <http://cbr.ru/publ/?PrId=nadzor>
5. Годовой отчет Банка России за 2015 год - <http://www.cbr.ru/publ/?PrId=god>
6. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития российской федерации на период до 2030 года (расширенная версия долгосрочного прогноза, утвержденного Правительством Российской Федерации, с дополнительными рабочими материалами) (разработан Минэкономразвития России)
7. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: свободный. URL-адрес: www.cbr.ru.
8. Официальный сайт Базельского комитета. [Электронный ресурс]. Режим доступа: свободный. URL-адрес: <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>
9. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems (December 2010 (rev June 2011))// <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>
10. Сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг) - Режим доступа свободный. URL-адрес: <http://fedsfm.ru/>

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ НЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Богородская О.Г., Дингес В.С.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Основная цель финансового менеджмента в области управления операционными необоротными активами - обеспечить своевременное обновление и повышение эффективности использования операционных необоротных активов.

С учетом данной цели формируется политика управления операционными необоротными активами предприятия, представляющая собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающуюся в финансовом обеспечении своевременного их обновления и высокой эффективности использования.

Политика управления операционными необоротными активами предприятия формируется в соответствии со следующими этапами.

1. Анализ операционных необоротных активов предприятия в предшествующем периоде - проводится в целях изучения динамики общего их объема и состава, степени их годности, интенсивности обновления и эффективности использования:

- рассматривается динамика общего объема операционных необоротных активов предприятия - темпы их роста в сопоставлении с темпами роста объема производства и реализации продукции, объема операционных оборотных активов;

- изучается состав операционных необоротных активов предприятия и динамика их структуры, в процессе этого изучения рассматривается соотношение основных средств и нематериальных активов, используемых в операционном процессе предприятия; в составе основных средств анализируется удельный вес движимых и недвижимых их видов; в составе нематериальных активов рассматриваются отдельные их виды [1];

- оценивается состояние используемых предприятием необоротных активов по степени их изношенности (амортизации), при этом используются следующие основные показатели: коэффициент износа основных средств и коэффициент годности основных средств;

- определяется период оборота используемых предприятием операционных необоротных активов.

2. Оптимизация общего объема и состава операционных необоротных активов предприятия, которая осуществляется с учетом вскрытых в процессе анализа возможных резервов повышения произ-

водственного использования операционных необоротных активов в предстоящем периоде. Принципиальная формула для определения необходимого общего объема операционных необоротных активов предприятия в предстоящем периоде имеет следующий вид (1):

$$ОПова = (ОВАК - ОВАНп) \times (1 + ДКИв) \times (1 + ДКИм) \times (1 + ДОРп) \quad (1)$$

где: ОПова - общая потребность предприятия в операционных необоротных активах в предстоящем периоде;

ОВАК - стоимость используемых предприятием операционных необоротных активов на конец отчетного периода;

ОВАНп - стоимость операционных необоротных активов предприятия, не принимающих непосредственного участия в производственном процессе, на конец отчетного периода;

ДКИв - планируемый прирост коэффициента использования операционных необоротных активов во времени;

ДКИм - планируемый прирост коэффициента использования операционных необоротных активов по мощности;

ДОРп - планируемый темп прироста объема реализации продукции, выраженный десятичной дробью [2].

3. Обеспечение своевременного обновления операционных необоротных активов предприятия. В этих целях на предприятии определяется необходимый уровень интенсивности обновления отдельных групп операционных необоротных активов; рассчитывается общий объем активов, подлежащих обновлению в предстоящем периоде; устанавливаются основные формы и стоимость обновления различных групп активов.

В данном случае необходимо рассчитать следующие коэффициенты:

- коэффициент обновления;
- коэффициент выбытия.

4. Обеспечение эффективного использования операционных необоротных активов предприятия. Такое обеспечение заключается в разработке системы мероприятий, направленных на повышение коэффициентов рентабельности и производственной отдачи операционных необоротных активов.

В данном случае необходимо рассчитать следующие коэффициенты:

- рентабельность ОФ;
- фондовооруженность;

- фондоотдача;
- фондоемкость.

Используя в процессе управления эффективностью операционных необоротных активов эти показатели, следует учитывать два важных момента, обеспечивающих объективность оценки разрабатываемых мероприятий. Первый из них состоит в том, что при оценке всегда должна использоваться восстановительная стоимость операционных необоротных активов на момент проведения оценки (в этом случае будет учтен фактор инфляции, который в прибыли и объеме реализации продукции отражается автоматически). Второй из них состоит в том, что при оценке следует использовать остаточную стоимость операционных необоротных активов, так как большая их часть в процессе износа теряет часть своей производительности [3].

5. Формирование принципов и оптимизация структуры источников финансирования операционных необоротных активов.

Финансовое управление обновлением необоротных активов подчинено общим целям политики управления этими активами.

Обновление операционных необоротных активов предприятия может осуществляться на основе простого или расширенного воспроизводства.

Конкретные формы обновления отдельных групп операционных активов определяются с учетом характера намечаемого их воспроизводства.

Обновление операционных необоротных активов в процессе простого их воспроизводства может осуществляться в форме текущего ремонта, капитального ремонта и приобретения новых видов операционных необоротных активов.

Обновление в процессе расширенного их воспроизводства может осуществляться в форме реконструкции либо модернизации [4].

Стоимость обновления операционных необоротных активов, осуществляемого путем текущего или капитального их ремонта, определяется на основе разработки планового бюджета (сметы затрат) их проведения. При подрядном способе осуществления ремонтных работ основу разработки планового его бюджета составляют тарифы на услуги подрядчика, а при хозяйственном способе - расходы предприятия калькулируются по отдельным их элементам.

Стоимость обновления операционных необоротных активов путем приобретения новых их аналогов включает как рыночную стоимость соответствующих видов активов, так и расходы по их доставке и установке.

Итоговые результаты рассмотренных выше управленческих ре-

шений позволяют сформировать общую потребность в обновлении операционных оборотных активов предприятия в разрезе отдельных их видов и различных форм предстоящего обновления.

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость во многом зависят от оптимальности структуры источников капитала (соотношения собственных и заемных средств) и от оптимальности структуры активов предприятия, в первую очередь - от соотношения основных и оборотных средств, а также от уравновешенности отдельных видов активов и пассивов предприятия [5].

Таким образом, управление структурой капитала на предприятии сводится к двум основным направлениям:

- установление оптимальных для данного предприятия пропорций использования собственного и заёмного капитала;
- обеспечение привлечения на предприятие необходимых видов и объёмов капитала для достижения расчётных показателей его структуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник/ Под общ.ред. А.Н. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2010.
2. Сосыенко Л.С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. – М: ИНФРА-М, 2007
3. Радченко Ю.В. Анализ финансовой отчетности. - Ростов-на-Дону: «ДОМ», 2011.
4. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебник/ Под ред. В.В. Осмоловского, Л.И. Кравченко, Н.А. Русак. – Минск: Новое издание, 2010.
5. Финансы организаций (предприятий) / Под ред. Колчиной Н.В.. – М.: Статус, 2010.

PECULIARITIES OF INNOVATIVE BUSINESS IN THE TERMS OF GLOBAL COMPETITION

Vitenko L.V., Kaigorodstev A.A.

Kazakhstan American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan

Competition causes the need for innovation. Good competition has become an integral part of our life, that is why, in modern times any successful and competitive enterprise should pay special attention to innovative business. Taking into account today's financial crisis and the dramatic

decline of state economy, it is almost impossible to provide competition without innovation development.

Innovation is some technology that both forms new markets and economy sectors and creates extra competitive advantages in existing markets. Innovation is a new idea that provides economic advantages.

Innovative business is a process implying a set of activities aimed at turning new ideas in a new product, an enhanced product, in a new approach to management organization.

The peculiarities of innovative business in modern markets are:

- involvement of scientific and technological achievements into commercial and non-commercial exchange that leads to spreading of industrial experience on national and global levels;

- a double meaning of subjects in innovative markets. The meaning is that those companies that produce an innovative product are trading it in competitive terms and using scientific and technological achievements in the same market [1, p. 46].

The beginning of innovative process, if we mean manufacturing a new product, defines a life cycle of the product. The manner of product selling defines its life cycle duration.

Innovative process - a consecutive chain of events that evolves from researches and projects of new technical ideas up to practical implementation of innovation.

The life cycle of innovation is a complex of interdependent processes and stages of a new item design. It is defined as a time interval starting with an idea development and finishing with an innovative product phasing out [2, p. 59].

Innovation undergoes a number of life cycle stages that are the following:

- introduction that comprises the implementation of necessary research and development work, development and formation of tested innovative products;

- growth - industrial implementation with simultaneous manufacturing in the market;

- maturity - a stage of serial or mass production with sales increase;

- market saturation - a maximum volume of production and a maximum volume of product selling;

- decline - reduction of manufacturing and product dismissal from the market.

The innovative process consists of several stages.

1. Fundamental research, survey and data systematization on the burning issue about the needs and tendencies of development. The goal of the

stage is to realize the need and opportunity to change, cognition of environmental events and discovery of new laws of development, brainstorming of new ideas, their selection and improvement, definition of realization opportunity. It is divided into:

- theoretical one - where new scientific approaches to the issue and theory are formed;

- searching one - where new principles of item or technology creation are formed.

2. Applied research, aimed at definition of ways of implementing the results of previous stage and their determination. They can be theoretical and experimental ways connected with models design. Here they develop laboratory technologies and experimental methods, produce and test models and samples of new items, non-standard equipment. Then they do special calculations to assess and edit the results of research, the second selection of unpromising ideas. The final stage is a technical task, recommendations and the very sample.

3. Development works are aimed at designing new items that have undergone tests and are appropriate for industrial and commercial use. It is the final stage of scientific research, a transition from laboratory terms and experimental production up to manufacturing.

4. New item production implies the assessment of market prospective, financial opportunities, standard correspondence, patent security supply, another selection of unpromising variants, development and projection of technological and organizational processes, preparation of production capacity, sale networks, and, finally, new technology production, its mass production and selling, technical support, putting into operation, new fashion spreading, replication and multiple repetition in other outlets. Innovative process comprises production with consumption [3, p. 33].

Hence, innovative process involves a cycle of idea design and its commercial release. The basics of innovative process is an innovative business which is connected with transformation of ideas, results of scientific research and development of a new or renewed product that is introduced to the market or industry. It consists of a complex of scientific, technological, organizational, financial, commercial events to form and implement the new items.

Market competition is an important driving force of increasing the innovative business of functioning subjects. A modern stage of global economy development is characterized by competition strengthening and influence of innovation on economy growth. On a global stage the results of intellectual work are highly-priced in comparison with other types of products. The market creates the need for developing the terms for innovative

mass production and innovation enhancement due to its open nature and tough competition.

To obtain reliable competitive advantages the companies need to seek for new forms of business organization. One of the factors that is able to increase a business competition is an active use of innovative industrial technologies that can cause the establishment of scientific and technical, industrial, financial and social activity in the terms of a new institutional environment [4, p. 19].

The innovations that influence competition in business are classified by the following features:

- character of relationships: social and economic, organizational and technological innovations;
- distribution sphere: managerial, industrial, technical and social innovations;
- material and substantial structure: productive, procedural and allocation innovations.

The peculiarity of modern development of world economy is globalization. Globalization is a process of well-increased scope of world trade and other processes of international exchange in the terms of more opened, integrated and limitless world trade.

Countries and cities need an innovative economy. It is emphasized by time and global competition.

Global competition is a fight among countries for more beneficial conditions of product manufacturing and selling, for world resources and trading markets; competition for getting the highest profit out of national production. In the terms of global competition companies fight for the world leadership status.

Today the first prize in a competition game is neither world resources nor material values but an opportunity to innovate. Today it is a burning unique way to survive for both separate working institutions and country economies in the terms of global competition.

Country competitive abilities define its status on a world stage. In the economic structure of world leaders the leading place is taken by production of items and services with a high value added together with an innovative component. It is well-known that innovations let be the first in the tough economy competition and obtain significant financial dividends that mean providing high rates of economic development. That is why, the priority of national economic policy is an activation of innovative processes and their efficiency enhancement in the country [5, p. 44-46].

For any organization, a leading one or a start-up, the opportunity to see the perspectives in its sphere, to apply them, and, above all, to compete

successfully depends on the ability to introduce innovations. Innovation itself is an important and integral condition for constant success because it introduces changes which are necessary for company life cycle and crisis.

REFERENCES

1. Fatkhutdinov R.A. Innovative Management. Textbook, 4th edition. - St.Pb.: Peter, 2003 (original is in Russian).
2. Zharikov V.V. Management of Innovative Processes. - Tambov: TSTU, 2009 (original is in Russian).
3. Dorofeev V.D., Dresvyannikov V.A. Innovative Management. Teaching materials - Penza: Publishing house of Penza State University, 2003 (original is in Russian).
4. W. Chan Kim Blue Ocean Strategy, 2009.
5. Peter F. Drucker Management Challenges for the 21st Century, 2004.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Хижняк Д.И., Конопьянова Г.А.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Основной проблемой экономической политики в условиях перехода к социально ориентированному рыночному хозяйству, выхода из кризиса и стабилизации экономики является развитие предпринимательства. Наиболее важное значение имеет малый и средний бизнес, при помощи которого возможно создание в стране эффективной рыночной экономики, с помощью которой определяется его место и роль структурно-образующего фактора, содействующего формированию и развитию конкурентной среды, ускорению научно-технического прогресса.

Крупной составляющей современной экономики любой страны, как показывает мировой опыт, выступает промышленность строительных материалов, изделий и конструкций. Являясь основой материальной базы для строительства, она существенно влияет на темпы роста в других отраслях экономики и социальное состояние общества в целом. Активными на данный момент являются 28 599. В Казахстане из 52 978 зарегистрированных строительных компаний:

- Крупные строительные компании (с числом занятых более 250 человек) – 277;

- Организации среднего размера (от 101 до 250 чел.) – 560;
- Малые предприятия (от 5 - 100 чел.) - 51 602.

Из общего числа организаций мы видим, что в Казахстане на данный момент активными являются 28 599.

Всего в стройиндустрии занято около 4% от общего числа занятых. В большинстве же развитых стран доля стройиндустрии в общей занятости варьируется от 5 до 7%.

Тенденции в строительной промышленности формируется, прежде всего, мерой инвестиционной активности в экономике республики, темпами реформирования отраслей и изменением структуры капитальных вложений.

В Казахстане с самого начала экономических преобразований, несмотря на важность, жилищная реформа проводилась очень медленными темпами. Становление рыночных отношений в жилищной сфере Казахстана началось в 1991 году после принятия законов "О разгосударствлении и приватизации", "О собственности". Позже были приняты законодательные акты о залоге, инвестиционной деятельности, введен новый Гражданский кодекс, Указы Президента Республики Казахстан, имеющие силу Закона, "Об ипотеке недвижимого имущества" и "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним", закон Республики Казахстан "О жилищных отношениях", разработаны положения о купонной приватизации и др. Таким образом, была создана законодательная база для становления рыночных отношений в жилищной сфере. При этом в условиях недостаточно высокого платежного спроса большей части населения на вновь построенное жилье, а также отсутствия кредитов для приобретения готового жилья, созданный в первые годы реформ рынок жилья оказался не обеспечен необходимыми кредитно-финансовыми механизмами, которые могли бы поддержать платежеспособный спрос населения на рынке готового жилья.

В 1993 году Указом Президента Республики Казахстан № 1344 была принята "Государственная программа новой жилищной политики и механизмы ее реализации". Она предусматривала ряд важнейших стратегических шагов в сфере жилищной политики государства: внесение необходимых изменений и дополнений в систему правовых норм, имеющих отношение к жилищной сфере; реформирование системы финансирования жилищного строительства и жилищно-коммунального хозяйства; демонополизацию; разработку комплекса мер по снижению стоимости строительства жилья и удешевления его для населения; создание системы льгот участникам процесса жилищного строительства и эксплуатации в целях вовлечения в этот процесс

максимального количества граждан и юридических лиц; осуществление мер по расширению арендного сектора в жилищной сфере; модернизацию базы стройиндустрии; разработку упрощенной процедуры выделения и регистрации земельных участков для жилищного строительства; комплексное развитие в районах жилой застройки социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры; создание эффективных организационных структур для осуществления жилищной политики государства; развитие инфраструктуры рынка жилья и недвижимости в целом. Этот государственный акт указывает на важность жилищных проблем для государства и вхождение жилищной политики в число приоритетных направлений деятельности государства. Данное положение крайне важно для анализа реальных возможностей реформирования жилищного сектора и системы его финансирования.

На данный момент практически единственными центрами, где спрос на жилье более или менее сформирован, являются города Астана и Алматы, где по-прежнему сконцентрированы не только бизнес-элиты, включая зарубежную, но и большое количество работников государственных органов, а также те города, где в основном сосредоточены действующие предприятия добывающей и перерабатывающей отраслей промышленности.

Что касается предложения жилья, подавляющее большинство жилья предлагается на вторичном рынке, рынок же нового жилья развит слабо. Ситуация в строительном секторе ухудшилась за последнее время ввиду отсутствия достаточного платежеспособного спроса.

Таблица 1 - Динамика ввода в эксплуатацию жилых зданий в Республике Казахстан индивидуальными застройщиками

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Общая площадь введенных в эксплуатацию жилых зданий индивидуальными застройщиками, тыс. кв. метров	1 781	2 505	3 680	3 856	3 527	3 089	2 973	3 570	3 339	3 587	3 785

Индекс физического объема общей площади введенных в эксплуатацию жилых зданий индивидуальными застройщиками, в %	124,3	145,2	146,9	104,8	91,5	87,6	96,3	120,1	93,5	107,4	105,5
--	-------	-------	-------	-------	------	------	------	-------	------	-------	-------

Источник: По данным Агентства Республики Казахстан по статистике

Таким образом, на общем неблагоприятном фоне в строительном секторе по данные статистики прослеживается тенденция, которую в принципе можно назвать положительной. Постоянный рост удельного веса жилья, которое строится в негосударственном секторе, т.е. повышение значимости частных и, прежде всего, индивидуальных застройщиков.

В том числе на строительную индустрию повлияло и экономический процесс девальвации, в связи с этим возрос интерес на покупку жилья. «Сейчас большинство застройщиков при реализации жилья стараются удержать обменный курс на прежнем уровне – от 188 до 199 тенге за доллар. Конечно, гражданам, у которых была потребность приобрести квартиру, это выгодно, и они покупают. Статистика показывает, что у застройщиков, которые держат этот курс, продажи выросли в несколько раз. К ним идут и те, кто держал деньги в тенге, и те, кто держал в долларах. Первым это выгодно, потому что они сохраняют свои деньги, а вторые меняют доллары на тенге и, соответственно, покупают квартиру с уценкой за счет курса. Поэтому подъем продаж многократный. Как долго это продлится – уже другой вопрос», - сообщил Аслан Тукиев.

Но в большинстве случаев «девальвация» для строителей означает уменьшение спроса на рынке и тем самым уменьшение возможности покупки гражданами жилья. В данной ситуации без поддержки государства рано или поздно пойдет спад на приобретение жилья.

Принимая во внимание темпы развития строительства в стране и высокий процент импорта стройматериалов, также с каждым годом отмечается рост потребности в таких строительных материалах, как цемент, стекло, битум, деревянные изделия, стеновые и нерудные материалы, металлоконструкции и металлоизделия, теплоизоляционные и лакокрасочные материалы, сухие строительные смеси, природный камень, керамическая плитка, кровельные материалы, напольные покрытия.

Казахстан располагает богатыми сырьевыми возможностями для развития асбестоперерабатывающей, керамической, фарфорофаянсо-

вой, керамзитовой, цементной, стекольной промышленности, а также развития производства извести, красок, теплоизоляционных материалов и т.д. Месторождения карбонатного сырья распространены по всей территории Республики, их общие балансовые запасы превышают 3 миллиарда тонн. Государственным балансом учтены 8 месторождений известняка, пригодного для стекольной промышленности, общие его запасы по промышленным категориям составляют 15,2 миллиона тонн. Известняка, пригодного для выжигания извести в республике, значительно больше, его суммарные запасы составляют 480,2 миллиона тонн. Разведано также 13 месторождений мела с совокупными запасами в 136,14 миллиона тонн. Его используют при производстве цемента и строительной извести. Казахстан отличается широким распространением кремнеземистых пород (опоки, диатомиты, трепелы), которые используются преимущественно для производства высококачественных цементов. Также государственным балансом учтены 29 месторождений бентонитовых глин, пригодных для использования в керамической, фарфорофаянсовой и стекольной промышленности. Их запасы по всем промышленным категориям превышают один миллиард тонн. Разведанные запасы основных месторождений стекольных песков составляют около 40 миллионов тонн. На территории Казахстана выявлено 429 месторождений нерудных материалов, пригодных для производства стенового камня, кирпичных блоков, облицовочных плит, микрокальцита, щебня, мраморной крошки, бутового камня.

В рамках реализации Стратегии развития Казахстана до 2030 Правительством утверждена "Программа развития производства строительных материалов, изделий и конструкций в Республике Казахстан на 2005-2014 годы".

В целях реализации Программы разработан перечень приоритетных инвестиционных проектов для привлечения потенциальных инвесторов в сферу стройиндустрии. Данный перечень предусматривает создание совместных производств по выпуску строительных материалов, в том числе цемента, строительного стекла, кирпича керамического, красок, теплоизоляционного материала, линолеума, сухих строительных смесей, пенобетонных блоков, строительной арматуры.

Одним из основных ожидаемых результатов должно стать насыщение строительного рынка Республики доступными по цене, качеству и надежности строительными материалами.

Эффект от реализации Программы дает возможность обеспечивать рост сферы услуг и смежных отраслей экономики - машиностроения, металлургической и химической промышленности (техно-

логическое оборудование, черный и цветной металл, химическое сырье для производства строительных материалов и изделий), повышая уровень занятости трудовых ресурсов, доходы населения и, в конечном счете, платежеспособный спрос. В целом развитие экономики Казахстана позволяет делать оптимистичный прогноз развития отечественной строительной индустрии.

Но все же остаются открытыми вопросы совершенствования отношений собственности и системы управления жилищным фондом, повышения ответственности собственников жилья, внедрению накопительной системы финансирования всех видов ремонта. Наряду с этим, необходимо принять конкретные меры по совершенствованию жилищных отношений и развитию коммунального хозяйства страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РК от 13 декабря 2004 года № 1305 «Об утверждении Программы развития промышленности строительных материалов, изделий и конструкций в Республике Казахстан на 2005-2014 годы».
2. <http://stat.gov.kz/faces/>
3. <http://kazdata.kz/>
4. <http://almaty.palata.kz/>
5. Адырбек Б. Развитие строительной отрасли // Саяхат. 2004. № 2. – С. 88.
6. Закон Республики Казахстан от 10 декабря 1999 г. №493-1 «О труде Республики Казахстан».

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Бондаренко Т.Г.

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Москва, Россия

Основной задачей на современном этапе развития регионов РФ в условиях глобализации, а также экономического пространства в целом является формирование телекоммуникационной инфраструктуры для создания единого информационного пространства предприятий различных форм собственности во всех отраслях. Это позволит руководствоваться самыми передовыми достижениями в области телеком-

муникаций и цифровых технологий связи для гибкого и одновременно оперативного реагирования на запросы клиентов и предлагать готовые решения дистанционно.

В настоящее время телекоммуникационная инфраструктура позволяет оказывать предприятиям широкий набор услуг через и доступ к местной, междугородней, международной связи, услугам доступа и передачи данных ресурсов сети Интернет на территории России и за ее пределами.

Уже имеющаяся инфраструктура позволяет юридическим и физическим лицам использовать все сервисы, которые являются важными для ведения бизнеса, через предоставление бизнес-облака, служащего для хранения и управления информационными потоками конкретного клиента.

На сегодняшний день существует большое количество различных компаний, которые осуществляют различные сервисы, необходимые бизнесу - телефония, Интернет, хостинг сайта. Требования клиентов для достижения ими максимально эффективно поставленных задач – это интеграция основных услуг в пакет: управление сервисами + обслуживание + сервис. Это сводится к формуле: одна компания поставщик услуг = один единый чек + одна панель для централизованного управления всеми сервисами и услугами. Безусловно, такой концепт состоит в построении и поддержании ожиданий клиента относительно высокого сервиса обслуживания: стандарты безопасности связи, ведения документации, ведения работы с клиентами, процесса продаж и обслуживания.

Рассмотрим сильные и слабые сторон компаний, представляющих подобные сервисы, а также угрозы и возможности, которые им предоставляет рынок (см. таблицу 1).

Таблица 1. SWOT-анализ деятельности компаний телекоммуникационной инфраструктуры

<p style="text-align: center;">СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ</p> <p>1) Быстрое развитие отрасли в соответствии с запросами рынка 2) Работа на рынках нескольких регионов/ стран 3) Наличие стандартов работы 4) Широкая продуктовая линейка 5) Возможность формирования различных пакетов услуг для клиентов</p>	<p style="text-align: center;">СЛАБЫЕ СТОРОНЫ</p> <p>1) Ограничения для хранения и использования информации клиентов, связанные со спецификой большого сервера для большого количества клиентов</p>
<p style="text-align: center;">ВОЗМОЖНОСТИ</p> <p>1) Повышение покупательской способности бизнеса</p>	<p style="text-align: center;">УГРОЗЫ</p> <p>1) Обострение конкуренции на ИТ-рынке, особенно в сегменте облачных</p>

2) Увеличение процента среднего и малого предпринимательства 3) Создание альтернативных сервисов	технологий 2) Переход клиентов к другим компаниям 3) Экономическая нестабильность и резкое изменение курса валют 4) Материальное разрушение дата-центров
---	---

Подводя итог SWOT-анализа, можно сделать следующие выводы. У предприятий, предлагающих свои услуги в данной отрасли, есть ряд преимуществ, таких, как стандарты обслуживания, гибкая модель продаж для клиентов. Однако есть и недостатки, связанные с техническими ограничениями при хранении информации на большом сервере. Также внешняя среда несет определенные ограничения и угрозы, которые могут повлечь репутационные и экономические риски.

В ООО «Регион – Телеком» большое внимание уделяется ведению процесса продаж. На данный момент в компании действуют 2 модели продаж: «Прямые продажи» и «Партнерские продажи». Основное различие сводится к тому, что при прямых продажах ООО «Регион – Телеком» непосредственно занимается работой и обслуживанием клиентов. При партнерской модели существуют еще 3 варианта: агенты, когда партнер рекомендует компаниям сервисы, получая за это комиссионное вознаграждение; другой вариант – дистрибьюторы. Кроме того, необходимо отметить, что в настоящее время на рынке услуг предоставления каналов связи и доступа в Интернет, несмотря на обилие Интернет-провайдеров, спрос на услуги Интернет не уменьшается, что создает объективные предпосылки для развития отрасли.

Особенностью данного рынка в РФ является тот факт, что очень немногие Интернет-провайдеры специализируются на чем-то одном (например, на выделенных каналах), большинство же занимается комплексно всеми услугами. Но сразу стоит заметить, что разные компании по-разному подходят к приоритетной линии своей работы – для одних приоритетом является коммутируемый доступ, для других – предоставление выделенных линий, одни ориентируются только на юридических лиц, как клиентов, другие же не только на них. Положительный момент бизнеса Интернет-провайдера - отсутствие какой бы то ни было сезонности, что делает его особенно привлекательным. В любое время года число клиентов всегда стабильно, хотя могут происходить незначительные колебания, которые никак не зависят от времени года.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на продажи и прибыль

компаний данного бизнеса:

- 1) развитие Интернет- технологий и массовых коммуникаций;
- 2) развитие виртуальных каналов связи;
- 3) усиление внутривострановой конкуренции по предоставлению каналов связи на всех уровнях;
- 4) повышение стоимости заемных средств;
- 5) конкуренция со стороны зарубежных компаний;
- 6) увеличение спроса на услуги формирования и управления датацентрами (готовые решения).

Безусловно, факторы развития Интернет- технологий и массовых коммуникаций, повышение стоимости заемных средств будут основными. Кроме того, некоторые факторы взаимозависимы друг с другом, что говорит о наличии внутренних причинно-следственных связей.

Развитие Интернет-каналов предоставления информации очевидный факт в современном мире. Прогнозы ведущих аналитических компаний мира показывают, что развитие будет продолжаться и довольно длительное время. Это связано, во-первых, с тем, что самые большие страны мира (Китай, Индия, Индонезия, Бразилия и другие), по сути, находятся в начале пути внедрения данного сервиса и развивают его очень быстро. Например, в 2013 году на рынке Индии работало шесть операторов платного DTH вещания (Dish TV, Sun Direct, Airtel digital TV, Tata Sky, Reliance Digital TV и Videocon D2H) и одна бесплатная (free to air, FTA) платформа DD Direct, которые в совокупности в начале 2013 года обслуживали около 54.5 млн домохозяйств. Телезрителям Индии через спутники компаний SES, Insat и MeaSat предоставлено около 1900 каналов стандартного разрешения (Standard Definition, SD) и более 100 13 каналов высокой четкости (High Definition, HD). Самый крупный оператор Индии Dish TV обслуживал более 15 млн. домохозяйств, оператор Airtel digital TV поставлял услугу 10 млн. домохозяйств, Sun Direct обеспечил телевидение более чем 8 млн. подписчиков и т.д. База подписчиков Индии в 2013 году прирастала со скоростью выше одного миллиона домохозяйств в месяц [3].

Данный фактор может сильно повлиять на структуру продаж любого предприятия, бизнес модели будут кардинально изменены в силу ненужности большого количества торговых площадей, продавцов консультантов, товар будет заказываться по Интернету, через телефон, соответственно, ключевыми факторами успеха будут навыки логистики и Интернет обслуживание клиентов. Поэтому фактор имеет высокое влияние на компанию.

Изменение стоимости заемных средств имеет наибольшее значение суммы, так как этот фактор зависит от общеэкономической ситуации в стране и непосредственно решения Банка России, в силу своей непредсказуемости может иметь влияние на многие процессы, он же сильно связан с другими глобальными факторами: политика, социум, технологии, экология, информация, предугадать которые в макросреде представляется невозможным. Юридическое лицо, ведущее свою деятельность в отдельном регионе страны, не имеет влияния на глобальные тенденции, компания может только пытаться приспособиться к различным условиям, развивая свои компетенции и становясь более устойчивой к воздействию из вне. Фактор стоимости заемных средств оказывает большое влияние на компанию и доходы рынка в целом, такая непредсказуемость фактора может быть основой для построения сценариев.

В целом, деятельность компаний, бизнес которых связан с предоставлением и/ или обслуживанием телекоммуникационной инфраструктуры, можно охарактеризовать как успешную, но требующую постоянной корректировки стратегического направления развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдуллаев Н.А. Современные инструменты, методы и технология формирования и обоснования стратегии развития предприятий // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2008. - № 1. – С. 87-102.
2. Бончарук В.А. Менталитет и стратегии российского бизнеса // iTeam портал. — 2007. [Электронный ресурс] — URL: [http:// www.iteam.ru/publications/ strategy](http://www.iteam.ru/publications/strategy).
3. Крылов А. Спутниковые системы связи и вещания. Состояние и перспективы развития. – Электронный ресурс. – Режим доступа: [http:// mosspaceclub. ru/3part/krilov_2.pdf](http://mosspaceclub.ru/3part/krilov_2.pdf)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МАРКЕТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ В КОМПАНИИ

Ильясова О.А.

Колледж КАСУ, Усть-Каменогорск, Казахстан

На современном этапе развития экономических отношений понятия маркетинг и менеджмент перестали быть чем-то далеким и иностранным. Без использования методов маркетинга невозможно вы-

жить в современных условиях.

Маркетинг дает ответ на вопрос, как конкурировать на основании иных, не ценовых, принципов. Из-за перепроизводства маркетинг становится важен как никогда раньше.

Разрабатываются бизнес-планы, применяется маркетинг, осуществляется эффективное управление-менеджмент. Все это требует глубоких экономических знаний, грамотной организации производственной деятельности. Маркетинг – это коммерческий рычаг фирмы, без которого даже наилучший стратегический план не может привести к удовлетворительным результатам.

Знание принципов и основ маркетинговой деятельности помогает уменьшить коммерческий риск, просчитать все варианты, выбрать наиболее оптимальные условия из уже имеющихся, обеспечить прибыльность производства и продажи при высоком качестве продукции и обслуживания в условиях конкуренции, правильно вести ценовую политику, приемлемую для разных групп покупателей в условиях устойчивого сбыта. Главное назначение маркетинга – обеспечить прибыльное и долгосрочное функционирование предприятия.

Предмет маркетинга до сих пор неправильно понимается как деловыми кругами, так и обществом. Компании считают, что маркетинг существует, чтобы помочь производству освободиться от созданной продукции. Но истина в обратном: производство существует, чтобы помогать маркетингу. Компания всегда может снизить издержки. Но процветание и преуспевание приносят компании именно ее маркетинговые идеи и предложения.

Маркетинг - это мониторинг результатов и усовершенствование рыночных предложений. Он решает, надо ли, и когда прекращать рыночную жизнь товара или услуги.

Маркетинговая деятельность заключается в преобразовании изменяющихся потребностей людей в прибыльные возможности организации. Цель маркетинговой службы - создать ценность путем предложения высококачественных решений, способствующих экономии времени и усилий, которые покупатель затрачивает на поиск и совершение сделки, и предоставить обществу в целом более высокий стандарт жизни.

Перед отделом маркетинга стоит задача формирования взаимовыгодных долгосрочных отношений с потребителями, а не просто реализация товара компании.

На смену теоретическим рассуждениям о конкуренции, рыночном ценообразовании, оптимизации портфеля реализации продукции, пришла пора необходимости проведения конкретных расчетов и на-

учно обоснованных решений указанных проблем.

Содержанием маркетинговой службы является комплексное исследование целей и причин принятия решений участниками рынка в процессе взаимоотношений спроса и предложений.

В настоящее время решение проблемы оценки эффективности работы отдела маркетинга на предприятиях различных форм собственности является весьма актуальной потому, что на персонал отделов возложена большая социальная и финансовая ответственность перед всем коллективом организации. Неэффективная работа отдела маркетинга любого предприятия ведет к снижению его конкурентоспособности и в конечном итоге к прекращению существования. Причинами возникновения подобной ситуации могут являться: неправильная оценка влияния факторов маркетинговой среды на деятельность организации, непродуманная политика продвижения и ценообразования и т. д.

В условиях интенсивных изменений приоритетов общественного развития в общемировом и национальном масштабе существенно возрастает роль технического и профессионального образования как важного фактора общественного и личностного развития.

Основными целями системы казахстанского образования сегодня являются его доступность, непрерывность и качество, соответствующие динамике инновационных процессов. Главные направления модернизации системы технического и профессионального образования подчинены достижению данных целей.

Маркетинговая деятельность в сфере образования отлична от маркетинга продуктов материального производства, что главным образом обусловлено спецификой образовательных услуг.

Маркетинг образования - это принципиально новая система маркетинга. В странах с развитой рыночной экономикой он играет весьма важную роль. Компании, планирующие как можно дольше просуществовать на рынке, включают в свою маркетинговую систему не только специалистов по маркетингу, но и консультантов, рекламных агентов, поставщиков, заказчиков и потребителей. Создание маркетинговой системы в технических и профессиональных учебных заведениях требует высокой квалификации административного аппарата и серьёзных материальных затрат на обучение работников. Для создания маркетинговой системы очень важным фактором является формирование положительной мотивации у всего педагогического персонала к проведению интенсивной профориентационной деятельности. В маркетинговую систему технического и профессионального учебного заведения должны входить как участники и представители администра-

тивного аппарата, и непосредственные работодатели, а также сами потребители. На сегодняшний день наиболее успешных колледжах маркетинговая служба присутствует, но она создаётся на основе распоряжения директора учебного заведения путём назначения определённых людей, перед которыми стоит задача привлечь в учебное заведение максимальное количество абитуриентов. Бесспорным является тот факт, что любое учебное заведение не способно успешно развиваться, не имея в наличии такой структуры как маркетинговая служба.

Для создания отдельного качественного образовательного продукта и обеспечения его конкурентоспособности необходим не только маркетинговый подход, но и организационный, экономический и управленческий подходы. В современных учебных заведениях системы технического и профессионального образования управленческая деятельность директора можно условно разделить на маркетинговую и исключительно административную.

Руководителю образовательного учреждения необходимо принимать решения, эффективность которых зависит от достоверности и своевременности информации. Такую информацию можно получить благодаря проведению маркетинговых исследований, которые помогут директору определять наиболее жизненные и практические ориентиры и поставить перед собой соответствующие по значимости задачи, способствующих решению постоянно возникающих проблем в условиях обострения конкуренции на рынке образовательных услуг.

Таким образом, маркетинговая деятельность технического и профессионального учебного заведения - важнейшая часть его дальнейшего поступательного развития. На сегодняшний день можно уверенно сказать, что учебные заведения, которые не уделяют необходимого внимания своей маркетинговой деятельности, оказались или уже в ближайшем будущем окажутся в убыточном положении, что не только очень чётко отразится на их конкурентоспособности на рынке образовательных услуг, но и будет являться индикатором их нерентабельности.

Осуществляется ли маркетинговая деятельность образовательного учреждения руководителем или его заместителями или специально созданным отделом маркетинга (как это происходит, например, в большинстве американских учебных заведениях) зависит от размера образовательного учреждения и его бюджета. Однако сама необходимость планомерной и систематической маркетинговой деятельности уже не вызывает сомнений.

Эта деятельность должна начинаться с формирования стратегических намерений, т.е. осознания всеми преподавателями и сотрудни-

ками, а не только его высшим руководством, необходимости маркетинга и своей роли в этом процессе. За формированием стратегических намерений следует маркетинговый анализ среды (его конкурентов, клиентов, продуктов и услуг), анализ наиболее приемлемых для данного учебного заведения форм и методов маркетинговой деятельности и, наконец, оценка эффективности процесса. Все перечисленные компоненты процесса маркетинга представляют несомненный интерес для отдельного исследования.

Одной из самых актуальных и сложных маркетинговых задач, стоящих перед учебными заведениями, является формирование эффективной коммуникативной политики. Коммуникативная политика представляет собой совокупность общих решений, принципов и подходов к управлению коммуникативной деятельностью учебного заведения в условиях рынка. Вместе с тем даже тщательно разработанная коммуникативная политика не может оставаться неизменной, требуется ее постоянная доработка обновление с учетом информационной загрузки потребителей образовательных услуг и растущего многообразия рынка коммуникаций.

В условиях острой конкурентной борьбы между образовательными учреждениями маркетинговые коммуникации становятся одним из основных инструментов конкурентной борьбы на рынке образовательных услуг, что обуславливает потребность использования такой современной концепции управления маркетинговой деятельностью, как маркетинг взаимодействия. В этом современном подходе к организации маркетинговой деятельности, маркетинговым коммуникациям отводится ведущая роль в управлении маркетингом, а также логично увязаны центральная идея, стратегия, инструментарий и цель маркетинговой деятельности, направленные на удовлетворение не только потребностей и нужд потребителей образовательных услуг, но и интересов партнеров и государства в процессе их взаимодействия.

Приоритетные направления деятельности учебного заведения и пути реализации принципов управления качеством образовательных услуг необходимо определять в соответствии с маркетинговой стратегией.

Таким образом, «Отдел маркетинга и приема» должен быть информационным и функциональным центром, деятельность которого основана на использовании передового опыта и направлена на решение задач обеспечения эффективного функционирования образовательного учреждения в рыночной среде и управления его научно-образовательной деятельностью.

Система эффективного маркетингового и рекламно - информаци-

онного обеспечения научно-образовательной деятельности должны быть восприимчивы к изменениям и внедрению передового опыта в деятельность образовательного учреждения, обеспечивая тем самым стабильный рост основных показателей маркетинговой деятельности образовательного учреждения.

Итак, обобщая все вышесказанное, следует заключить, что маркетинг образовательного учреждения – необходимая и важнейшая часть его деятельности. Учебные заведения, не осознавшие этой необходимости и не включившиеся активно в маркетинговую деятельность, могут уже в ближайшее время оказаться в невыгодном положении и не смогут сохранить конкурентоспособность на рынке образовательных услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Оленев А.А. Шишкин А.В. Проблемы науки и образования // Проблемы современной экономики, N 1 (49), 2014.- С. 244–246
2. Сагинова О.В. Маркетинг образовательных услуг [Электронный ресурс] <http://www.cfin.ru/press/marketing/1999-1/05.shtml>
3. Панкрухин А.П. Маркетинг образовательных услуг. [Электронный ресурс]. <http://mou.marketologi.ru/>
4. Голубков Е.П. и др. Маркетинг: Выбор лучшего решения. - М.: «Экономика», 2003.
5. Завьялов П.С. Маркетинг в малом и среднем бизнесе. - М.: «Россия молодая», 2009.

АНАЛИЗ СООТВЕТСТВИЯ ТЭЦ ГОРОДА УСТЬ-КАМЕНОГОРСК РЕСПУБЛИКАНСКИМ И МИРОВЫМ ЭКОЛОГИЧЕСКИМ СТАНДАРТАМ

Галкин С.В., Запасный В.В.

ВКГТУ им. Д. Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан

В настоящее время в Республике Казахстан на угольных ТЭС в основном используются пылеугольные топки с факельным методом сжигания угля. Данная технология достаточно хорошо отработана на ТЭЦ г. Усть-Каменогорска (ТОО «АЭС Усть-Каменогорская ТЭЦ» и ТОО «АЭС Согринская ТЭЦ»), которые достигли передовых экологических показателей в Казахстане среди угольных ТЭС. Тем не менее, технические нормативы эмиссий в атмосферу ТЭЦ г. Усть - Каменогорска превышают европейские значения в 2-10 раз. В связи с приня-

тием концепции по переводу национальной экономики на «зеленые» рельсы развития [1], требуется вести поиск более перспективных путей развития отечественной теплоэнергетики.

На ТОО «AES Усть-Каменогорская ТЭЦ» установлены следующие котлоагрегаты высокого давления: четыре котла БКЗ-320-140-Ф каждый производительностью по пару 320 т/ч; один котел ТПЕ-430А (Е-500) паропроизводительностью 500 т/ч. Установленная мощность ТОО «AES Усть-Каменогорская ТЭЦ» составляет: тепловая – 1115.4 МВт/ч, электрическая – 241.5 МВт. Котлы БКЗ 320-140-Ф и ТПЕ-430А имеют следующие конструктивные характеристики: котел однобарабанный, с естественной циркуляцией, П-образной компоновки, сжигание угля – камерное, в пылевидном состоянии. Котлоагрегаты БКЗ-320-140-Ф введены в эксплуатацию 1953-1970 годы, а ТПЕ-430А (Е-500) в 1991 г. В котлах осуществляется факельное сжигание углей казахстанских месторождений: Семипалатинского «Каражыра» и Майкубенского. Их расход составляет 1485 тыс. т/год. Очистка дымовых газов на ТЭЦ осуществляется в батарейных эмульгаторах с эффективностью по золе 99.1% и по SO₂ – 15%. Показатели выбросов вредных веществ с дымовыми газами в атмосферу приведены в таблице 1.

Сравнение концентраций выбросов вредных веществ с дымовыми газами от котлоагрегатов предприятия ТОО «AES УК ТЭЦ» с техническими удельными нормативами эмиссий для действующих котельных установок в Республике Казахстан [2] показало, что они их не превышают. Результаты представлены в таблице 2.

На ТОО «АЭС Согринская ТЭЦ» в эксплуатации находятся три котла типа БКЗ-160-100Фб. Их основные конструктивные характеристики: котел однобарабанный, с естественной циркуляцией, П-образной компоновки, сжигание топлива камерное в пылевидном состоянии. Котлы введены в эксплуатацию с 1961 по 1987 годы. Установленная мощность ТОО «АЭС Согринская ТЭЦ» составляет: электрическая – 75 МВт; тепловая – 269.8 МВт/ч. Годовой расход угля составляет 345.8 тыс. т. Величины валовых выбросов вредных веществ в атмосферу от котлоагрегатов предприятия ТОО «АЭС СТЭЦ» представлены в таблице 3.

Таблица 1 – Выбросы вредных веществ от ТОО «AES УК ТЭЦ»

Наименование вещества	Выбросы, т/год
Оксиды азота	4327.445
Диоксид серы	8688.724
Оксид углерода	170.669
Пыль золы	2146.868

Наименование вещества	Выбросы, т/год
Итого по предприятию:	15333.706

Таблица 2 – Сравнение выбросов вредных веществ на ТОО «АЭС УК ТЭЦ» с техническими нормативами (для действующих котельных установок)

Загрязняющее вещество	Массовая концентрация вредных веществ в сухих дымовых газах при нормальных условиях и $\alpha = 1.4$			
	Котлы БКЗ-320-140		Котел ТПЕ-430А (Е-500)	
	фактические значения, мг/м ³ (н.у.)	технический регламент, мг/м ³ (н.у.)	фактические значения, мг/м ³ (н.у.)	технический регламент, мг/м ³ (н.у.)
Оксиды азота	504	600 * 680**	744	600* 850**
Диоксид серы	818	2000	780	2000
Пыль золы	283	700-900***	260	600-1200***
Оксид углерода	12	400	0	400
Примечания: * - для бурого угля; ** - для каменного угля; *** - в зависимости от зольности угля				

Сравнение концентраций выбросов вредных веществ с дымовыми газами котлоагрегатов предприятия ТОО «АЭС СТЭЦ» с техническими удельными нормативами эмиссий, предусмотренными техническим регламентом для действующих котельных установок приведено в таблице 4.

Таблица 3 – Выбросы вредных веществ от ТОО «АЭС СТЭЦ»

Наименование вещества	Выбросы, т/год
Оксиды азота	815.0
Диоксид серы	1486.923
Оксид углерода	3.496
Пыль золы	418.875
Итого по предприятию:	2724.292

Таблица 4 – Сравнение выбросов вредных веществ на ТОО «АЭС СТЭЦ» с техническими нормативами (для реконструируемых котельных установок)

Загрязняющее вещество	Массовая концентрация вредных веществ в сухих дымовых газах при нормальных условиях и $\alpha = 1.4$	
	фактические значения, мг/м ³ (н.у.)	технический регламент, мг/м ³ (н.у.)
Оксиды азота	471	535
Диоксид серы	859	2500
Пыль золы	242	670-870
Оксид углерода	2	400

Из представленных выше сведения следует, что концентрации загрязняющих веществ в дымовых газах котлов ТОО «AES УК ТЭЦ» и ТОО «АЭС СТЭЦ» соответствуют требованиям казахстанского технического регламента для котельных установок ТЭС [2]. Это было достигнуто благодаря планомерному внедрению доступных технологий снижения выбросов загрязняющих веществ. Снижение выбросов в атмосферу оксидов азота на ТЭЦ г. Усть-Каменогорска производится технологическими методами [3]. Была внедрена система подачи угольной пыли высокой концентрации под давлением с увеличением ее концентрации с традиционной 0.3-0.9 кг на кг первичного воздуха до 15-20 кг/кг. Это позволило уменьшить выбросы оксидов азота с 0.6-0.8 до 0.43-0.5 г/м³(н.у.). Очистка дымовых газов на ТЭЦ от котлов раньше производилась в скрубберах «Вентури», с эффективностью по золе 98% и по SO₂ – 3.1%. После их замены на батарейные эмульгаторы II поколения эффективность очистки повысилась до 99.1% и 15% соответственно.

В аспекте перехода Республики Казахстан в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира к 2050 году необходимо достичь мировых стандартов по выбросам загрязняющих веществ в атмосферу от ТЭС. Однако, несмотря на внедрение целого ряда режимных и конструктивных мероприятий на эксплуатируемых котлоагрегатах, достичь данных показателей не представляется возможным, так как они не соответствуют передовым промышленным технологиям, по которым разработаны новые стандарты. Значения предельных концентраций загрязняющих веществ в дымовых газах для угольных котельных установок в соответствии с директивой Евросоюза представлены в таблице 5 [4].

Таблица 5 – Значения предельных концентраций загрязняющих веществ в дымовых газах для котельных установок по Директиве 2010/75/ЕС

Наименование загрязняющего вещества	Предельная концентрация (мг/м ³) при тепловой мощности котельной установки, МВт	
	100-300	> 300
Диоксид серы	250	200
Окислы азота	200	200
Твердые частицы	25	20

На основе представленных материалов можно сделать вывод, что используемые в г. Усть-Каменогорске пылеугольные котлоагрегаты не оснащены системами серо- и азотоочистки, строительство которых в условиях плотной компоновки ТЭЦ затруднительно, а в ряде случаев невозможно. Поэтому необходимо провести планомерную работу

по замене существующих котлоагрегатов на современные энергоэффективные установки, сжигающие местные угли с обеспечением высоких экологических характеристик, удовлетворяющих нормативам без строительства дорогостоящих систем серо- и азотоочистки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Указ Президента Республики Казахстан. Концепция по переходу Республики Казахстан к «Зеленой экономике»: утв. 30 мая 2013 года № 577. – Астана, 2013. – 52 с.
2. Постановление Правительства Республики Казахстан с изменениями и дополнениями от 21.07.2010 г. Технический регламент «Требования к эмиссиям в окружающую среду при сжигании различных видов топлива в котельных установках тепловых электрических станций»: утв. 14 декабря 2007 года № 1232.
3. Галкин С.В., Асанов Д.А. Современные технологии снижения выбросов оксидов азота на ТЭЦ // Вестник КАСУ. 2013. № 6. С. 39-45.
4. Директива 2010/75/ЕС «О промышленных выбросах» (о комплексном предупреждении и контроле загрязнений).

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И СИСТЕМ

Бердибеков А.Б.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Моделирование представляет собой построение математической модели. Для этого необходимо иметь строгое представление о цели функционирования исследуемой экономической системы и располагать информацией об ограничениях, которые определяют область допустимых значений управляемых переменных. Цель и ограничения должны быть представлены в виде функций от управляемых переменных. Анализ модели должен привести к определению наилучшего управляющего воздействия на объект управления при выполнении всех установленных ограничений[1].

Моделирование экономических процессов - метод изучения экономических процессов с помощью построения и анализа соответствующих моделей.

Моделирование экономических процессов включает:

- а) предварительный анализ экономического процесса (формализация);
- б) построение модели;
- в) изучение модели;
- г) «перенос» полученной информации на моделируемый экономический процесс;
- д) анализ достоверности полученной информации;
- е) корректировку модели, если результат предыдущего этапа не удовлетворяет исследователя [2].

Для моделирования экономических процессов часто используется машинная имитация - процесс управляемого эксперимента, проводимого с помощью вычислительной техники.

Вначале нужно осознать задачу, четко сформулировать ее. При этом определяются также объекты, которые относятся к решаемой задаче, а также ситуация, которую нужно реализовать в результате ее решения. Это – этап содержательной постановки задачи.

Для того чтобы задачу можно было описать количественно и использовать при ее решении вычислительную технику, нужно произвести качественный и количественный анализ объектов и ситуаций, имеющих к ней отношение. При этом сложные объекты, разбиваются на элементы или на части, определяются связи этих элементов, их свойства, количественные и качественные значения свойств, количественные и логические соотношения между ними, выражаемые в виде уравнений, неравенств. Это – этап системного анализа задачи, в результате которого объект оказывается представленным в виде системы.

Следующим этапом является математическая постановка задачи, в процессе которой осуществляется построение математической модели объекта и определение методов, алгоритмов получения решения задачи. Это - этап системного синтеза задачи. Следует заметить, что на этом этапе может оказаться, что ранее проведенный системный анализ привел к такому набору элементов, свойств и соотношений, для которого нет приемлемого метода решения задачи, в результате приходится возвращаться к этапу системного анализа. Как правило, решаемые в экономической практике задачи стандартизованы, системный анализ производится в расчете на известную математическую модель и алгоритм ее решения, проблема состоит лишь в выборе подходящего метода.

Следующим этапом является разработка программы решения задачи на компьютере. Для сложных объектов, состоящих из большого числа элементов, обладающих большим числом свойств, может по-

требоваться составление базы данных и средств работы с ней, методов извлечения данных, нужных для расчетов. Для стандартных задач осуществляется не разработка, а выбор подходящего пакета прикладных программ и системы управления базами данных.

На заключительном этапе производится эксплуатация модели и получение результатов.

Таким образом, последовательное использование методов моделирования экономических систем, их реализация на современной информационно-вычислительной технике позволяет преодолеть субъективизм, исключить так называемые волевые решения, основанные не на строгом и точном учете объективных обстоятельств, а на случайных эмоциях и личной заинтересованности руководителей различных уровней. Системный анализ позволяет учесть и использовать в управлении всю имеющуюся информацию об управляемом объекте, согласовать принимаемые решения с точки зрения объективного, а не субъективного, критерия эффективности.

Компьютер не только позволяет учесть всю информацию, но и избавляет управленца от ненужной ему информации, а всю нужную пускает в обход человека, представляя ему только самую обобщенную информацию.

Несмотря на то что строгие предписания о том, как следует разрабатывать модель, сформулировать невозможно, все же полезно иметь некоторое представление о возможных типах моделей, их общей структуре и характеристиках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Власов М.П., Шимко П. Д. Моделирование экономических систем и процессов. - ИНФРА-М, 2013.
2. Лебедев В.А. Математическое и компьютерное моделирование экономики. - НВТ-Дизайн, 2002

УМЕНЬШЕНИЕ ВЫБРОСОВ СЕРНОЙ КИСЛОТЫ ОТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Давыдов Ю.Ф.

ВКГТУ им. Д. Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан

Автоматизация систем управления групп аппаратов и обвязывающих коллекторов связана с решением задачи оптимального управления отдельными узлами, в которых протекают дискретные техноло-

гические процессы. Для оптимизации работы автоматизированных систем контроля процессами производства серной кислоты необходимо выделить участок технологической схемы, критериальные параметры работы которого связаны с режимными характеристиками всех отдельных функциональных элементов сернокислотных цехов. На режимы работы электрофильтров моногидратных абсорберов, сушильных башен и других аппаратов сушильно-абсорбционного отделения определяющие влияние оказывают температурно-динамические режимы перемещаемых в них сред: кислоты и охлаждающей воды.

Экспериментальные исследования показали наличие зависимости между содержанием сернистых составляющих газовых потоков на входе в санитарную трубу (контрольный участок) и температурным режимом работы отдельных узлов сернокислотных производств.

Значительные колебания температуры в течение всего времени технологического процесса производства серной кислоты на предприятиях цветной металлургии приводят к существенным колебаниям концентрации основных компонентов пылегазовых потоков. Причем, взаимная зависимость их концентрации принимает неявный вид.

Основными участками сернокислотного производства, на которые влияет температурный и динамический режим работы, являются сушильные башни, моногидратные абсорберы, теплообменники, напорные баки. Изменение температурного режима или расхода газообразной или парообразной фазы пылегазовых потоков ведет к перераспределению содержания их основных токсичных компонентов SO_2 ; SO_3 ; H_2SO_4 .

Предлагаемая схема автоматизации сернокислотного производства учитывает особенности производственных процессов. Контактные газы из камеры контактной обработки (ККО) поступают в моногидратный абсорбер и далее через мокрый электрофильтр БВК выводятся в атмосферу. В схеме учитываются и применяются:

- циркуляция кислоты, подаваемой на орошение моногидратного абсорбера,
- датчики и направления регулирования, при помощи которых осуществляется автоматическое регулирование всего технологического процесса.

Автоматическое регулирование осуществляется при помощи контроллера Simatic S7-300 CPU-3152DP.

В моногидратном абсорбере происходит практически полное поглощение SO_3 . Абсорбер орошается 98,3 %-ной серной кислотой (технический моногидрат), обладающей наибольшей абсорбционной способностью по отношению к серному ангидриду. Над кислотой, содер-

жащей менее 98,3% H_2SO_4 , находится некоторое количество паров воды, поэтому часть трёхокси серы взаимодействует с ними, образуя сернокислотный туман. Он плохо улавливается в обычной абсорбционной аппаратуре, и основная его часть выводится с газовым потоком из системы. Чем ниже концентрация кислоты и выше её температура, тем больше образуется тумана и больше потери кислоты.

При обработке газа серной кислотой, имеющей концентрацию H_2SO_4 выше 98,3%, содержащийся в газовой смеси серный ангидрид поглощается не полностью, так как кислота тоже выделяет SO_3 . В этом случае с отходящими газами из системы уносится часть серного ангидрида, который, взаимодействуя с влагой воздуха, также образует сернокислотный туман.

Кислота, подаваемая на орошение, охлаждается в оросительном холодильнике (ОХ) и теплообменниках. Отклонение температуры кислоты от заданных параметров регулируется с помощью изменения количества подаваемой воды на орошение теплообменников и оросительного холодильника.

Технологический процесс поддерживается с помощью контроллера путём регулирования концентрации и температуры кислоты, подаваемой на орошение сушильных башен и моногидратного абсорбера, а также с помощью регулирования количества подаваемой воды на промыв электродов электрофильтра БВК.

Содержание сернистых составляющих газовых потоков отходящих от сернокислотных производств находится в зависимости от температурного режима работы сушильных башен, в том числе и от температуры кислоты, поступающей на верхний вход в башню. Зависимость содержания SO_3 и H_2SO_4 в отходящих газах от температуры в этом случае является обратно пропорциональной, как показано на рис. 1 и 2.



Рис. 1. Зависимость концентрации серной кислоты в отходящих газах на входе в санитарную трубу от температуры в сушильной башне

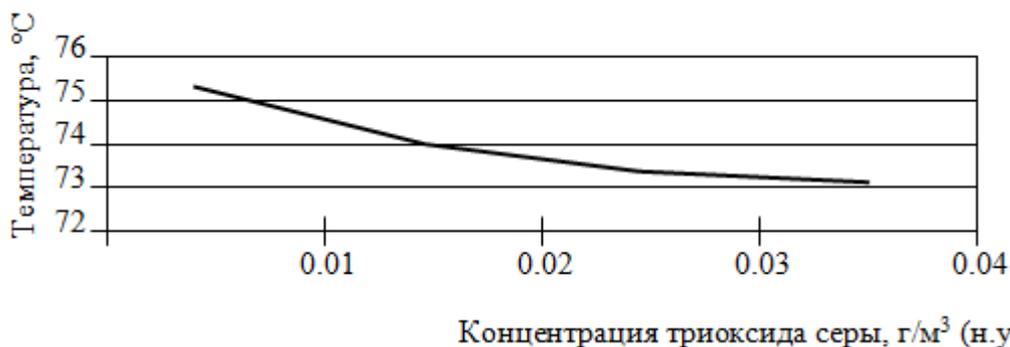


Рис. 2. Зависимость содержания SO₃ в отходящих газах на входе в санитарную трубу от температуры в сушильной башне

Взаимная зависимость концентраций SO₂, SO₃, H₂SO₄ в отходящих газах определяется режимом проведения всех основных процессов производства серной кислоты и расходом газовых смесей. На рисунке 3 показана взаимная зависимость концентрации SO₂ = f (H₂SO₄) в отходящих газах.



Рис. 3. Взаимосвязь между концентрацией серной кислоты и диоксида серы в отходящих газах на входе в санитарную трубу

Математическая зависимость между содержанием капельной серной кислоты в отходящих газах и температурой кислоты в сушильных башнях, представленная на рис. 1, имеет следующий вид:

$$C_{H_2SO_4} = at_{cб} / (1 - bt_{cб}), \quad (1)$$

где a = 0,00006; b = 0,011.

Определение характера зависимости между концентрацией сернистых компонентов выбросных пылегазовых потоков и температурными режимами отдельных узлов сернокислотных производств и организация непрерывного контроля за содержанием SO_2 , SO_3 и капельной серной кислотой на входе в санитарную трубу позволяет создать высокоэффективную автоматизированную систему контроля процесса производства серной кислоты.

ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ БЕСПРОВОДНОЙ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСОНАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Касенова А.А.

Колледж КАСУ, Усть-Каменогорск, Казахстан

Актуальность темы состоит в том, что в течение последних двух лет ощущается растущий интерес разработчиков радиоэлектронной аппаратуры к стандартам и технологиям беспроводной связи на коротких расстояниях: Bluetooth, ZigBee, Wi-Fi и в частотных диапазонах 434/868 МГц. Для удобства далее данную группу стандартов будем называть ShortRange RF [1].

В век информационного сообщества с уверенностью можно констатировать возрастающий интерес государств и общественных организаций к телекоммуникационным технологиям как основе для создания единого информационного пространства планеты. Сложилось понимание информационной инфраструктуры – важнейшего компонента любого вида деятельности как совокупности информационных ресурсов и программно-аппаратных средств вычислительной техники, информационных технологий и телекоммуникационных сетей. Телекоммуникационные технологии играют ключевую роль, определяют темпы и качество построения информационного общества.

Для каждого стандарта группы ShortRange RF существует большое многообразие радио-частотных модулей различного уровня готовности, отличающихся друг от друга техническими параметрами и характеристиками. Приобретает проблема выбора конкретной технологии ShortRange RF и конкретной элементной базы для применения в проекте. Все стандарты и технологии беспроводной передачи данных могут быть классифицированы по ряду формальных параметров. В таблице 1 приведена общая классификация наиболее актуальных на

данный момент стандартов беспроводной передачи данных. Стандарты сотовой связи GSM/GPRS/EDGE и 3G в данном случае обсуждать не будем. Рассмотрим более внимательно технологии ZigBee, Wi-Fi, Bluetooth 434/868 МГц. Существуют три технических параметра, которые наиболее часто определяют область применения того или иного стандарта группы ShortRangeRF в конкретном приложении пользователя: энергопотребление (или потребление тока), дальность связи и скорость передачи данных. По значению этих параметров можно условно выделить следующих лидеров:

- Wi-Fi обладает максимальной скоростью передачи данных;
- ZigBee и технологии 434/868 МГц обладают минимальным энергопотреблением;
- Технологии 434/868 МГц обладают максимальной дальностью действия в прямой видимости.

Таблица 1. Общая классификация основных стандартов беспроводной передачи данных

	ZigBee	Bluetooth	Wi-Fi	434/868 МГц	GSM/GPRS/EDGE	3G
Частотный диапазон, МГц	2400–2483	2400–2483	2412–2484	434/868	900/1800	1885–2025; 2110–2200
Скорость передачи данных, кбит/с	250	721	11000/54000	500	14,4/171/473	144/384/2048
Дальность связи, м	200	класс 1 - 100; класс 2 - 10; класс 3 - 1	100	1000	во всей зоне покрытия	во всей зоне покрытия
Потребление тока, active мА/sleep мкА	30/1	70/20	450	30/1	350/3500	350/3500
	DSSS	FHSS	DSSS	FHSS	TDMA/FDMA	TDMA/FDMA/CDMA
	«точка–точка», «звезда», сеть	«точка–точка», «звезда», сеть	«точка–точка», звезда	«точка–точка», «звезда», сеть	сотовая сеть	сотовая сеть
	2400–2483	2400–2483	2412–2484	434/868	900/1800	1885–2025; 2110–2200

Данная классификация является достаточно спорной. Сразу договоримся, что она принята для упрощения предварительного обзора

стандартов Short Range RF. На самом деле, как станет видно дальше, стандарты ShortRange RF на практике часто пересекаются друг с другом, иногда объединяясь с целью завоевания новых ниш на рынке, иногда вступая в конкуренцию на уже существующих его сегментах. Например, Zig Bee «старается» увеличить свою скорость передачи данных и повысить дальность связи, Wi-Fi «стремится» повысить дальность связи и снизить энергопотребление и т.д. Поэтому на практике достаточно сложно провести границу между различными стандартами ShortRange RF.

Стандарт Bluetooth является компромиссным с точки зрения соотношения параметров экономичность/дальность/скорость. По своей функциональности и возможности применения в различных приложениях он имеет наибольшее число пересечений с другими стандартами группы ShortRange RF. Поэтому для начала рассмотрим именно его.

Основная идея Bluetooth [1] заключалась в транспортировке. Профили гарантируют возможность обмена информацией между устройствами разных производителей. Bluetooth SIG определяет 15 стандартных профилей:

- Generic Access Profile (GAP);
- Service Discover Application Profile (SDAP);
- Serial Port Profile (SPP);
- Dial-up Networking Profile (DUNP);
- Generic Object Exchange Profile (GOEP);
- Object Push Profile (OPP);
- File Transfer Profile (FTP);
- Synchronization Profile (SP);
- AV Control, Headset Profile (HSP);
- Advanced Audio Distribution Profile (A2DP);
- Basic Imaging Profile (BIP);
- Handsfree Profile (HFP);
- Human Interface Device Profile (HID);
- LAN Access Profile (LAP);
- Sim-Card Access Profile (SAP).

По характеру взаимодействия со внешними устройствами и приложениями архитектура всех существующих модулей Bluetooth может быть разделена на три вида [2] (рис. 1). Модули с двухпроцессорной архитектурой не содержат в себе программного высокоуровневого стека Bluetooth с поддержкой стандартных профилей. Это значит, что необходимые профили Bluetooth должны быть реализованы на внешнем процессоре.

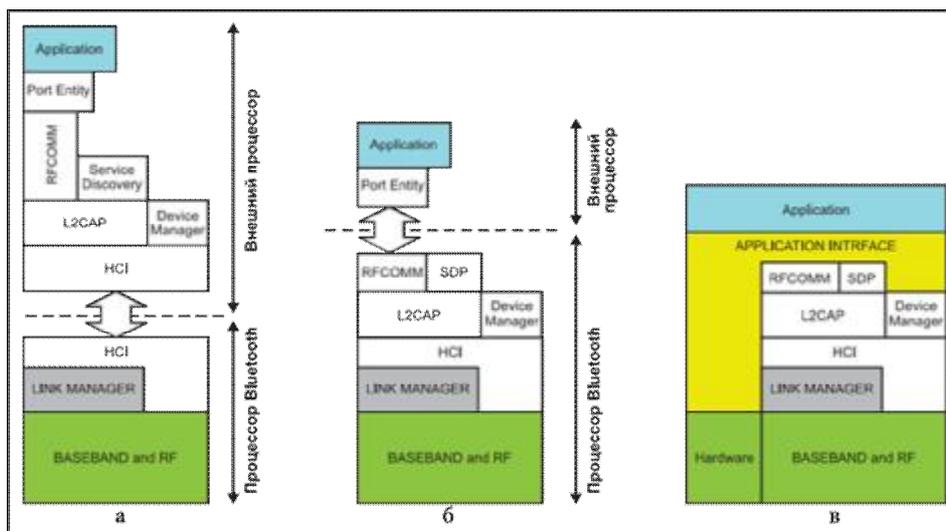


Рис. 1. Разновидности архитектуры модулей стандарта Bluetooth:
а) двухпроцессорная; б) встроенная двухпроцессорная; в) однопроцессорная

Взаимодействие внешнего процессора с модулем происходит через виртуальный интерфейс HCI (Host Controller Interface). В частном случае HCI может быть реализован через аппаратный интерфейс SPI или UART.

Модули Bluetooth со встроенной двухпроцессорной архитектурой являются наиболее распространенными. Данная разновидность архитектуры подразумевает наличие стека Bluetooth высокого уровня с поддержкой стандартных профилей непосредственно во внутреннем процессоре модуля. В этом случае приложение, работающее на внешнем процессоре, взаимодействует с модулем Bluetooth через аппаратные интерфейсы.

Как итог рассмотренного материала, можно отметить и то, что на практике разделение между всеми стандартами беспроводной связи группы ShortRangeRF носит условный характер. Стандарты перекрываются друг другом и могут конкурировать в одних и тех же проектах. Часто выбор той или иной технологии беспроводной связи зависит от субъективных предпочтений разработчика или определяется какими-либо внешними специфическими условиями. Это могут быть:

- Наличие развитой инфраструктуры. Например, известно, что во всех крупных городах в данный момент существует и активно развивается сеть точек доступа Wi-Fi. Понятно, что в данной ситуации разработчику наиболее целесообразно использовать в своей разработке модули стандарта Wi-Fi;

- Наличие высокого уровня стандартизации и широкая поддержка стандарта множеством устройств различных производителей. В этом случае абсолютными лидерами являются стандарты Bluetooth

и Wi-Fi;

ü Возможность покрытия беспроводной сетью обширных территорий при сохранении низкого энергопотребления. С этой точки зрения наиболее перспективным является стандарт ZigBee.

Стандарт Bluetooth является компромиссом с точки зрения соотношения параметров дальность/ скорость/ экономичность. Bluetooth стремится приблизиться по своим параметрам ко всем трем стандартам. Из рассмотренного материала следует, что ей это удастся вполне успешно, поэтому технология Bluetooth представляется наиболее перспективной с точки зрения применения в подавляющем большинстве проектов.

Возможность бесплатно разрабатывать собственный программный стек беспроводного обмена данными. Такую возможность разработчику предоставляют технологии радиочастотных диапазонов 434/868 МГц.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рестович А., Стоян И., Чубич И. Bluetooth технология беспроводной связи и ее применение // Ericsson Nikola Teslad.d. REVIJA. 18/2005/1.
2. Федоров В. В. Модули Bluetooth в промышленных приложениях и системах сбора информации // Беспроводные технологии. 2006. № 2.
3. WT11. Datasheet, V. 3.2. August, 2011.
4. WT12. Datasheet. V. 2.93. March, 2011.
5. WT21. Datasheet. V. 1.81. April, 2011.
6. WT32. Datasheet. V. 2.1. March, 2011.
7. WT41-A/WT41-N. Datasheet. V. 1.33. June, 2011.
8. BLE112 PRELIMINARY. Datasheet. V. 0.98. May, 2011.
9. Каулио В. В. Управление встраиваемым WiFi-модулем WIZ610wi компании WIZnet // Беспроводные технологии. 2010. № 2.
10. WIZ 620wi. User's Manual. V. 1.0.
11. Wiz Fi210. User's Manual. V. 1.0.
12. Zig Bee Cluster Library Specification. October, 2007. www.zigbee.org.
13. Кривченко Т.И. Особенности новой спецификации Zig Bee Pro Feature Set. // Беспроводные технологии. 2008. № 2.
14. ZE50-2.4 RF module User Guide. 1vv0300837. Rev. 0. 05/06/2009.
15. ZE60-2.4 RF module User Guide. 1vv0300844. Rev. 2. 24/08/2010.
16. ZE51/61-2.4 RF module User Guide. 1vv0300868. Rev. 2. 04/02/2011.

МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ НА ОСНОВЕ ГАРМОНИЗАЦИОННОГО ПОДХОДА К МЕНЕДЖМЕНТУ

Непшина В.Н.

*Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-
Каменогорск, Казахстан*

В современной экономике в последнее время наблюдается тенденция ухода от административно-командного стиля управления в пользу системы менеджмента, основанного на лидерстве и взаимном сотрудничестве лидеров. Эта концепция предполагает дискурсивное управление, основанное на воздействии на объект управления таких методов, с помощью которых достигается синергия работников, полноценная реализации их внутреннего потенциала, что оказывает влияние на общественные процессы, происходящие на уровне корпораций и даже государств. Такое управление осуществляет определенная лидерская команда, которая состоит из различных групп лиц, заинтересованных в управлении [1].

Как уже говорилось, живому организму рыночной экономики нужен постоянный пересмотр концепции банка, своевременной переоценки его способности исполнять интересы всех заинтересованных групп. Если говорить о механизме реализации идеи гармонизации интересов, то мы увидим, что система управления банком и ведения дел, а также основные концепции должны разрабатываться, рассматриваться, приниматься и утверждаться представителями каждой заинтересованной группы.

Особенно это актуально в условиях преобразования экономики в рамках реализации программы социально-экономической модернизации, когда на передний план выдвигаются интересы, прежде всего, народа, а также уход от потребительской позиции народа в сторону экономической активности, грамотности. Об этом говорит Президент Республики Казахстан в своем послании народу Казахстана от 27.01.2012: «Новый этап Казахстанского пути – это новые задачи укрепления экономики, повышения благосостояния народа», «Казахстану жизненно важно найти оптимальный баланс между экономическими успехами и обеспечением общественных благ» [2].

Также в программной статье о модернизации экономики Н.А. Назарбаевым говорится, что «Успех модернизационного процесса во многом зависит от того, на каких принципах он будет осуществляться». В этой связи одним из принципов является принцип партнёрского участия, который гласит: «Вся работа должна строиться на основе

тесного взаимодействия государства, бизнеса и граждан. Задача власти здесь в том, чтобы обеспечивать рациональный баланс интересов государства, общества и личности» [3].

На данном же этапе развития банковской индустрии это делается только акционерами и руководителями. Мы же предлагаем привлекать к управлению представителей клиентуры банков, кадрового аппарата, государственных органов власти, представителей дочерних организаций банка, а также не лишним было бы привлечь представителей консалтинговых и информационно аналитических фирм и т.д.

Предлагаемая мера не должна противоречить юридической и хозяйственной самостоятельности финансового института. Администрация последнего должна работать по принципу взаимной заинтересованности, который предполагает сохранение взаимоотношений между банком и клиентом благодаря компромиссу, основанному на реальных возможностях участников сделки. Окончательное решение и его реализация, несомненно, остается за высшим менеджментом, однако названные субъекты могут помочь в выработке правильных постановлений и адекватном их выполнении. Как говорилось выше, предлагается создать специальное подразделение на уровне Совета Директоров или Правления, которое будет выражать и учитывать интересы представителей каждого альянса заинтересованных лиц.

По результатам опроса экспертов отмечается, что эксперты, в первую очередь, уделяют внимание мероприятиям, направленным на работу с персоналом. В рамках крупного финансового института, как уже отмечалось, этот вопрос особо важен, т.к. произошла интеграция персонала двух банков. Отсюда вытекает, что в банке образовался большой штат линейных руководителей. Например, два начальника кредитного отдела, кадровика и т.д. Делаем вывод, что необходим качественно новый подход к механизму управления персоналом в банке. В данных процессах персонал банка играет ключевую роль и выполняет двойственную функцию – является носителем собственных интересов и органом, реализующим эти интересы и интересы других групп участников. Используя методический подход при формировании организационного механизма совершенствования системы управления банком, предусматривающий комплексное внедрение мероприятий, которые будут непосредственно оказывать влияние на деятельность банка, нами была предложена модель стратегии управления с учетом новейших требований к работе банка, диктуемых модернизационными преобразованиями в экономике Казахстана (рис. 1). Данная модель основана на том, что в управлении банком второго уровня на этапе модернизации экономики страны, складывается из трех основных вет-

вей: управление персоналом, управление финансами и управление организационной структурой. Каждое из этих направлений, как говорилось выше, способно активизировать работу банка и, максимально используя потенциал данного финансового института, можно привести банк на вершину своей деятельности. Кроме того, к каждому из этих направлений предъявляется ряд требований. Так, персонал должен быть максимально квалифицированным, обладать постоянным стимулом к совершенствованию и повышению своих квалификационных навыков, иметь личную заинтересованность в результатах работы.

Что касается финансового аспекта модели, то в данном случае на первый план выступают требования эффективности структуры капитала, целесообразности его использования, адекватно рыночным условиям, четкая и грамотная финансовая политика, способная гибко реагировать на требования рыночной конъюнктуры. К организационной структуре предъявляются требования системности, слаженности, адаптивности, целесообразности. Она должна быть построена таким образом, чтобы обеспечивать эффективное функционирование всей системы управления БВУ, особенно в быстро меняющихся условиях. Далее остановимся на каждом элементе модели.

В рамках персоналом предполагается постоянное вовлечение сотрудников в управленческую деятельность банка. По мнению Кулинцева И.И., основными способами управления мотивацией являются:

- улучшение качества рабочей силы (повышение образовательного уровня, совершенствование профессионально - квалификационного уровня, создание системы должностного роста);

- вовлечение персонала в процесс управления (создание автономных бригад, кружков качества, бригад результативности);

- неденежное стимулирование (создание системы «гибких льгот», психологическое поощрение, создание и внедрение комплексных социальных программ, форм участия в управлении производством) [4].

Необходимо стимулировать сотрудников банка на постоянное повышение квалификации. Для этого банк должен постоянно организовывать всевозможные тренинги с привлечением специалистов из других организаций, психологов, консалтинговых фирм, головного офиса и других успешных филиалов банка, а главное привлечение иностранных консультантов. Наряду с этими мерами, предлагается установить порядок взаимообучения персонала. Здесь возможны такие меры, как совместная работа, выезд более опытных сотрудников или начальников отделов с менеджерами на презентации и выездные консультации с тем, чтобы своевременно скорректировать работу сотрудника, указать на ошибки и дать рекомендации по их устранению.

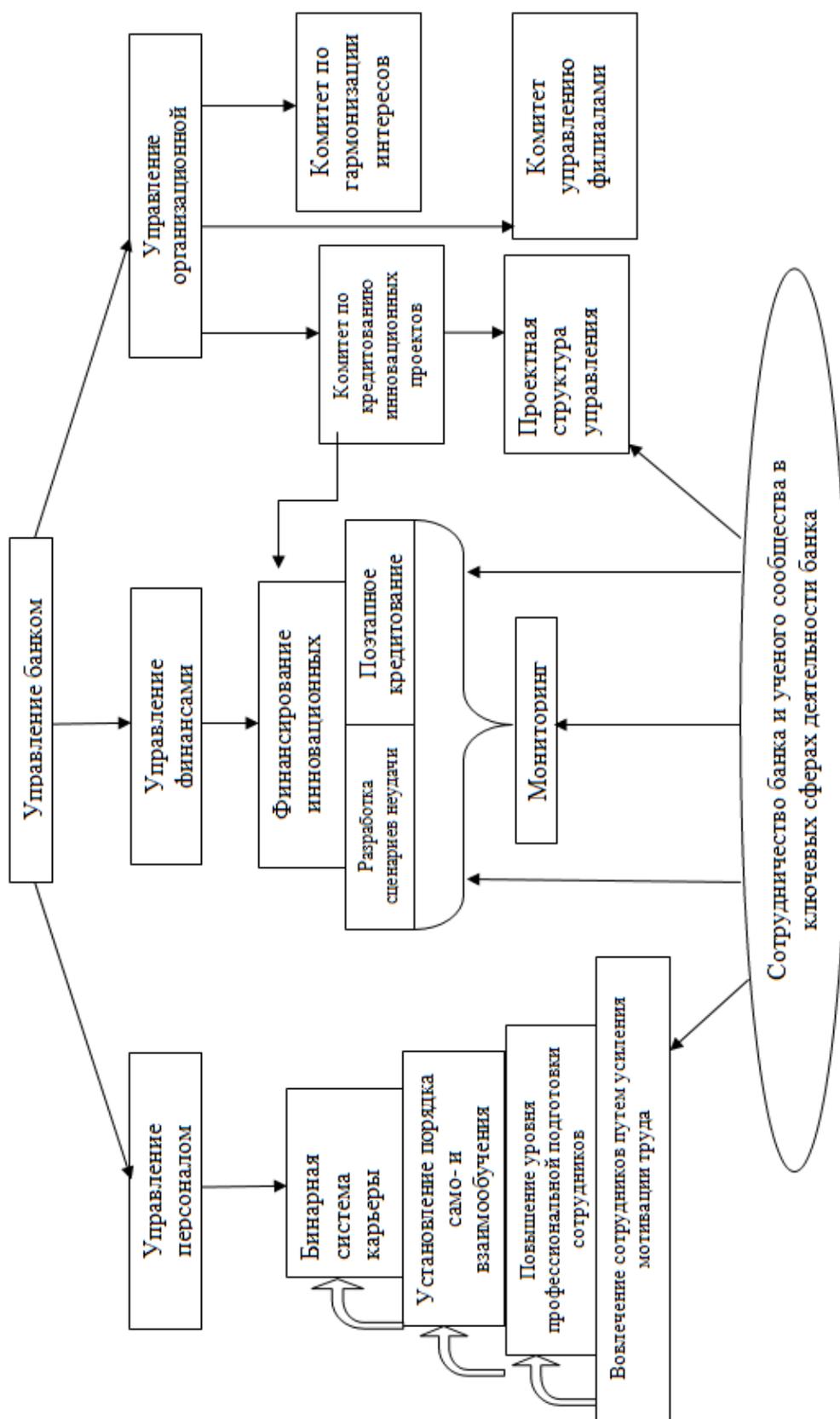


Рис. 1. Модель системы управления банком в период модернизации
 Примечание. Составлено автором на основе исследования

Далее, когда будут максимально использованы внутренний потенциал персонала, появится необходимость применять новоизбранные элементы, например, поменять особенности организации работы аналитической службы, основы организационной цепочки выстраивания взаимодействия отделов и филиалов банка, отдельных частей организационной системы, а возможно, и стратегию банка.

Важно заметить, что предлагаемая выше модель HR - менеджмента ориентирована на выявление внутреннего потенциала сотрудников банка, их нереализованных возможностей, то есть применение интенсивного подхода к развитию. Данная система не требует дополнительных финансовых затрат, т.к. не предполагает никаких изменений в организационной структуре банка, не предполагает приглашения на работу новых кадров, и никак не меняет величину расходов на оплату труда. Этот факт является положительным, ведь работодатель постоянно желает сократить объем расходов, в том числе и на заработную плату.

Как известно, ожидания работников в повышении своей деловой карьеры являются сильным стимулом из активизации и эффективности работы. Но традиционно работник банка повышается в должности только на руководящую работу – начальником структурного подразделения с должности старшего специалиста отдела. Однако не у всех работников имеются достаточные способности для такой работы, ведь человек может быть грамотным сотрудником, детально знающим все тонкости работы, но при этом не обладать умением работать с людьми, своевременно корректировать назревающий дисбаланс и т.д. Здесь можно обратиться к такому методу как “двойная лестница” («бинарная система») карьеры. Об этом говорят такие ученые, занимающиеся вопросами карьеры сотрудников в банке, как Волгина О.Н. [5].

Она предполагает профессиональный рост сотрудника, при этом переход на административную должность исключается. Таким образом, после старшего специалиста возможно внедрить должность “специалист банка” или “советник председателя правления”, что по статусу, заработной плате и другим параметрам соответствовало бы должности начальника структурного подразделения. Далее возможно введение должностей “старшего специалиста банка” или “старшего советника” и т.п.

Данная мера видится довольно актуальной, так как в наше время в банках нередки случаи, когда старший специалист уже может быть воздвигнут на должность более высокого уровня, однако назначение его на должность начальника отдела не представляется возможным по определенным причинам. Без применения такого приема сотрудник

лишается одного из главных стимулов достойной работы.

Кроме того, казахстанская тенденция объединения банков только берет свое начало. В рамках преодоления сложностей и решения проблемы двойственности должностей при консолидации в единый финансовый институт двойная лестница будет особо важной и необходимой к применению. Она поможет сгладить негативное отношение линейных руководителей к потере руководящей должности, ранее занимаемой в другом банке.

Мероприятия затрагивают всю систему управления, состоящую из трех основных элементов – организационная структура, финансовая работа и персонал. Основным приоритетом управления должна выступать ориентация на инновационность экономики, кредитование приоритетных направлений промышленности и транспорта, а также учет интересов всех заинтересованных групп в качественном управлении финансовым институтом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Альжанов Е.Е. Особенности управления рисками финансовых институтов в посткризисный период // Банки Казахстана. – 2010. - №8. – С. 24-26.
2. Назарбаев Н.А. Послание Президента Республики Казахстан от 27 января 2012 г. // <http://akorda.kz/>
3. Назарбаев Н.А. Глобальный тренд социальной модернизации. Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда // Казахстанская правда. – 2012, 10 июля // <http://personal.akorda.kz/>
4. Кулинцев И.И. Экономика и социология труда. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2001. – 312 с.
5. Волгина О.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в финансово-кредитных организациях. – М.: Экзамен, 2003. – С. 25-79.

АНАЛИЗ ПРИЧИН КОРРОЗИИ СИСТЕМЫ ГИДРОЗОЛОУДАЛЕНИЯ ТОО «АЭС СОГРИНСКАЯ ТЭЦ»

Галкин С.В.

ВКГТУ им. Д. Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан

Основой топливно-энергетического комплекса были и остаются в настоящем и в обозримом будущем тепловые электростанции. В свою очередь, подавляющее большинство тепловых электростанций ис-

пользуют уголь. Изначально тепловые электростанции Восточного Казахстана были запроектированы на сжигание Кузнецкого угля. На фоне роста цен на уголь и его транспортировку в конце прошлого века возникли дополнительные проблемы, связанные с распадом Советского Союза. Поэтому была начата разработка Майкубенского и Семипалатинского (Каражыра) разрезов, призванных обеспечить потребность в угле крупных промышленных центров востока Республики Казахстан.

Использование в качестве топлива относительного молодого угля «Каражыра», который относится к углям переходного типа между бурыми и каменными углями, а также бурого угля «Майкубенский» привело к возникновению ряда проблем технического характера. За последний год наблюдается резкое снижение срока эксплуатации золопроводов системы гидрозолоудаления ТОО «АЭС Согринская ТЭЦ» в связи с их коррозионным разрушением.

Статистический анализ по кислотности оборотной воды системы ГЗУ за период с 2012 по 2015 годы свидетельствует о снижении значения рН в среднем на 1,0 (данные по рН представлены на рис. 1). Таким образом, концентрация ионов водорода в воде увеличилась в 10 раз. Данное обстоятельство явилось следствием поэтапной установки батарейных эмульгаторов второго поколения в 2012-2014 годах:

- в 2012 году установлен эмульгатор на котлоагрегате № 2;
- в 2013 году установлен эмульгатор на котлоагрегате № 3;
- в 2014 году установлен эмульгатор на котлоагрегате № 1.

Установка эмульгаторов была продиктована необходимостью повышения эффективности очистки дымовых газов от пыли золы и диоксида серы. После замены труб Винтури на эмульгаторы выбросы пыли золы в атмосферу сократились в 2 раза за счет более эффективного межфазового контакта дымовых газов и орошающей воды. Это же обстоятельство привело к увеличению растворения в воде оксидов серы с образованием серной кислоты (в частности, эффективность улавливания оксидов серы в эмульгаторе выросла более, чем в 3 раза, т.е. с 3 до 10%). В свою очередь, кислота диссоциирует в воде на ионы, что и приводит к повышению концентрации ионов водорода (к снижению рН).

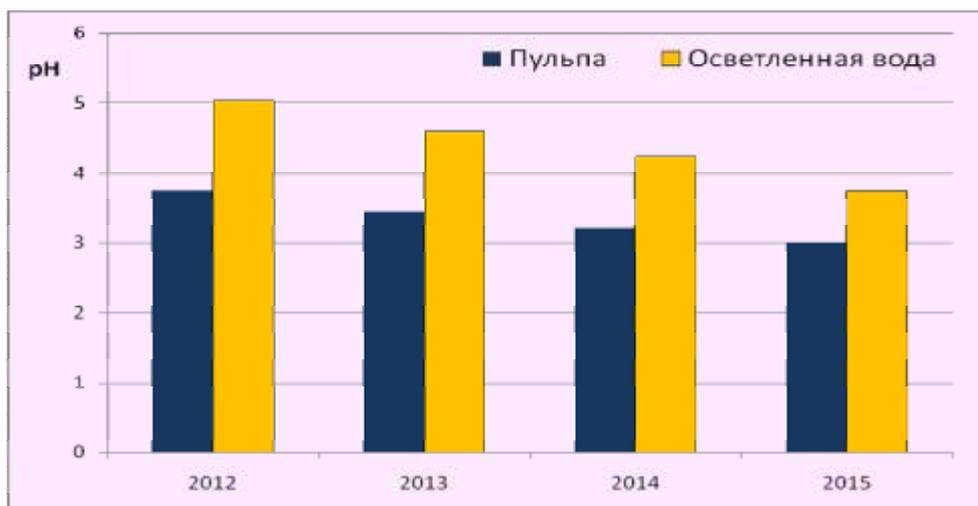


Рис. 1. Динамика снижения рН оборотной воды системы ГЗУ

Коррозия - это процесс химического или электрохимического разрушения металлов под действием окружающей среды [1]. Коррозия сталей в воде обусловлена электрохимической реакцией, при которой на поверхности металла протекают два сопряженных процесса: анодный и катодный. В ходе анодного процесса атомы металла переходят в электролит в виде ионов. Катодный процесс сводится к восстановлению деполяризаторов. Из катодных реакций наиболее важное значение имеет восстановление ионов водорода (водородная деполяризация) и восстановление кислорода (кислородная деполяризация). Скорость коррозии сталей определяется главным образом катодным процессом, который зависит в основном от концентрации кислорода, температуры и значения рН. Поскольку на первые два фактора повлиять не представляется возможным, то акцентируем внимание на показателе рН.

Скорость коррозии возрастает по мере уменьшения рН. Это происходит потому, что с уменьшением рН наблюдается смещение коррозионного потенциала в область отрицательных значений в связи с возрастанием роли водородной деполяризации. При увеличении рН коррозия происходит с кислородной катодной деполяризацией, и скорость коррозии уменьшается. В интервале рН 5-10 скорость коррозии стала почти постоянной и мало зависит от рН, потому что в этой области коррозия определяется скоростью диффузии кислорода к корродирующей поверхности. При рН > 10,0 сталь практически не корродирует, так как наступает ее пассивация [2, 3].

Значительное влияние на увеличение скорости коррозии золотопроводов оказывает абразивное свойство пульпы. В процессе коррозии на поверхности стали образуются металлооксидные пленки, экра-

нирующие поверхность металла и замедляющие процесс коррозии. Однако эти пленки достаточно легко разрушаются потоком золошлаковых частиц. В связи с этим происходит разрушение золопровода, в первую очередь, в его нижней части.

Таким образом, в условиях сложившегося химического баланса в оборотной воде системы ГЗУ после внедрения эмульгаторов интенсивность коррозии возросла в 1,5-2 раза (до 10 мм/год в локальных местах). Средний срок службы золопроводов в настоящее время составляет 20 месяцев (с учетом разового переворачивания трубопроводов на 180°, ввиду более быстрого истирания их нижней части золовыми частицами, имеющими большую концентрацию). Средний срок службы трубопроводов осветленной воды из-за более высокого рН и незначительного содержания золовых частиц, а следовательно, и эффекта абразивного истирания, оценивается в 4 года.

Золошлаковые отходы содержат оксиды металлов, которые имеют щелочные свойства. На рис. 1 наглядно представлено увеличение рН осветленной воды в сравнении с пульпой, что обусловлено их нейтрализующим действием. При этом очевидно, что имеющееся количество оксидов щелочных металлов в пульпе недостаточно для полной нейтрализации, так как рН осветленной воды остается значительно ниже 7.

Таким образом, установлено, что причиной более интенсивной коррозии системы ГЗУ ТОО «АЭС Согринская ТЭЦ» является повышение кислотности пульпы и осветленной воды в результате увеличения улавливания диоксидов серы в эмульгаторах. Для решения данной была рекомендована нейтрализации кислотности воды в системе ГЗУ путем добавления щелочи.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Александр Г.Д. Коррозия металлов и способы защиты от нее. – М.: «Высшая школа», 1988.
- 2 Сухотин А.М. Коррозионная стойкость оборудования химических производств. Коррозия под действием теплоносителей, хладагентов и рабочих тел. – Л.: «Химия», 1988.
- 3 Плудек В. Защита от коррозии на стадии проектирования. – М.: «Высшая школа», 1980.

ИНТЕРНЕТ-КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

Степанова М.В.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Сегодня в развитии туризма Интернет и электронная почта являются таким же привычным средством коммуникации, как и телефон и «бумажная» почта. С помощью этих средств массовой коммуникации осуществляется взаимосвязь между турагентами и фирмами, между реальными и потенциальными клиентами и турагентствами, предлагающими свои услуги. Но в то же время не все средства массовой коммуникации, включая и Интернет, используются эффективно для развития туризма.

К примеру, региональные туристические фирмы предлагают исчерпывающий спектр услуг, ограничивая себя в основном российскими туристами, так как не могут позволить себе воплотить в жизнь маркетинговую и рекламную стратегию, направленную на привлечение иностранных туристов.

Самым дешевым и в то же время наиболее эффективным способом выхода туристической компании на мировой рынок является сеть Интернет. Сеть, в отличие от СМИ, доступна любому пользователю почти в любой точке планеты. Стоимость рекламных площадей в Интернете намного ниже, чем в популярных СМИ, и охват аудитории намного шире. Сеть имеет и другие преимущества: листы рассылки, контекстная реклама, персонализированный показ баннерной рекламы и индивидуального контента. Но выходить каждой туристической фирме на мировой рынок с ограниченным количеством услуг весьма дорого. Поэтому в сети Интернет должны быть организованы «Объединения туристических фирм», целью которых станет предложение и предоставление полного комплекса услуг в пределах одного региона зарубежному потребителю, базируясь преимущественно в сети Интернет.

Туристические фирмы могут сотрудничать на партнерских условиях либо предложить по несколько уникальных продуктов в своей части региона, при этом продолжая заниматься своей обычной деятельностью. Интернет-портал такого объединения, помимо базы данных лучших предложений, должен включать в себя и все современные сервисы, такие, как онлайн-заказ авиационных и железнодорожных билетов, с возможностью их оплаты любым способом (кредитная карта, электронный платеж), подбор индивидуального тура, используя базу данных туристического объединения региона. Совместный Ин-

тернет-проект позволит с меньшими финансовыми и временными затратами осуществить выход на глобальный рынок. Для этого необходимо объединить маркетинговые усилия туристических фирм региона для сотрудничества в создании инфраструктуры туризма, ведь каждый отдельный туристический оператор региона обладает своей уникальной информацией о наиболее привлекательных маршрутах, исчерпывающей информацией об отельной базе. У человека, посетившего такой портал, прочитавшего информацию на родном ему языке, не должно оставаться никаких вопросов в отношении спектра предлагаемых услуг. Ему должны быть предоставлены фото- и видеоматериалы, отзывы туристов и полная информация о регионе (включая метеопрогноз, курсы валют, телефоны экстренной помощи, полезные советы и так далее). Такая кооперация в реализации туристических услуг даст возможность сделать регион интересным, заманчивым и доступным, появится возможность создавать новые качественные объединенные туристические продукты [4].

Часть прибыли таких партнерств должна расходоваться не только на совместную рекламу и маркетинговые программы, но и на совершенствование материальной базы, увеличения количества и качества совместных продуктов. Это неизбежно приведет к появлению новых рабочих мест, росту производства и экономического благосостояния региона и страны в целом. Если такие объединения возникнут во всех регионах Казахстана, более мелкие «игроки» на рынке туризма будут вытеснены. В результате останутся фирмы (объединения), предлагающие более качественные услуги.

Весь туристический потенциал Казахстана необходимо представить в виде одного информационного портала, в который будут входить все туристические объединения нашей страны. Это позволит сфокусировать интересы покупателей на единственном сайте. Нет смысла «сражаться» за привлечение покупателя в одиночку. Необходимо создавать объединенные информационные порталы, вначале это могут быть порталы, не просто регионов, а крупных регионов. Похожие шаги по привлечению туристов в свою страну уже предприняла Австралия, выкупив у киберсквоттера домен Austalia.com. Собираются создать такой информационный портал власти Ирландии. Открытие сайта www.discoverireland.com будет первой фазой амбициозного туристического проекта по продвижению туризма Ирландии на 27 крупнейших туристических рынков мира. Сайт будет доступен на 14 языках [5].

Новый ресурс будет содержать информацию о 30 тыс. туристических продуктах, в числе которых - все известные и популярные среди

туристов достопримечательности, проходящие в стране фестивали и другие события. Предполагается, что Интернет-ресурс объединит всех туроператоров Ирландии и облегчит потребителю выбор и покупку тура в страну [5, с. 138].

Обладая обширнейшими просторами и уникальными красотами природы, Казахстан должен стать центром мирового туризма. Практически у каждого региона Республики Казахстан достопримечательностей и просто красивых мест для отдыха гораздо больше, чем в любой европейской стране. Единственным препятствием на пути к объединению туроператоров нашей страны является отсутствие стратегии развития и нежелание в одиночку заниматься столь зыбкой и ресурсоемкой работой. А чтобы туроператорам и туристическим агентствам, работающим на внутреннем рынке и увеличивающим поток иностранных туристов, выгодно было этим заниматься, должны даваться льготы. Необходимо заинтересовать бизнесменов в том, что деньги гораздо выгоднее вкладывать в свое родное государство, чем вывозить за рубеж.

ЛИТЕРАТУРА

1. Управление взаимоотношениями с клиентами: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. Пепперс Д., Роджерс М. Управление отношениями с клиентами. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006.
3. Головкин Б. Информационный менеджмент массовой коммуникации. – М.: «Трикста», 2005.
4. Верников Г.Г. Корпоративные информационные системы: не повторяйте пройденных ошибок // Менеджмент в России и за рубежом. - 2003. - №2.
5. Середонин И.Г. Туристические объединения в сети Интернет // Журнал «Маркетинг в России и за рубежом». - 2007. - №1.

УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ ЗА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Бордияну И.В.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

В настоящее время банковская система, система регулирования и надзора в банковской системе Казахстана продолжает переживать

сложное время.

До 2013 года банковская отрасль в Казахстане характеризовалась высочайшим ускоренным ростом активов, которая была концентрирована на централизацию банковских ресурсов. Прошедший кризис в казахстанской экономике внес основную долю неопределенности в развитие банковского сектора.

Причины долгосрочного кризиса в конце 2014 года до сих пор весьма ощутимы в стране, их последствия еще не определены, многие кредитные организации и банки оказались в трудном экономическом и финансовом положении.

После долгосрочного кризиса 2014 года рыночная экономика Республики Казахстан набирает всё большую силу. Вместе с развитием рыночных и финансовых отношений набирает силу и конкуренция, как основной механизм регулирования хозяйственного, торгового процесса и деятельности хозяйствующих субъектов [1].

В современных экономических условиях хозяйственная деятельность каждого хозяйствующего субъекта, предприятия или каждого коммерческого банка является предметом внимания участников развитых рыночных отношений, банковских и финансовых операции и деятельности БВУ, заинтересованных в результатах его функционирования.

Для того, чтобы обеспечить выживаемость банков второго уровня и разных предприятий в современных финансовых условиях, управленческому персоналу в этих учреждениях необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние организации.

Обеспечение эффективности системы работы банков требует от Национального Банка РК усиления форм и методов регулирования, надзора и управления банковской деятельности [1].

Задача банковского надзора – добиться, чтобы коммерческие банки оказывали коммерческие услуги безопасно, надежно, в целом функционировали правильно, обладали достаточным собственным, заемным, акционерным капиталом и достаточными резервами для покрытия кредитных, валютных, процентных рисков, которые возникают в их деятельности в целом.

Банковская система играет особую роль в осуществлении разных денежных платежей, привлечении и распределении накоплений и сбережений, поэтому обязательным компонентом устойчивой развитой рыночной экономики должен стать жесткий надзор за банковскими организациями второго уровня.

Основной целью совершенствования банковского надзора и банковского контроля является поддержание стабильности и доверия к

банковской и финансовой системе [2, 3].

На сегодняшний день строгий банковский контроль, аудит и надзор должен способствовать развитию эффективной и конкурентной кредитной системы, должен обеспечивать общественный порядок и экономическое благо, которое не может быть в полной мере представлено рынком. Эти явления, наряду с эффективной макроэкономической денежной политикой, важны для финансовой стабильности в Казахстане.

Регулирование деятельности кредитных организаций проводится путем изучения их документов, статистической информации, содержащейся в базе данных, собеседования с сотрудниками банка, а также проведения контрольных и иных расчетов, а также тестирования и анализ аппаратно-программных средств, используемых кредитной организацией для выполнения банковских операций, их учета и составления документов. Система банковского регулирования в коммерческих банках представлена на рис. 1 [4].

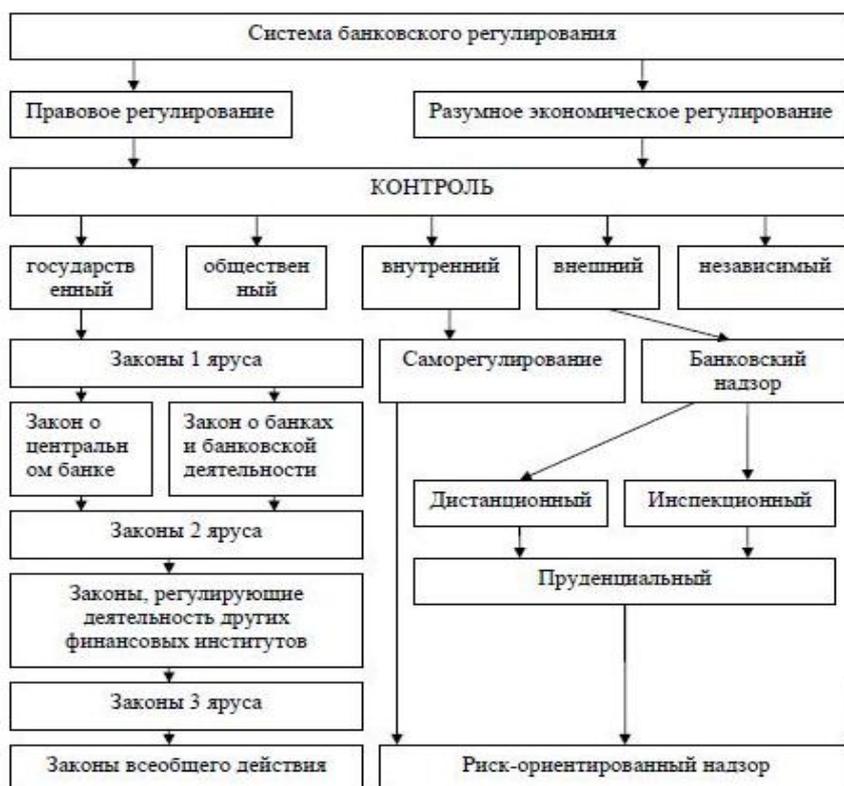


Рис. 1. Система банковского регулирования коммерческих банков

Согласно данным рис. 1, система банковского регулирования в стране имеет две основных формы: правовое-экономическое регулирование банков и финансово-экономическое регулирование коммер-

ческих банков. В системе управления Национальным банком РК установлен более развернутый перечень прав и обязанностей контрольной группы для организации проверки кредитных организаций и их филиалов [5].

Главная цель и методы банковского регулирования и контроля - поддержание стабильности денежно-кредитной системы, социально - экономическая защита прав и интересов вкладчиков и клиентов банка. Национальный банк РК не вмешивается в текущую деятельность банковских организаций второго уровня, за исключением случаев, строго нарушения банковских законов, пруденциальных нормативов для кредитных организаций.

Работа системных блоков Национального банка РК тесно связана между собой, что показано на рис. 2.

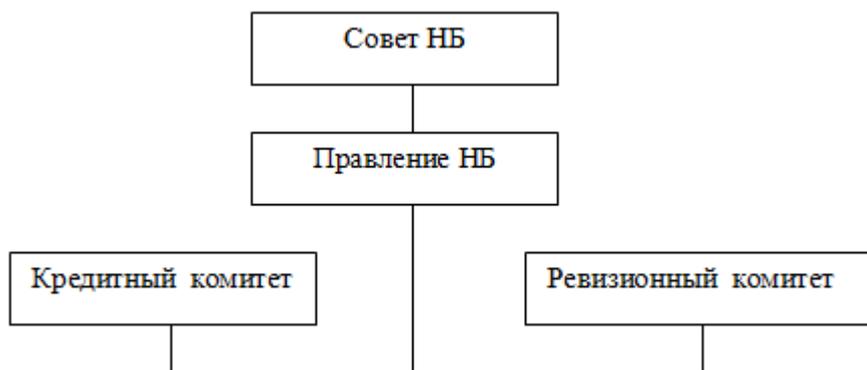


Рис. 2. Структура управленческого аппарата банка

Управляющие и надзорные функции Национального Банка РК осуществляются непосредственно путем банковского надзора. Национальный Банк Казахстана устанавливает обязательные для кредитных организаций всех уровней правила и показатели проведения банковских операций. А также правила составления и ведения бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, и формы представления бухгалтерской и ежедневной статистической отчетности в банках [4].

Для осуществления своих функций по регулированию и надзору Национальный Банк Казахстана в соответствии с перечнем услуг, установленным Советом директоров, имеет право запрашивать и получать у кредитных организаций полную финансовую информацию об их деятельности, действии и требовать объяснение по полученной информации, финансовую отчетность по всем показателям.

Поступившие от коммерческих банков и других кредитных организаций данные по балансам и банковским операциям не подлежат разглашению без согласия соответствующей кредитной организации,

за исключением случаев, предусмотренных законами о банковской деятельности [5].

Национальный Банк РК ежегодно в конце декабря публикует общую сводную статистическую и аналитическую финансовую информацию о банках второго уровня, о балансовых и сводных отчетах банка, и двухуровневой банковской системе Казахстана, а также в соответствии с законами о Национальном банке предъявляет квалификационные требования к руководителям и менеджерам банков, а также к главному бухгалтеру кредитной организации [5].

Основная задача регулирования и надзора организовать процесс управления активами и пассивами в банке, управление банковскими рисками, внедрить пути по созданию действенной и эффективной законной системы управления внутренними и внешними рисками.

Надзор в банковской деятельности является основной составной частью большого круга постоянных действий по организации экономическо-финансовых условий для успешного совершенствования кредитного рынка.

Формирование основных условий планирования и банковского надзора, а также точное определение параметров и путей правильного лицензирования, регулярное проведение в жизнь экономических норм надзора все это методы снижения дополнительных расходов и пути управления банковским риском.

Результаты количественной и качественной проверки в коммерческих банках служат основным исходным инструментом материалов, используемых для эффективного развития проверяемых кредитных учреждений, а также для развития систем регулирования и надзора в банковской деятельности.

В системе эффективного надзора других внешних факторов, способствующих полной стабильности банковской и финансовой системы и кредитных рынков, является эффективная, последовательная денежная политика, развитая инфраструктура кредитного сектора, рыночная дисциплина и система обеспечения долгосрочного функционирования банковской сферы [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. ПП НБРК от 24 августа 2012 года №235 «О внесении изменений в некоторые нормативные правовые акты Республики Казахстан по вопросам регулирования, контроля и надзора финансового рынка и финансовых организаций»
2. Закон Республики Казахстан от 28 декабря 2011 года № 524-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные

акты Республики Казахстан по вопросам регулирования банковской деятельности и финансовых организаций в части минимизации рисков»

3. Айтбаева У.Б., Ахметова К.К. Банковское дело: зарубежный опыт и казахстанская практика. - М., 2004.
4. Агеева Н.А. Основы банковского дела: Учебное пособие. - М., 2014.
5. Бариленко В.И., Кайро О.В., Кузнецов С.И. Анализ финансовой отчетности (для бакалавров). Учеб. пособие. - М., 2014.
6. Симановский А.Ю. Надзорные и контрольные функции НБ // Банки Казахстана, 2012.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА

Кайгородцев А.А., Бордияну И.В., Кайгородцева Т.Ф.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Одной из важнейших задач системы высшего образования является подготовка квалифицированных специалистов для реализации программы индустриально-инновационного развития страны и регионов, обеспечение сбалансированности в цепочке «потребность инновационной экономики – рынок труда – рынок образовательных услуг».

В условиях зарождения шестого технологического уклада продуктом системы образования является конкурентоспособный специалист, обладающий высоким уровнем квалификации, способный к труду большей сложности и с высоким уровнем производительности труда.

Мы согласны с точкой зрения Р.А. Байжоловой и Ж.А. Абылкасимовой, которые считают, что имеющие место системные сбои в развитии процессов диверсификации экономики в значительной степени объясняются несбалансированностью рынков труда и образовательных услуг с учетом потребностей отраслей экономики [1].

В связи с этим повышение эффективности функционирования системы образования в регионе является существенным фактором социально-экономической модернизации и повышения качества жизни населения.

Как видно из таблицы 1, для различных уровней системы образо-

вания в Восточном Казахстане характерны различные тренды.

Так, за период 2012-2014 гг. количество организаций дошкольного образования увеличилось с 587 до 786 или на 33,9% при одновременном росте числа детей, посещающих эти организации, увеличилось на 44,9 % и составило 64,6 тыс. человек.

За тот же период количество дневных общеобразовательных школ уменьшилось с 729 до 709 или на 2,7%, при росте численности учащихся в них на 1,2% до 174,8 тыс. чел.

Количество учебных заведений технического и профессионального образования уменьшилось на 8,5%, а число учащихся в них сократилось на 4185 чел. или 9,5%.

Количество высших учебных заведений уменьшилось на 30%, а число студентов в них сократилось на 10603 чел. или 29,5% и составило 26,6 тыс. чел.

Рост количества детей в дошкольных заведениях приведет к увеличению числа учащихся в средних школах, однако, существенного увеличения количества обучающихся в учебных заведениях технического, профессионального и высшего образования в ближайшие годы не произойдет. А учитывая, что качество образования в значительной степени определяется уровнем материально-технической оснащенности учебных заведений, который в свою очередь зависит от наличия у учебных заведений финансовых ресурсов, являющихся функцией от количества обучающихся, можно сделать вывод о том, что в среднесрочном периоде качество подготовки специалистов в регионе не будет соответствовать потребностям экономики.

Таблица 1. Характеристика системы образования ВКО

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к 2012 г.
Количество дошкольных организаций (на конец года)	587	608	786	133,9
Количество детей в дошкольных организациях (на конец года), человек	44 590	47 347	64 627	144,9
Количество дневных общеобразовательных школ (на начало учебного года)	729	716	709	97,3
Количество учащихся в дневных общеобразовательных школах (на начало учебного года), тыс. человек	172,7	171,9	174,8	101,2
Количество учебных заведений технического и профессионального образования (на начало учебного года)	82	78	75	91,5
Количество учащихся в учебных заведениях	44 103	41 477	39 91	90,5

технического и профессионального образования (на начало учебного года), человек			8	
Количество высших учебных заведений (на начало учебного года)	10	7	7	70,0
Количество студентов высших учебных заведений (на начало учебного года), человек	37 162	29 220	26 559	71,5
Примечание – Источник [2].				

Как видно из таблицы 2, в течение пяти лет в Восточном Казахстане произошло сокращение числа высших учебных заведений с 10 до 7. За тот же период численность студентов уменьшилась в 1,8 раза. При этом изменение числа студентов различных форм обучения имело разнонаправленный характер:

- количество студентов на дневных отделениях сократилось на 13,8%;
- число студентов на вечерних отделениях увеличилось в 3,5 раза;
- количество студентов на заочных отделениях уменьшилось в 8,2 раза.

Таблица 2. Высшие учебные заведения Восточно-Казахстанской области в 2010-2014 годах

На начало учебного года	Учебный год					
	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	2013/ 2014	2014/ 2015	2014/ 2015 в % к 2010/ 2011
Число высших учебных заведений	10	10	10	7	7	70,0
Численность студентов, чел.	48381	45930	37162	29220	26559	54,9
в том числе обучающихся на отделениях:						
дневных	22577	23333	22651	20573	19466	86,2
вечерних	1179	2852	4018	3961	4104	348,1
заочных	24625	19745	10493	4686	2989	12,1
Число принятых в высшие учебные заведения, чел.	15489	13143	8338	6955	7404	47,4
Выпущено высшими учебными заведениями, чел.	12225	12503	13240	13156	12426	101,6
Примечание – Источник [3].						

Это объясняется уменьшением количества поступающих в высшие учебные заведения из-за сокращения численности населения в возрасте старше 17 лет, сокращением доходов населения вследствие затяжного экономического кризиса, а также политикой Министерства образования и науки РК, нацеленной на повышение качества подготовки специалистов с высшим образованием на основе сведения к минимуму удельного веса заочной формы обучения.

При наличии тенденции к сокращению количества принятых в высшие учебные заведения, число принятых в вузы в 2014/2015 учебном году увеличилось по сравнению с предыдущим годом на 6,4%.

Численность выпускников высших учебных заведений остается практически неизменной: в 2014/2015 учебном году она увеличилась по сравнению с 2010/2011 учебным годом на 1,6 % и сократилась по отношению к предыдущему году на 5,5 %.

Негативное влияние на развитие высшей школы Восточного Казахстана оказывают следующие факторы:

- отсутствие системного подхода к взаимодействию служб по трудоустройству выпускников с потенциальными работодателями;
- неразвитость стратегического партнерства высших учебных заведений, бизнес-среды и местных сообществ;
- не достаточно эффективное участие вузовских ученых в выполнении региональных научно-технических проектов и программ.

Для повышения эффективности функционирования регионального рынка образовательных услуг необходимо реализовать следующий комплекс мероприятий:

1. В целях устранения противоречий между подготовкой специалистов и реальной потребностью в них на рынке труда необходимо совершенствовать профессиональную подготовку кадров. В системе непрерывного образования целесообразно создавать комплексы учебных заведений, в состав которых входят учреждения общего среднего образования (детские сады, школы нового типа – лицеи, гимназии, с углубленным изучением отдельных предметов), начального среднего профессионального образования (ПТШ, колледжи). Соединение процесса обучения с производительным трудом и научными исследованиями является условием повышения качества подготовки специалистов за счет эффективного использования научно-производственного потенциала высших учебных заведений. Наряду с этим, многофункциональные комплексы учебных заведений должны осуществлять повышение квалификации и переподготовку кадров рабочих и инженерно-технических специальностей. Предлагаемая модель подготовки кадров позволит системе образования стать связующим звеном между

наукой и производством [4].

2. Для повышения качества образовательных услуг необходимо внести изменения в процесс обучения путем внедрения прогрессивных образовательных технологий, в частности, таких методик оценки качества подготовки конкурентоспособных специалистов, как эссе, дебаты, мозговой штурм, презентация. Целесообразно выдавать выпускникам общеобразовательных, профессиональных школ и высших учебных заведений паспорта профессиональной карьеры, которые представляют собой индивидуальный портфель официальных документов, отражающих уровень знаний, умений и навыков обучающихся.

3. Развитие системы стратегического партнерства учебных заведений, предпринимателей и местных сообществ.

4. Включение общеобразовательных школ, высших и средних специальных учебных заведений в международную электронную информационную систему как фактор обеспечения качественно нового уровня образования, отвечающего требованиям рыночной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байжолова Р.А., Абылкасимова Ж.А. Проблемы взаимосвязи и регулирования взаимодействия рынков труда и образовательных услуг в условиях инновационного развития экономики Казахстана // Труды международной научно-практической конференции «Внешнеэкономическая деятельность страны в условиях вступления мировой экономики в режим турбулентности». – Ч. 1. – Астана: ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2015. – С. 185-193.
2. Регионы Казахстана: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, 2015.
3. Предварительные данные за 2014 год. Краткий статистический ежегодник. – Усть-Каменогорск: Департамент статистики ВКО, 2015.
4. Кайгородцев А.А., Бордияну И.В., Ситникова Е.С. Формирование экономики знаний в Республике Казахстан: Монография. – Усть-Каменогорск: КАСУ, 2016.

ОЦЕНКА ПРЕИМУЩЕСТВ КОТЛОВ С ЦИРКУЛИРУЮЩИМ КИПЯЩИМ СЛОЕМ ПО ТЕХНОЛОГИИ «B&W»

Запасный Е.В.¹, Галкин С.В.², Запасный В.В.²

¹ЗАО «Белоцерковская ТЭЦ», Киев, Украина

²ВКГТУ им. Д. Серикбаева, Усть-Каменогорск, Казахстан

В аспекте перехода Республики Казахстан в число 30 наиболее конкурентоспособных стран мира к 2050 году необходимо достичь мировых стандартов по выбросам загрязняющих веществ в атмосферу от ТЭС. Для этого целесообразно провести планомерную работу по замене существующих пылеугольных котлоагрегатов на современные энергоэффективные установки с циркулирующим кипящим слоем (ЦКС). В данной работе предлагается рассмотреть технологию компании «Babcock & Wilcox».

Испытания по сжиганию угля марки АШ зольностью до 40% на опытно-промышленной установке по технологии ЦКС «B&W» (таблица 1) показали, что ее эффективность в диапазоне нагрузок от 50 до 100% достаточно высокая: потери с механическим недожогом составляют не более 4%, выбросы оксидов азота соответствуют стандартам ЕС, имеется возможность подачи в топку известняка для снижения выбросов диоксида серы.

Таблица 1 – Результаты испытаний на установке ЦКС B&W

Параметр	Режим полной нагрузки	
	Испытание 1	Испытание 2
Состав угля, %:		
- влага		3.68
- летучие		5.38
- связанный углерод		49.84
- зола		41.1
- сера		2.68
Температура в нижней части топки, °С	879.4	882.8
Эффективность сжигания углерода, %	96.5	96.1
Эффективность нейтрализации серы известняком, %	88	88
Выбросы, г/м ³ (н.у.):		
- CO	0.26	0.29
- SO ₂	1.0	0.96
- NO _x	0.34	0.25

Отказ от громоздких металлоемких выносных циклонов, требующих качественного обслуживания при эксплуатации, дает технологии «B&W» значительные преимущества по сравнению с другими

технологиями ЦКС по габаритам установки и простоте обслуживания. Наличие в контуре котла двухступенчатой системы очистки твердых частиц в швеллеровом сепараторе и батарейном циклоне обеспечивают высокую эффективность использования твердого топлива. Котлы ЦКС В&W работают при сравнительно высоких плотностях твердых частиц в верхней части топки, по сравнению с некоторыми другими установками ЦКС. Это обеспечивает высокую интенсивность реакции газ – частицы при сжигании, хорошее связывание серы и высокую интенсивность теплопередачи между слоем и поверхностями нагрева топочной камеры.

Уголь и известняк подаются питателями в нижнюю часть топочной камеры (в первичную зону). Количество точек вводов угля и известняка зависят от производительности котла и особенностей используемых топлив. Частицы из батарейного циклона пневмоподачей или по аэрожелобам возвращаются также в нижнюю часть топки. Топочная камера оборудуется установками дренажа слоя через окна в подовом экране с последующим охлаждением частиц.

Котел оборудуется канальными горелками для нагрева воздуха при пусках и надслоевыми горелками, работающими на природном газе или мазуте, которые используются для дальнейшего подогрева слоя и розжига основного топлива. Колпачки, подающие воздух, расположены в поду топки и предназначены для равномерного распределения первичного воздуха. Остальная часть воздуха подается в систему дожигания через специальные сопла с целью обеспечения ступенчатого сжигания. Для защиты труб от эрозии и обеспечения заданной температуры слоя, все поверхности нижней части топки футерованы специальным составом. Внутри топочной камеры при необходимости размещаются испарительные и перегревательные панели пароводяного тракта котла.

Одна из основных идей, реализуемых в котлах с ЦКС, состоит в том, что температура кипящего слоя оказывается невысокой – на уровне 820-930⁰С. При таких температурах образование термических окислов азота значительно снижается. Заметим, что в факельных пылеугольных топках температура горения достигает 2000⁰С, обуславливая интенсивное окисление атмосферно азота [1]. Снижение выбросов в атмосферу оксидов азота (NO_x) достигается в результате низкотемпературного сжигания топлива, равномерного распределения уровня температур в топочном пространстве и ступенчатой подаче воздуха, что позволяет получить величину концентрации NO_x в дымовых газах не более 200 мг/м³ (н.у.).

Добавка в топку вместе с углем дешевого сорбента – известняка

при совместном их сжигании с оптимальной температурой 850–870⁰С приводит к внутритопочному связыванию оксидов серы (SO₂) с эффективностью до 95%. Поглощение SO₂ за счет известняка в топке происходит с образованием сульфата кальция, который вместе со шлаком и золой выводится из кипящего слоя в бункер котла.

«Babcock&Wilcox» уже внедрил на ТЭС 27 котлов ЦКС, работающих на каменных и бурых углях, отходах углеобогащения, древесных отходах, коксовых остатках. Успешная эксплуатация котлов ЦКС обуславливается в основном устройством топки ЦКС и технологией сжигания. Большая часть твердых частиц в котлах ЦКС В&W рециркулирует внутри топки. Только незначительная часть твердых частиц улавливается в батарейном циклоне, расположенном за конвективной шахтой котла и частично возвращаются в нижнюю часть топки. Внутритопочная и внешняя рециркуляция частиц обеспечивают интенсивное их перемешивание, увеличение времени нахождения частиц в топке, более полное сжигание топлива и использование известняка.

Совместно с применением современных высокоэффективных электрофильтров или рукавных фильтров, энергоблоки с котлами ЦКС обеспечивают экологические показатели, удовлетворяющие мировым стандартам по выбросам вредных веществ в атмосферу.

Преимущества использования предприятиями котлов ЦКС по технологии «Babcock & Wilcox»:

1) Применение технологии ЦКС на электростанциях и котельных позволит эффективно сжигать с высокой экономичностью широкий выбор твердого топлива с низкими требованиями к его качеству, организовать надежную работу котельного оборудования при достаточно гибкой организации регулирования топочного процесса.

2) Установка швеллеркового сепаратора прямо на выходе из топки обеспечивает наибольшую, по сравнению с другими технологиями, внутритопочную циркуляцию сжигаемого топлива с повышением теплообмена в верхней ее части. При этом повышается степень связывания оксидов серы с вводимым в топку известняком, чем при использовании других технологий ЦКС.

3) Обеспечивается надежная работа котла в диапазоне нагрузок 30-100% в виду малых скоростей дымовых газов, не обуславливающих износ швеллеркового сепаратора частицами пыли золы.

4) Котел ВР-ЦКС «В&W» имеет минимальное количество внутренней футеровки за счет применения швеллеркового сепаратора и батарейного циклона для улавливания твердых частиц. Именно это отличие от других технологий ЦКС с выносными горячими и охлажда-

даемыми циклонами, встроенными циклонами (типа компакт) обеспечивает высокий коэффициент использования поверхностей нагрева котла и наиболее короткое время его пуска и остановки. Например, котел ЦКС ст. № 4 Старобешевской ТЭС (технология Лурги) из холодного состояния пускается в течение 26 часов, а котел ВР-ЦКС «В&W» пускается в течение 10 часов.

5) Двухступенчатая система улавливания пыли позволяет иметь высокую степень улавливания твердых частиц в швеллерковом сепараторе ударного типа и батарейном циклоне без громоздкого и сложного внешнего контура циркуляции твердых частиц. Это обеспечивает снижение нагрузки на электрофильтр или рукавный фильтр и возможность изготавливать их с меньшими габаритами или получить более высокую эффективность очистки дымовых газов от твердых частиц при сохранении размеров.

6) В отличие от других общепризнанных коммерческих технологий ЦКС, котлы ВР-ЦКС «В&W» отличаются наименьшими габаритами, что позволяет выполнить их установку в существующих станционных ячейках при перевооружении действующих ТЭС.

7) Снижение стоимости строительства технологии ЦКС «В&W» за счет исключения дорогостоящих узлов азото- и сероочистки с обеспечением снижения выбросов окислов азота до 200 мг/м³ за счет низкотемпературного сжигания топлива и связывания серы известняком до 90-95% (до 200 мг/м³).

8) Стоимость проектируемого для Белоцерковской ТЭЦ (Украина) котла ЦКС производительностью 500 т/ч с электрофильтром составляет около 88 млн. USD, т.е. 260 USD/кВт. Такая стоимость является весьма приемлемой, т.к. в настоящее время наиболее дешевые котлы с ЦКС производят в Китае с удельными капитальными затратами на все оборудование около 300-350 USD/кВт, в Польше – 420 USD/кВт [2]. Котлы ЦКС производства «В&W» имеют меньшую стоимость в сравнении с альтернативами других компаний (ALSTOM, Foster Wheeler и т.д.) из-за конструктивных особенностей, связанных, в первую очередь, с меньшей металлоемкостью.

Применение котлоагрегатов типа ВР-ЦКС по технологии «В&W» позволяет эффективно использовать различные угли, в том числе рядовые, отходы углеобогащения и биотопливо. Данная технология обеспечивает наиболее высокие показатели по эффективности выгорания топлива, при этом достигаются высокие показатели по связыванию окислов серы в топке и низкое образование оксидов азота. Конструкция котлоагрегата надежна, проста в эксплуатации, требует минимального обслуживания. Для условий Казахстана удельные капи-

тальные затраты в 260-300 USD/кВт являются наиболее привлекательными по сравнению с другими производителями, следовательно, более реализуемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Трухний А.Д. Основы современной энергетики. В 2-х томах. Том 1. Современная теплоэнергетика. М.: Издательство МЭИ, 2008.
2. Рябов Г.В. Технология ЦКС имеет хорошую перспективу // http://www.ng.ru/ng_energiya/2007-06-27/13_tech.html.

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Искендерова Ф.В.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Управление конкурентными преимуществами предприятия состоит из различных задач, которые могут происходить на стратегическом, тактическом и операционном уровнях. Целенаправленность каждой задачи и их влияние друг на друга создают необходимость объединения их в общую систему управления конкурентными преимуществами предприятия для увеличения их эффективности.

Под управлением конкурентными преимуществами предприятия понимается система, которая состоит из двух подсистем:

- управляемая подсистема;
- управляющая подсистема.

Управляемая подсистема или объект управления подразумевает под собой подсистему, которая осуществляет воздействие со стороны органа управления (управляющей подсистемы). Объектом управления в данной системе является процесс формирования и управления конкурентными преимуществами предприятия.

Управляющая подсистема или субъект управления является звеном или частью системы управления, которая является источником воздействия на объект управления. Субъектом управления могут быть руководители предприятия и их подразделения [1, с. 82].

Стоит отметить, что процесс управления конкурентными преимуществами предприятия по своей сути является частью системы управления предприятием. Следовательно, процесс управления конкурентными преимуществами показывает характерные для управле-

ния функции: планирование, организация, мотивация, контроль.

Следовательно, под управлением конкурентными преимуществами предприятия понимается процесс управления принятием и реализацией стратегических решений, направленных на увеличение и удержание конкурентных преимуществ с целью обеспечения его конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Процесс управления конкурентными преимуществами предприятия может выполняться путем осуществления принятия управленческих решений. Данный процесс представляет собой деятельность управления по целям, где совокупность циклических действий, связанные с выявлением проблем, поиском и организацией выполнения принятых решений.

Управление по целям предоставляет возможность руководству предприятия делегировать определенную долю ответственности с высшего уровня на нижний. Децентрализация управление позволяет улучшить качество принимаемых решений, что приводит к повышению ответственности и результативности исполнителей. Также, децентрализация предоставляет руководителям возможность отстраняться от сосредоточивании на решении второстепенных проблем, что в свою очередь позволяет им уделять внимание на вопросы стратегического характера [2, с. 63].

Общий принцип деятельности процесса управления конкурентными преимуществами предприятия рассматривается в качестве стратегической цели развития предприятия, также для достижения устойчивого развития получения прибыли. Данные цели могут быть условно разделены на оперативные цели по следующим направлениям: увеличение объема продаж, повышение продажной цены, снижение непроизводственных капитальных затрат, снижение издержек производства продукции. В свою очередь, обеспечение снижения непроизводственных капитальных затрат возможно только на корпоративном уровне, а снижение издержек производства продукции возможно на любом стратегическом уровне предприятия. Предполагается, что общее снижение издержек производства (общая цель) потребует достижения ряда подцелей: уменьшения транспортных расходов, снижения затрат на материалы, сокращения брака, повышения производительности труда и др. Достижение данных подцелей будет осуществляться путем реализации определенных стратегий на соответствующих уровнях компании, при этом методы достижения этих подцелей будут различны. На эффективность процесса мобилизации и распределения ресурсов оказывают влияние следующие факторы:

- качество и реалистичность составления корпоративного бюджета

та;

- уровень экономического потенциала предприятия;
- доступность и количество внешних источников привлечения ресурсов [3, с. 7].

Все компании, даже крупнейшие, обладают дефицитом ресурсов. Поэтому направлять ресурсы на стратегически неважные виды деятельности - не лучшее их использование. Например, если деятельность не имеет для компании большого стратегического значения, её следует передать, даже если компания очень опытна в этом виде деятельности. Однако, если со стратегической точки зрения деятельность четко попадает в область наиболее важных, и компания осуществляет её достаточно хорошо, этот вид деятельности следует развивать и выполнять внутри компании. Если деятельность для компании очень важна, а компания выполняет её всего лишь удовлетворительно, следует инвестировать ресурсы в повышение качества работы, касающейся этой деятельности. Вместе с тем, если качество работы компании в стратегически важном виде деятельности, в лучшем случае, посредственно, то нужен союз с одним из конкурентов и объединение ресурсов, чтобы дать компании возможность обучиться необходимым навыкам, которые улучшат качество её работы [4, с. 72].

Анализ конкурентной среды предприятия необходим для идентификации положения самого предприятия в отрасли, сильных и слабых сторон, выявления конкурентных преимуществ, стратегии развития.

Процесс управления конкурентными преимуществами выражается в анализе полученных результатов и принятии необходимых мер для поддержания, либо развития конкурентных преимуществ предприятия. Принятие необходимых мер для поддержания, либо развития конкурентных преимуществ состоит из нескольких этапов, которые в целом создают систему управления конкурентными преимуществами предприятия. На основе результатов конкурентной среды происходит формулирование целей и их обоснование, проработка стратегий развития. После предварительного планирования, необходимы ресурсы для воплощения планов в реалии. Следовательно, предприятия мобилизуют ресурсы для достижения поставленных целей, а затем осуществляют контроль над всем процессом в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Соловьев Б. Управление маркетингом: «Управление развитием организации». Модуль 13. – М.: ИНФРА-М, 2006.
2. Раздорожный А. Управление организацией (предприятием). - М.:

- «Экзамен», 2006.
3. Йеннер Т. Отраслевая структура, рыночная стратегия и успех предприятия. Управление предприятием. - 2002. - №3.
 4. Моисеева Н., Анискин Ю. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. – М., 2003.

«ТУРИЗМ» МАМАНДЫҒЫ БОЙЫНША ДУАЛЬДЫ ОҚЫТУ ЖҮЙЕСІ ЭКСПЕРИМЕНТІН ОҚУ ҮДЕРІСІНЕ ЕНГІЗУ

Сатиева А.М.

*Қазақстан-Американдық еркін университеті колледж, Өскемен,
Қазақстан*

Еліміздің дербес даму бағыты айқындалып, халықтың тарихқа деген көзқарасы жаңа қырынан жаңғыра бастаған бүгінгі таңдағы негізгі міндеттердің бірі – «білім беруді жаңа инновациялық жолмен дамыту болып отыр».

Инновациялық процестерді ендіру өзара байланыс негізінде анықталады: енгізілген технологияның ерекшеліктерімен; жаңашылдардың инновациялық әлеуетімен; жаңалықты енгізу жолдарымен. Жаңа инновациялық оқыту технологиясы кәсіптік қызметтің ерекше түрі болып табылады. Инновациялық оқыту технологиясын меңгеру үшін педагогикалық аса зор тәжірибені жұмылдырды қажет етеді.

Білімді иновациялаудағы «Инновация» терминіне тоқталсақ: (лат. «novatio», «жаңарту» («өзгерту»), «in», «бағыттау», егер толық аудармасы «Innovatio» - «өзгеріске бағыттау») - «жаңару, өзгеру» деген мағынаны білдіреді. Инновациялық құбылыстар білім беру саласында өткен ғасырдың сексенінші жылдарында кеңінен тарала бастады. Бұл процесс адамзаттың интеллектуалдық қызметінің нәтижесімен, яғни ой-танымымен, шығармашылық жаңа ашылуларды ойлап табумен айқындалады. Сондай-ақ, «инновация» бірнеше өзекті мәселелердің түйіскен жерінде пайда болады да, берік түрде жаңа мақсатты шешуге бағытталады, педагогикалық құбылысты үздіксіз жаңғыртуға жетелейді. Осы негізде жаңа технологияны игеру мен оны әлемдік тәжірибеден үлгі алып, өндіріс саласында қолдана білу білім саласының алдына жаңа міндеттерді жүктеп отыр.

Қазіргі таңда республикамызда техникалық және кәсіптік білім беру жүйесінде жұмыс мамандарының жетіспеуі қарастырылып отыр. Бұл дегеніміз, техникалық және кәсіптік білім беру жүйесінің алдында тұрған жаңа міндеттер мен көптеген сұрақтардың шешілуіне жауап

табуына әкеліп отыр. Ең бастысы сапалы білікті мамандарды дайындап, нарықта бәсекеге қабілетті болу. Басты фактор техникалық және кәсіптік білім беру жүйесі мен нарықтағы жұмысшылар арасындағы өзара байланыстың жоқтығы. Осыдан теория мен практиканың арты дұрыс ұштаспауы, нарықтағы жұмыс берушілердің білім беру жүйесіне ықпал етпеуі де, жұмыссыздықтың қатарын көбейтуде. Тәжірибе көрсеткендей, нақты осы дуалды оқыту жүйесі өзінің орынын тапқандай. Техникалық және кәсіптік білім беру жүйесінің негізгі міндеті – студенттерге сапалы білім мен саналы тәрбие беріп, бәсекеге қабілетті, құзіреттілігі қалыптасқан білікті маман дайындау. Техникалық және кәсіптік білім беру саласын жаңғырту мақсатында Елбасымыз Н.Ә. Назарбаев елімізде дуалдық оқыту жүйесін енгізуді тапсырды. Еліміздегі кәсіпорындарға дуалдық оқыту жүйесіне араласуға тапсырма берді. Қазіргі таңда әлемнің 60 елінде дуалдық оқыту жүйесімен жұмыс жасауда, оның ішінде индустриясы дамыған елдер Германия, Англия, АҚШ, Оңтүстік Корея және т.б. елдерде жұмысшы кадрларын даярлауда жақсы жағынан көрсеткен. Дуалдық оқыту жүйесі – сапалы жұмысшы кадрларын (мамандарын) дайындауда техникалық және кәсіптік білім беру оқу орнымен кәсіпорынның тепе – тең жауапкершілігінің түрі. Дуалды оқыту жүйесінің басты мақсаты - бәсекеге түсе алатын мамандығы бар, кәсібін нақты таңдаған, жұмысқа орналаса алатын және өзінің кәсіби білімін жоғарылатуға ұмтылған жас тұлғаны өсіру болып табылады. Дуалды оқыту жүйесінің міндеті - колледжді бітірген жас маман кәсіби жүйедегі оған белгіленген жердегі жұмысының өнімді болуы болашақ маманның кәсіби әрекетіне толық даярлығын қалыптастырады. Қазіргі кезде Қазақстан Республикасында дуалды оқыту технологиясының элементтерін енгізу бағытындағы жұмыстар жүргізіліп, насихатталуда. Дуалды оқыту жүйесі - заманауи технологияның еңбек нарығында сұранысқа ие мамандарды даярлауға мүмкіндік беріп, әрбір түлектің оқу орнын бітіріп шыққан соң жұмысқа орналасуына кепілдік беретін бірден-бір таптырмас жүйелердің бірі.

Дуалды оқытудың сипаттамалары:

1. Ерте кәсіби бағдарлау;
2. Өндірістік оқытудың көлемі 60-80% артады;
3. Теория мен тәжірибені қатар алып жүруі;
4. Кәсіпорынның оқу бағдарламаларына араласуы;
5. Тәжірибеден өту орынын қамтамасыз ету;
6. Оқытушылардың кәсіпорында тәжірибе алуы;
7. Түлектердің жұмысқа орналасуы;
8. Кәсіпорынның студенттерге жалақы төлеуі;

9. Кәсіпорын болашақ дайын жұмыскер табады.

Оқу орнының алдында тұрған басты міндеттері кәсіпорындармен келісім-шарт жасасу, екі жақ бірігіп оқу бағдарламасын бекіту, жұмыс оқу жоспарын құрау, кәсіпорынан жетекші бекіту.

Германияда дуалды оқыту жүйесінде студенттер 3-4 күн колледжде оқып, 3-4 күн өндірісте болады. Ал біздің жүйемізде 3-4 апта колледжде оқыса, қалған 3-4 аптаны өндірісте өткізеді.

Туризм мамандығының эксперимент ретінде алынуы, болашақта туристік мамандардың қажеттілігіне әкеліп отырғандықтан. «ЭКСПО-2017» көрмесіне ШҚО-да атқаратын рөлі зор. Облысымыздың танымал тарихи-мәдени орталықтарына туристердің келуі, болашақ гидтер, экскурсия жүргізушілер, туризм нұсқаушылары қажет болады. Олардың білікті маман болуына дуалды оқыту жүйесі үлесін қосады.

Бұл тұрғыдан біздің колледжімізде 0511000 - «Туризм» мамандығы, біліктілігі «Менеджер» бойынша дуалдық оқыту жүйесіне біршама дайындық жұмыстары жүргізілді. Студенттердің өндірістік практикасы өткізілетін «SANUR TOUR», «ACTIV TRAVEL», «LIM-POPO TRAVEL» сияқты қаламыздың туристік фирмаларымен екі жақты келісім – шарттар жасалды. Дуалдық оқытуға байланысты студенттеріміз өз мамандықтары бойынша қаламыздағы туристік фирмаларда өндірістік машықтанудан өтіп келеді. Дуалдық оқыту жүйесіне негізделген серіктестермен Кәсіпорын – Колледж – Студент үш жақты келісім – шарт жасалды. Келісім шарт техникалық және кәсіптік білім берудің оқу бағдарламалары мен оқу жоспарларының негізінде құрылады. Ондағы басты негіздер – оқу процесінің ғылыми және әдістемелік жұмыстарын бірігіп орындауы, оқу процесіне өндіріс мамандарын араластыруы, кәсіпорындарда өндірістік оқыту орындарының ұйымдастырылуы. Өндірістік машықтану кезінде студенттер туристердің демалу уақытын ұйымдастыруға туристік фирмаларда жұмыс атқарып, теориялық білімдерін практикамен ұштастырды. Атап айтсақ, студенттер брондауды, туристік пакет жасауды, маршрут құрауды, келісім-шарт жасауды үйренеді. Дағдыны бекіту және кәсіптік тәжірибелерге студенттер белсене араласып, мамандықтарының қыр – сырын білетін болады. Студенттеріміздің мамандықтарына қызығушылықтары артып, кәсіби білікті маман болып шығады. Дуалды оқыту жүйесін меңгеру кезінде студенттің өзіндік дүниетанымы қалыптасады, студенттің сабаққа деген ынтасы және жауапкершілігі артады, студенттің өз білімін өзі бағалай білуіне мүмкіндік туды, өз қабілетіне, болашағына сенуіне, танымдық әрекеттерінің қалыптасып, одан әрі шығармашылықпен айналысуына, пәнге қызығушылығының артуына мүмкіндік береді.

Қорыта келгенде дуалды оқу, колледж бен кәсіпорын арасындағы байланысты нығайтады, дуалды оқытуға таңдалған мамандықтардың еліміздің экономикасын көтеретін болады, колледждің заманауи жабдықтармен жабдыкталады, оқытушылар біліктіліктерін арттырады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан - 2050» стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты // Егемен Қазақстан, 14 желтоқсан, 2012.
2. Азгальдов Г.Г., Костин А.В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии, 2008.
3. Қазақстан Республикасында білім беруді дамытудың 2011 –2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы. – Алматы, 2011.

КӘСІПОРЫН ӨНДІРІСІНДЕ НЕГІЗГІ КАПИТАЛДЫ ТИІМДІ ПАЙДАЛАНУДЫҢ МАЗМҰНЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚҰРЫЛЫМЫ

Ашимова А.С.

Қазақстан-Американдық еркін университет, Өскемен, Қазақстан

Кез-келген кәсіпкер өз бизнесін тиімді жүргізуі үшін ең алдымен табыс әкелетін активтері болуы шарт, яғни негізгі капиталсыз мақсатын жүзеге асыра алмайды. Нарықтық экономиканың маңыздылығын еңбек өнімділігінің, өндіріс тиімділігінің өсуін ынталандырушы құрал ретінде қарастырсақ, осы жағдайлардың ішінде өндіріс тиімділігінің негізгі бағыттары мен олардың өсуіне әсер ететін факторлар және оларды анықтау әдістеріне басты назар аударылуы тиіс. Өндіріс тиімділігін анықтайтын маңызды критерийлер мен тиімділік көрсеткіштерін дәл анықтай білу керек.

Кәсіпорындағы өндіріс тиімділігі бағалауда ең алдымен оның негізгі өндірістік қорының көрсеткіштерінің алатын орны ерекше. Жалпы кәсіпорында өнім өндіру процесі үш фактор арқылы жүзеге асырылады: еңбек, еңбек құралы және еңбек пәні. Еңбек құралы (машина, құрал-жабдық, инструменттер және т.б.) және еңбек пәні (шикізат, материал) - өндірістік қордың заттық мазмұныны біріктіретін өндіріс құралдарын құрайды. Өндірістік қордың экономикалық мазмұны – бұл өнімнің құнының қалыптасуына қатысатын өндіріс құралы, ол өндіріс процесіндегі алатын орнына байланысты негізгі және айналым болып бөлінеді.

Кез-келген кәсіпорынның материалдық-техникалық базасының

сипаты ондағы еңбек құралдарымен анықталады.

Еңбек құралдары және ғимараттар мен құрылыстар кәсіпорының материалдық техникалық базасының маңызды элементі болып табылады.

Экономика ғылымы барлық әртүрлі машина, ғимараттар, құрылыс, құрал-жабдықтарды "негізгі капитал" деген экономикалық категорияға біріктіреді. Бұны адам еңбек құралы ретінде пайдалана отырып өз қажеттілігін толығымен қанағаттандырады.

"Капитал" терминінің түсінігі мен мағынасын экономика ғылымдарының барлық ірі мектептер мен бағыттарының өкілдері түсіндіруге тырысты.

Капитал теориясының қалыптасуының ұзақ тарихы бар. А. Смит капиталды зат немесе ақшаның жинақталған қоры деп сипаттайды. Ал Д. Рикардо оны өндіріс құралы ретінде қарастырды: "ертедегі адамның қолындағы таяғы мен тасы оған қазіргі машина мен зауыт сияқты капитал элементі болып көрінді" дейді. К. Маркс өзінің алдындағыларға қарағанда капиталды әлеуметтік сипаттағы категория ретінде түсіндіреді.

Ол "капитал - бұл қосымша құнды тудыратын, өз-өзінен өсетін құн" деді. Өсу құны ол тек қана жалдамалы жұмысшылар еңбегі деп есептеді. Сондықтан Маркс капиталды - бұл ең алдымен қоғамның әртүрлі қабаттары арысындағы белгілі қарым-қатынас, соның ішінде жалдамалы жұмысшылар мен капиталистер арасындағы деп қарастырады. Америкалық экономист Ирвинг Фишердің (1867-1947 ж.ж.) пікірі бойынша, капитал табыс ағымына айналатын қызмет ағымын тудырады. Қандай да бір капиталдың қызметі қаншалықты жоғары бағаланған сайын, ол соншалықты жоғары табыс әкеледі. Сондықтан капитал деңгейін одан алынған табыс деңгейі негізінде бағалау керек.

Жалпы, капитал - бұл өндіріске ресурс ретінде пайдаланылатын материалдық және ақшалай түрдегі интеллектуалдық құралдар. Капитал ұғымына қазіргі таңда экономистер бірнеше анықтама береді. Кәсіпорында бухгалтерлер капиталды фирмадағы барлық активтер (құралдар) десе, кейбір экономистер капиталды нақты (физикалық, өндірістік), яғни өндіріс құралдары түрінде және ақшалай, яғни қаржылық формада, ал кейде тауарлық капитал, яғни тауар түріндегі капитал деп қарастырады. Нақты капитал негізгі және айналым капиталы деп бөлінеді.

Қазіргі таңда экономикалық әдебиеттерде «негізгі капитал» ұғымы көп кездеседі: кейбір экономистер бұл терминді "негізгі қор" деп қарастырса, енді бірі "негізгі капитал" деп қарастырады. Біздің пікірімізше екінші көзқарас дұрыс секілді. Өйткені жоғары табыс алуға

ұмтылатын және өндірістің капиталистік әдісі үшін де сипатты нарықтық экономиканың талаптары мен мақсаттарына сәйкес келеді.

Бұған дәлел ретінде мынаны айтуға болады: жоспарлы экономикада негізгі қорлар мемлекет иелігінде болып, қоғам үшін жұмыс атқарды, ал қазіргі кезде барлық компаниялар негізгі қорларды тиімді пайдалану арқылы жоғары табыс алуға ұмтылады, сондықтан өндіріс құралдарын пайдалану кәсіпорын иесіне табыс әкелетіндіктен осы жерден "негізгі қор" ұғымы "негізгі капитал" ұғымына айналады.

Қазақстандағы бухгалтерді стандартта негізгі құралдарды материалдық өндіріс саласында да, өндірістік емес салада да еңбек құралы ретінде ұзақ мерзім бойы қолданылатын материалдық активтер деп қарастырады. Орыс экономисті Л.Т. Гиляровский: негізгі құралдар – ұйымда ұзақ уақыт болатын жылжымалы және жылжымайтын мүліктердің жиынтық құны деп түсіндіреді.

Ал кейбір әдебиеттерде негізгі қорларға ұзақ уақыт кезеңінде натуралдық формасын өзгертпей қызмет атқаратын, өзінің құнын бөлшектеп жоғалтатын материалдық-заттық құндылықтар деп анықтама береді.

Кәсіпорынның негізгі өндірістік қоры - кез-келген өндірістік кәсіпорынның материалдық техникалық базасын сипаттайды. Кәсіпорынның өндірістік қуаты, еңбектің техникалық жарақтану деңгейі олардың көлеміне байланысты.

Негізгі құралдардың жиынтығы және еңбектің жоғары техникалық жарақтануы еңбек процесін байытады, еңбекке шығармашылық сипат бере отырып, қоғамның мәдени-техникалық деңгейін көтереді.

Сонымен, негізгі құралдар - өндіріс процесінде жасалған, тауар өндіру, нарықтық және нарықтық емес қызметтер көрсет үшін өзгермейтін табиғи заттай нысанда уақыттың ұзақ кезеңі ішінде бірнеше рет немесе үнемі қолданылып, біртіндеп өз құнын жасалынатын өнімдер мен қызметтерге көшіретін кәсіпорын байлығының аса маңызды бөлігі.

Негізгі капиталдың барлық түріне келесі экономикалық белгілер тән:

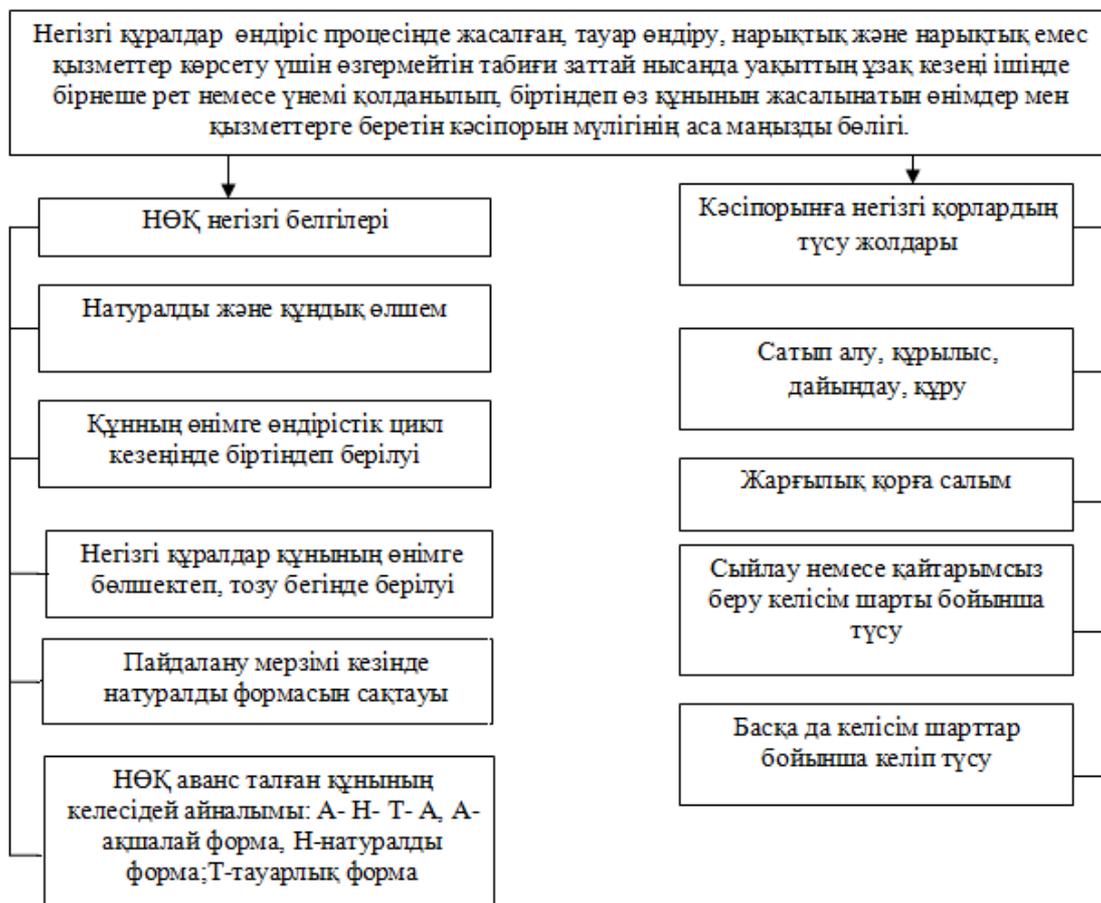
- Негізгі капиталдың барлық түрі өндіріске қатыса отырып, құнын еңбек өніміне өзінің натуралды түрінде бермейді.

- Еңбек құралының еңбек пәнінен (шикізат, материал т.б.) негізгі ерекшелігі осында;

- Негізгі капиталдың барлық түрі ұзақ уақыт кезегінде көптеген өндірістік циклға қатысады.

- Негізгі капиталдың барлық түрі өндіріс процесінде біртіндеп тозып отырады және оның құны бөлшектеп, тозу шегіне байланысты

дайын өнімге құнын береді. Негізгі қорларды есептеу, бағалау және талдау үшін оларды әртүрлі белгілеріне байланысты жіктеп қарастырады.



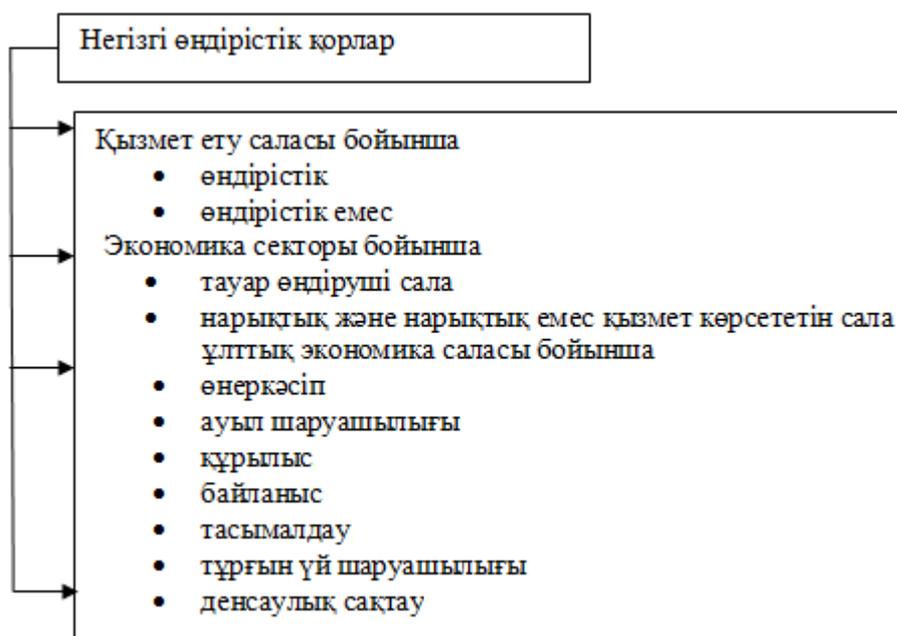
Сурет 1. Кәсіпорындағы негізгі қор түсінігі

Заттық-натуралдық құрамы принципі бойынша: үйлер мен ғимараттар, табыстау қондырғылары, жұмыс және күш машиналары мен жабдықтар, өлшеуіш және реттеуіш құралдар мен құрылғылар, зертханалық жабдықтар, есептеу техникасы, көлік құрал-жабдығы, өндірістік және шаруашылық инвентар, ересек жұмысшы және өнім беретін мал, арнаулы құралдар және де кәсіпорын меншігіндегі жер учаскелері деп жіктейді.

Атқаратын қызметтеріне байланысты өндірістік және өндірістік емес болып бөлінеді. Өндірістік негізгі капиталдар өндірістік процеске үнемі қатысады және оған тікелей қызмет көрсетеді. Өндірістік емес негізгі капиталдар - бұлар өнімнің қалыптасуына қатыспайды, өндірістік процестің жүруіне тек қана жанама түрде әсер ететін, ұзақ уақыт бойы пайдаланылатын қорлар. Олар тұрғын пәтерлер, коммуналдық - тұрмыстық мақсаттағы ғимараттар, құрылыстар, бала-бақша-

лар, мектептер және т.б.

Негізгі өндірістік қорларды еңбек пәніне әсер ету дәрежесіне байланысты актив және пассив деп бөлудің маңызы зор. Өндірістік процесте негізгі қорлар тобы әртүрлі рольдер атқарады. Жұмыс машиналары мен құрал-жабдықтар, өлшеуіш приборлар мен қондырғылар техникалық ғимараттар өндіріс процесіне үнемі қатысып отырады, өнім көлемінің өсуіне тікелей әсер ететіндіктен бұлар негізгі қордың актив бөлігіне жатады. Негізгі қорлардың басқа элементтері (өндірістік үйлер, инвентар және т.б.) өнім өндіруге тек қана жанама әсер ететіндіктен олар негізгі қордың пассив бөлігі деп аталады.



Сурет 2. Негізгі қорлардың жіктелуі

Негізгі өндірістік қордағы актив бөлігінің үлесі кәсіпорынның өндірістік мүмкіндігін, техникалық жарақтану дәрежесін және өндірістік қуат деңгейін көрсетеді. Негізгі қорлардың өндірістік құрылымы олардың жалпы құнындағы негізгі құралдардың әрбір тобының үлесімен сипатталады. Негізгі өндірістік қор құрамындағы машина, құрал-жабдықтар және актив бөлігінің басқа да элементтерінің үлесі жоғары болған сайын, сонша өнім негізгі қордың 1 теңгесіне шығарылады деп есептеледі. Негізгі қордың актив бөлігінің үлесі көбінесе жоғары деңгейлі техникамен жарақтанған кәсіпорындарда, өндіріс процесі механикаландырылған және автоматтандырылған, өңдеудің химиялық әдістері кең қолданылатын және еңбектің электр қарулануы жоғары деңгейдегі кәсіпорындарда жоғары көрсеткіштерге ие.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Львов Д.С., Поршнева А.Г. Управление социально - экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы. – М.: Экономика, 2011.
2. Иовчук М.Т., Ойзерман Т.И., Щипанов И.Я. Краткий очерк истории философии. – М., 1975.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология. – М.: Издательство политической литературы, 1988.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ивакин С.В., Богородская О.Г.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

В сложных современных условиях возникает объективная необходимость совершенствования системы и методов управления отдельными организациями, отраслями и звеньями экономики страны. При этом важнейшим условием является четко налаженная система экономической информации, охватывающая все хозяйственные подразделения и управленческие звенья. Эта информация предоставляется системой финансовой отчетности и бухгалтерского учета хозяйствующего субъекта.

Именно финансовая отчетность обеспечивает пользователей информацией:

- о состоянии активов;
- о состоянии собственного капитала;
- о состоянии обязательств;
- о правильном определении и своевременном перечислении в бюджет страны налогов, сборов и других обязательных платежей и отчислениях.

В настоящее время для осуществления информационных функций необходима структурная перестройка системы финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами [1].

В последние годы для достижения этой цели в Республике Казахстан ведется большая и серьезная работа.

Данные финансовой отчетности представляют интерес для:

- поставщиков;

- покупателей;
- кредиторов;
- настоящих и потенциальных инвесторов;
- работников;
- министерств;
- ведомств;
- широкой общественности.

Эта отчетность содержит информацию необходимую для выработки инвестиционной политики и принятия решений по предоставлению кредитов, оценки будущих денежных потоков предприятия, оценки ресурсов и обязательств предприятия и деятельности его руководящих органов.

Финансовая отчетность - основной источник экономической информации для финансового анализа.

Только на базе тщательного и глубокого анализа можно объективно оценить деятельность организации, разработать конкретные предложения для принятия эффективных управленческих решений по оздоровлению и укреплению финансовой устойчивости предприятия и повышению его деловой активности.

Финансовая отчетность служит источником информации о деятельности предприятия, как для его руководства, так и для сторонних пользователей [2].

Финансовая отчетность предприятия должна включать показатели деятельности производств, хозяйств, филиалов, представительств, выделенных на отдельный баланс.

Для обеспечения полезности информации, она должна быть уместной для пользователей, принимающих решения, то влиять на их экономические решения, помогая оценивать прошлые, настоящие и будущие события. Кроме того, информация должна быть надежной, в ней не должно быть существенных ошибок и искажений. Надежная информация не всегда бывает фактически правильной, но она должна быть максимально заслуживающей доверия и правдивой.

Сегодня пользователи должны оперативно информироваться о вариантах учетной политики, используемых при подготовке финансовой отчетности, любых изменениях в ней и результатах этих изменений. Кроме того, пользователи должны уметь определять различия между вариантами учетной политики для аналогичных операций и событий, применяемых их предприятием и другими организациями.

Информация, содержащаяся в финансовой отчетности, должна быть сопоставимой во времени и сравнимой с информацией других предприятий, для идентификации динамики финансового положения

и результатов деятельности. В связи с этим измерение и отражение всех хозяйственных операций должно проводиться последовательно, в соответствии с принятой учетной политикой [3].

Составлению финансовой отчетности предшествует значительная подготовительная работа, осуществляемая по заранее составленному графику.

Составление финансовой отчетности в условиях рынка основано на ряде принципов, которые и делают ее достаточно эффективным инструментом финансового управления. Постепенное введение этих принципов в систему отчетности казахстанских предприятий позволяет повышать эффективность ее применения для целей финансового менеджмента.

Важнейшее требование к информации, предназначенной для внешних пользователей, заключается в том, чтобы она была полезной для них, то есть, чтобы эту информацию можно было использовать для принятия обоснованных деловых решений.

Полезность информации характеризуется следующими основными критериями.

1) Уместность:

- означает, что данная информация значима и оказывает влияние на решения, принимаемые пользователем;

- обеспечивает возможность перспективного и ретроспективного анализа, т.е. разработки прогноза о результатах прошлых, текущих и будущих решений, а также подтверждения правильности прошлых решений пользователя или выявления их ошибочности;

- предполагает своевременность информации, так как, если информация получена позже необходимого срока, она уже не может повлиять на принятие решения.

2) Правдивость - она не должна содержать ошибок и пристрастных оценок и не фальсифицировать события хозяйственной жизни.

3) Преобладания содержания над юридической формой - все включаемые в отчетность сведения должны рассматриваться, прежде всего, с точки зрения их экономического содержания, даже если их юридическая форма предусматривает иную трактовку.

4) Нейтральность - предполагает, что финансовая отчетность не делает акцента на удовлетворение интересов одной группы пользователей общей отчетности в ущерб другой группы.

5) Понятность - означает, что пользователи могут понять содержание отчетности без специальной профессиональной подготовки.

6) Сопоставимость - требует, чтобы сохранялась последовательность в применяемых методах бухгалтерского учета на данном пред-

приятии, и тем самым обеспечивалась сопоставимость данных о деятельности предприятия за несколько отчетных периодов.

Каждая единица информации включается в отчетность исходя из того, что учет этой финансовой информации производился на основе определенных принципов учета, а также принимая во внимание существующие ограничения на включение данных в отчетную информацию [4].

Каждый экономический субъект составляет годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность, если иное не установлено другими законами, нормативными правовыми актами органов государственного регулирования бухгалтерского учета.

Сегодня формирование консолидированной отчетности является технически и методологически сложным процессом, поэтому решение задач консолидации в мировой практике очень тесно связано с применением современных информационных технологий.

Системы, в которых пользователь может выполнять консолидацию, условно разделяются на два класса:

- надстройки к бухгалтерским системам;
- профессиональные системы консолидации.

На сегодняшний день надстройки в том или ином виде разработаны практически ко всем имеющимся на рынке бухгалтерским системам. Но функциональность этих программных продуктов несопоставима с возможностями специализированных систем консолидации.

Специализированный программный продукт для формирования консолидированной финансовой отчетности должен обеспечивать сбор, обработку и предоставление в едином формате финансовой информации всех дочерних и зависимых компаний в сложной структуре группы компаний, позволяя применять необходимую методологию, а также учитывать требования международных, национальных и внутрикорпоративных стандартов.

Кроме того, необходимо оптимально организовать сбор финансовой отчетности предприятий группы, выполнить корректирующие проводки, обеспечить непосредственную консолидацию и сформировать необходимые отчеты. При этом обязательно должны присутствовать такие функции, как элиминирование внутригрупповых операций, расчет перекрестных владений и доли меньшинства, а также обработка мультивалютной отчетности.

Согласно данным Национального банка Республики Казахстан, на сбор необходимой для обязательной финансовой отчетности банка информации вручную необходимо свыше 1700 часов в год. Из этого времени приблизительно 80% тратится на подготовку отчетности и

менее 20% - на анализ. Данный подход часто является причиной ошибок и существенно усложняется за счет огромной бумажной работы. Автоматизация процесса подготовки финансовой отчетности сокращает затрачиваемое на это время приблизительно до 400 часов в год, из которых 20% используется для подготовки отчетов и 80% - для анализа. Дополнительное время, затрачиваемое на анализ, способствует существенному улучшению точности и аудиторской готовности отчетности и обеспечивает руководство необходимыми средствами для создания системы эффективного управления.

Таким образом, на сегодняшний день информационная система выполняет важнейшую роль при составлении финансовой отчетности. При этом особую актуальность приобретает автоматизация данного процесса при помощи специализированного программного продукта.

ЛИТЕРАТУРА

1. Скала В.И. Проблемы применения МСФО в национальной системе учета РК, 2014.
2. Кеулимжаев К.К. Финансовый учет на предприятии: Учебник/под ред. Р.М. Рахимбековой. – Алматы, 2012.
3. Абдыманапов А., Раимов С. Принципы бухгалтерского учета и финансовой отчетности: Учебник. – Алматы, 2013.
4. Дюсембаев К.Ш., Егембердиева С.К., Дюсембаева З.К. Аудит и анализ финансовой отчетности: Учеб. пособие. - Алматы, 2014.

ФИЗИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЯВЛЕНИЯ САМООРГАНИЗАЦИИ НЕУНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ВТОРОГО ЗАКОНА ТЕРМОДИНАМИКИ И НОВАЯ ПАРАДИГМА ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ

Ахметова Д.К.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

Вывод Р. Клаузиуса и В. Томпсона о неизбежности тепловой смерти вселенной при постулировании второго закона термодинамики как универсального закона природы никого не оставил равнодушным. С одной стороны, если признать энтропийный принцип осуществления всех самопроизвольных процессов природы за единственный, то с таким выводом нужно просто смириться, оставаясь на позициях классической науки. С другой стороны, такой вывод делает наше пред-

ставление о мире каким-то однобоким, скучным, мертвым, оторванным от «радостей действительной жизни», которые он явно игнорирует. Такой вывод вызывает протест как любое формальное, бездушное отношение к «живому» делу. Неудовлетворенность энтропийным принципом в связи с его явными противоречиями с явлениями жизни среди ученых существовала всегда.

Парадокс И. Пригожина. В физике различают два типа самоорганизации или фазовых переходов: консервация и диссипация. Диссипативная самоорганизация – это фазовый переход необратимых структур вдали от состояния равновесия. Макроскопические структуры возникают в результате сложного нелинейного взаимодействия большого числа микроскопических элементов при некоторых критических условиях. По существующим научным представлениям, устойчивость возникающих структур обеспечивается балансом нелинейности и диссипации энергии. Илья Пригожин и ученые Брюссельской школы попытались определить движение материи как существование "диссипативных структур". Данный термин был впервые введен в 1967 г. и определял результаты развития собственных внутренних неустойчивостей в системе, что, в конечном итоге, вызывало ее самоорганизацию.

Согласно мнению И. Пригожина, изложенному в работе "Порядок из хаоса": "Основным условием возникновения явлений самоорганизации является существование каталитических эффектов. В то время как в неорганическом мире обратная связь между "следствиями" (конечными продуктами) нелинейных реакций и породившими их "причинами" встречается сравнительно редко, в живых системах обратная связь, напротив, является скорее правилом, чем исключением. Автокатализ (присутствие вещества X ускоряет процесс образования его же в результате реакции) лежит в основе классического механизма регуляции, обеспечивающего согласованность метаболической функции. Основным механизмом, с помощью которого молекулярная биология объясняет передачу и переработку генетической информации, по существу, является петлей обратной связи, т.е. нелинейным механизмом. Активность материи связана с неравновесными условиями, порождаемыми самой материей. К особенностям эволюции сложных систем относится то, что каждое отдельное действие или локальное вмешательство в систему обретает коллективный аспект, который может повлечь за собой совершенно неожиданные глобальные изменения. Источником порядка является неравновесность. Неравновесность есть то, что порождает порядок из. Необратимость есть источник порядка на всех уровнях. Необратимость есть тот механизм, кото-

рый создает порядок из хаоса. Именно энтропийный барьер гарантирует единственность направления времени, невозможность изменить ход времени с одного направления на противоположное.

Парадокс заключается в том, что в представленной теории упорядочение материальных систем происходит благодаря неравновесности. По мнению И. Пригожина, неравновесность порождает порядок и энтропию, что обеспечивает движение материи во времени. При этом равновесная система, по представленной логике, вообще не имеет права на существование.

Самоорганизация системы. Полученные выводы указывают на эффект усложнения природных систем, основанный на явлении самоорганизации. И. Пригожин выделяет следующие этапы самоорганизации:

- активная среда. По мнению представителей Брюссельской школы, рождение структур возможно только в особой среде, способной к самоорганизации, которую называют активной. Элементы этой среды должны выводиться из состояния равновесия внешними потоками энергии. Особенностью активной среды являются нелинейные взаимодействия составляющих элементов. Активные среды разнообразны по типам: физические, химические, биологические, социальные и т.д.;

- инверсия. В состоянии равновесия действие равно противодействию, что обеспечивает симметрию. Инверсия состоит в нарушении равновесного состояния, общепринятого подхода и реализации качественно нового состояния – порядка;

- параметры порядка. Система, обладающая бесконечным числом степеней свободы, находится в состоянии хаоса. При выделении из нее небольшого количества переменных – параметров порядка, формируется макроскопическая переменная, позволяющая описать процесс самоорганизации;

- когерентное взаимодействие. Установившиеся при данных условиях параметры порядка подчиняют себе остальные. В системе появляются внутренние механизмы согласованного (когерентного) взаимодействия элементов. При этом система становится неуправляемой извне. Самоорганизация системы происходит под действием параметра порядка. Дарвиновский принцип естественного отбора является примером самоорганизации;

- когерентность. Когерентность составляет основу самоорганизации, обеспечивая единство целого и части, определяет возникновение корреляций между элементами системы. Это выражается в согласованном поведении на макроуровне хаотически движущихся микроэлементов. Система ведет себя так, как если бы каждый ее элемент

был информирован о ее состоянии. Система приобретает новые свойства, не присущие входящим в нее объектам, откликается на внешнее воздействие как единое целое. Когерентность, означающая согласованное поведение элементов, представляет собой механизм сборки, объединение отдельных элементов в определяющее понятие "порядок";

- порядок как когерентность коллективного состояния. В общественной жизни когерентность является одной из основных составляющих спектра человеческих отношений. На заре цивилизации кооперативное начало ограничивалось семьей, затем – стадом, племенем. Сейчас оно охватывает всю планету: общий рынок, таможенный союз, общую валюту и т.д.

Фазы процесса самоорганизации в теории И. Пригожина описываются как следствия, без указания первоначальных причин, которые должны, безусловно, гарантировать новое качественное состояние – порядок. При этом порядок характеризуется большим количеством связей между элементами, которые обеспечивают самостоятельное и даже аномальное поведение системы в данный момент времени.

Все чаще находились примеры явлений, находившихся в противоречии с энтропийным принципом осуществления процессов. Не говоря уже о жизни и явлениях, связанных с нею, а также более сложных, чем жизнь, психосоциальных явлениях, в природе обнаруживались более простые, чем жизнь, процессы, которые с точки зрения всеобщности энтропийного принципа, выглядели «странными» и парадоксальными. Это явление различных флуктуаций и факты действительного осуществления многих обратимых процессов, процессы самоорганизации и саморазвития неравновесных открытых систем с «антиэнтропийным» характером протекания. Дискуссия о всеобщности или ограниченности действия второго закона и его приложимости к живым организмам, особенно активно проводившаяся в середине XX века ничего определенного не дала и оставила главный вопрос открытым. Ибо в этой дискуссии под прессом наиболее распространенного мнения о всеобщности второго закона подбирались доказательства о его применимости и ко всему живому на основе рассмотрения сложного явления: живой организм – окружающая среда в целом с оценкой конечного результата взаимодействия. Конечно, при таком рассмотрении явления жизни будет заведомое подчинение и первому и второму закону термодинамики, так как рассматривается общий баланс обмена веществ и энергии с макроскопической средой, о чем уже не раз говорилось в дискуссиях. Поэтому все полученные при таком рассмотрении «доказательства» о его применимости второго начала к

жизни в лучшем случае могут рассматриваться сознательным или неосознанным до конца уходом от решения поставленного вопроса.

Речь же должна идти о том, что энтропийный принцип, т.е. второй закон, не противоречащий явлению жизни при оценке ее энергетического баланса с окружающей макросредой в целом, противоречит специфике явления жизни и других более простых динамических явлений, имеющих в ходе их существования в самостоятельном виде антиэнтропийную направленность. Именно это и являлось предметом неудовлетворенности многих выдающихся ученых мнимой универсальностью второго закона.

Наиболее убедительными проявлениями антиэнтропийных процессов на физическом и химическом уровне, исследованными не только экспериментально, но и получившими теоретическое обоснование, было открытие самоорганизации макросистем в виде диссипативных структур И. Пригожиным, открытие концентрационных автоволн в периодических реакциях Б.Л. Белоусовым и А.М. Жаботинским и открытие саморазвития самоорганизации элементарных открытых каталитических систем в эволюционном катализе А.П. Руденко, давшие возможность рассматривать и решать на количественном уровне не только проблемы самоорганизации, но и прогрессивной химической эволюции и возникновения жизни.

Этими работами и развитыми в связи с ними концепциями поставлена окончательная точка в дискуссии по поводу не универсальности второго закона и его противоречиях с явлением жизни в пользу существования двух физических принципов, управляющих процессами, имеющими разную направленность: к равновесию и против равновесия. Как показано на примере элементарных открытых каталитических систем, существуют взаимосвязанные и взаимообусловленные материальные объекты с равновесной и неравновесной структурной организацией вещества, одни из которых образуются в ходе процесса, стремящегося к равновесию, сопровождающегося выделением энергии (E^-), другие - образуются в ходе процесса, стремящегося к неравновесию и сопровождающегося поглощением энергии (E). При этом классической науке придется отказаться от представлений о существовании неких универсальных законов природы, оторванных от конкретных объектов (благодаря способности нашего ума к абстрагированию) и в то же время обязательных для исполнения другими объектами. Законы - это свойства самих объектов, они связаны с объектами и не действуют в отрыве от них. Для однородных объектов законы одни. Для разнородных объектов их набор может быть другим.

Приложения синергетики распределились между различными на-

правлениями:

- теория динамического хаоса исследует сверхсложную упорядоченность, напр. явление турбулентности;
- теория детерминированного хаоса исследует хаотические явления, возникающие в результате детерминированных процессов (в отсутствие случайных шумов);
- теория фракталов занимается изучением сложных самоподобных структур, часто возникающих в результате самоорганизации. Сам процесс самоорганизации также может быть фрактальным;
- теория катастроф исследует поведение самоорганизующихся систем в терминах бифуркация, аттрактор, неустойчивость;
- лингвистическая синергетика и прогностика.

Осмысление противоречий между вторым законом термодинамики и явлениями жизни, а также некоторыми более простыми «странными» явлениями, свидетельствующими о действительном существовании обратимости процессов, привело к открытию явления самоорганизации, главной особенностью которого отмечалась его антиэнтропийная направленность.

В настоящее время уже назрела острая необходимость в наведении минимального порядка в науке о самоорганизации, начиная с определения физической сущности и механизма самоорганизации и уточнения понятийного аппарата соответствующей науки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Планк М. Термодинамика. - М.–Л.: Госиздат, 1925.
2. Циолковский К.Э. Второе начало термодинамики. Калуга. Изв. Калужского общества изучения природы, 1914.
3. Льюис Дж. Анатомия науки. М.–Л.: Госиздат 1929.
4. Э. Шредингер. Что такое жизнь? (С точки зрения физики). М.–Л., 1947.
5. Гвай И.И. К.Э. Циолковский о круговороте энергии. - М.: Изд. АН СССР, 1957.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВЕКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ТУРПРЕДПРИЯТИЯ

Загайнов Е.О.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

На сегодняшний день, в зависимости от срока, на который составляется план, и степени детализации плановых расчетов принято различать долгосрочное (перспективное), среднесрочное и краткосрочное (текущее) планирование.

Перспективное планирование охватывает период более пяти лет, например, десять, пятнадцать и двадцать лет. Такие планы призваны определять долговременную стратегию предприятия, включая социальное, экономическое, научно-технологическое развитие.

Среднесрочное планирование осуществляется на период от одного года до пяти лет. На некоторых предприятиях среднесрочное планирование совмещается с текущим. В этом случае составляется так называемый скользящий пятилетний план, в котором первый год детализируется до уровня текущего плана и представляет собой, по сути дела, краткосрочный план.

Текущее планирование охватывает период до одного года, включая полугодичное, квартальное, месячное, недельное (декадное) и суточное планирование.

Известно, что планирование – это процесс разработки и принятия целевых установок в количественном и качественном выражении, а также определении путей их наиболее эффективного достижения. Планирование – это разработка и корректировка плана, включающая предвидение, обоснование, конкретизацию и описание деятельности хозяйственного объекта на ближайшую и отдаленную перспективу.

В целом, по содержанию и форме проявления различают несколько форм планирования и видов планов.

С точки зрения обязательности плановых заданий – директивное и индикативное планирование. Директивное планирование представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер для объектов планирования. Индикативное планирование – наиболее распространенная во всем мире форма государственного планирования макроэкономического развития. В составе индикативного плана могут быть обязательные задания, но их число весьма ограничено. В целом же он носит направляющий, рекомендательный характер. Индикативное и директивное планирование должны дополнять друг друга.

Итак, видно, что планирование, как правило, ориентировано на долгосрочную перспективу и определяет основные направления развития хозяйствующего субъекта.

В целом стратегическое планирование является основной частью внутрифирменного планирования и выполняет следующие задачи:

- анализ состояния и перспектив развития рынка;
- определение соотношений объемов продаж по внутреннему и внешнему рынку;
- определение целевых установок на основе маркетинговых исследований;
- разработка дерева целей;
- установление требований к сбытовым, основным и обеспечивающим производствам (подразделениям);
- оценка восприимчивости рынка к планируемой продукции.

Следует отметить, что выделяют следующие этапы стратегического планирования:

- сбор информации о внешней среде;
- анализ состояния рынка и определение стратегических целей и ключевых условий их достижения;
- анализ конкурентоспособности фирм и разработка стратегии поведения по отношению к конкурентам;
- анализ и оценка необходимых ресурсов для успеха;
- моделирование и анализ воздействия внешних факторов на стратегическое развитие бизнеса и оценка хозяйственного риска;
- разработка стратегии и альтернативных путей развития для выбора на альтернативном уровне;
- разработка вариантов стратегических планов с учетом возможного изменения ключевых условий;
- анализ эффективности плановых решений;
- разработка организационно-финансового сопровождения стратегических планов.

Обобщая вышесказанное, следует подчеркнуть, что сущностью стратегического планирования является разработка стратегии, которая предполагает прежде всего:

- строгую формулировку стратегических целей;
- оценку потенциала;
- оценку, диагностику, анализ внешней среды;
- диагностику сильных и слабых сторон;
- анализ стратегических альтернатив;
- выбор стратегии;
- реализацию стратегии.

Планирование деятельности туристского предприятия осуществляется с помощью различных методов.

Ресурсный метод планирования (по возможностям), в котором учитываются рыночные условия хозяйствования и наличие ресурсов.

Целевой метод (по необходимости) предполагает планирование, исходным моментом которого становятся потребности рынка, спрос на туристский продукт (услуги).

Метод экстраполяции (экстраполяция – поступательное движение) – планирование при отсутствии угрозы со стороны конкурентов и надежда на то, что развитие в будущем будет происходить с сохранением показателей, темпов и пропорций, достигнутых на момент разработки плана.

Интерполяционный метод - предприятие устанавливает цели для достижения ее в будущем и на этом основании определяет продолжительность планового периода и промежуточные плановые показатели.

Для увязки потребностей с необходимыми ресурсами для производства туристского продукта и услуг используют балансовый метод планирования.

Проанализировав методы планирования, очередным шагом является анализ показателей планирования в туризме.

Под показателем в современном туристском учете и статистике понимается количественно качественная характеристика социально-экономических явлений и процессов в обществе. Причем качественная сторона его отображает сущность явлений или процесса в конкретных условиях места и времени, а количественная - его размер, абсолютную или относительную величину.

На сегодняшний день различают несколько систем показателей:

- систему показателей планирования в целом (показатели системы национальных счетов, государственного бюджета, сводного финансового плана страны);
- систему показателей развития субъектов, включая показатели региональных целевых программ и местных бюджетов;
- систему показателей развития отдельной отрасли;
- систему показателей прогнозов, стратегических программ и планов развития коммерческих организаций и их ассоциаций (объединений).

Таким образом, из всего сказанного следует, что стратегическое планирование является неотъемлемой частью управления туристской организацией, ведь очень важно четко распланировать грамотный план действий для достижения различных целей, учитывая современную ситуацию на рынке. Используя показатели, методы и принципы

планирования, можно добиться желаемых и эффективных результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Запесоцкий А.С. Стратегическое планирование в туризме.: Уч. пособие. - СПб.: СПбГУП, 1999.
2. Дурович А.П. Маркетинг в туризме. – М., 2000.
3. Монтехано Х.М. Структура туристического рынка. Смоленский государственный университет, 1997.
4. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма. - Минск, 2001.
5. Карпова Г.А. Экономика современного туризма. - СПб., 1998.
6. Квартальнов В.А. Стратегический менеджмент в туризме. - М., Финансы и статистика, 1999.
7. Квартальнов В.А. Туризм и отраслевые системы. - М., 2001.
8. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг, гостеприимство, туризм. – М.: ЮНИТИ, 1998.
9. Гембл П., Стоун М., Вудкок Н. Маркетинг взаимоотношений с потребителями. – Пер. с англ. В. Егорова. – М., 2002.
10. Гуляев В.Г. Организация туристских перевозок. - М., 2001.

СУЩНОСТЬ ПРИВАТИЗАЦИИ КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО ЭЛЕМЕНТА РЕФОРМ

Даутбаева Д.А.

Министерство национальной экономики, Астана, Казахстан

Приватизация в 1990-е годы стала массовым явлением на нескольких континентах. Этот процесс охватил как государства с переходной экономикой (страны Азии, Центральной и Восточной Европы, переходившие от плана к рынку), так и развивающиеся страны Латинской Америки и Азии, которые уже были частью глобального рынка и располагали значительной частной собственностью.

На протяжении всего периода экономических трансформаций, который, по мнению многих специалистов, все еще продолжается в России, однако уже в более спокойном русле, вопрос о государственной собственности и приватизации был и является предметом острых споров и дискуссий. Это вопрос находится в центре не только, а главное не столько экономических дискуссий, а выступает в эпицентре политических игр, оказывая влияние на социальную стабильность в обществе. В целом можно говорить, что вопрос о приватизации был и

остаётся одним из центральных во всей системе реформирования хозяйственного механизма.

Данный факт предопределял постоянное внимание и постоянную актуальность любых проблем, связанных с исследованием процесса приватизации.

В развитии человеческой цивилизации, экономических систем, становлении и развитии товарного производства наряду с разделением труда решающую роль играет собственность. Отношения собственности составляют основу любой экономической системы.

Истории человеческого общества известны самые разнообразные формы собственности, из которых наибольшее значение имеют государственная и частная собственность.

В современном мире нет ни одной страны, где бы государство не занималось активно хозяйственной деятельностью.

Преобладание государственной формы собственности в экономике страны ведет к возникновению государственной монополии, которая пагубна для развития экономики, для потребителя, населения и чрезвычайно выгодна производителю. Огосударствление всей общественной жизни означает, что государство занимает монопольное положение, а сама система общественной жизни выступает в качестве авторитарно-бюрократического государства [1, с. 20].

Гипертрофированное огосударствление экономики приводит к мономорфизму собственности, окостенению предпринимательских структур, препятствует функционированию рыночных механизмов.

Именно поэтому необходимо разгосударствление и приватизация.

Приватизация в классическом словарном понимании (от английского *private* – частный, личный) – это отход от доминирования государственной собственности и переход к частной собственности.

Разгосударствление – передача от государства физическим и юридическим лицам частично либо полностью (в том числе посредством приватизации) функций непосредственного управления хозяйствующими субъектами.

Приватизация - это переход государственной собственности в частные руки (физическими и юридическими лицами) и формирование на этой основе частной или смешанной форм собственности в результате принятия правительством программы социально - экономических преобразований. По существу, это реформа базисных отношений - отношений собственности, фундамента социально - экономической системы. Это означает, что все другие экономические отношения как бы вторичны, и их изменения непосредственно зависят от изменений от-

ношений собственности.

В результате приватизации государство полностью или частично утрачивает права владения, пользования и распоряжения государственной собственностью, а государственные органы утрачивают право непосредственного управления ею [2, с. 83].

Разгосударствление и приватизация государственной собственности является одним из важнейших направлений перехода экономики государства к рыночным отношениям.

Переход к рыночным отношениям и эффективное функционирование рыночного механизма самоуправления возможны только при условии, когда основная часть товаропроизводителей – предприятий будет обладать свободой хозяйственной деятельности и предпринимательства. Когда они будут иметь право для использования принадлежащего им арендного или переданного в пользование имущества, самостоятельно определять производственную программу, выбирать поставщиков и потребителей, назначать цены, распоряжаться прибылью, остающейся после уплаты налогов, решать другие вопросы, связанные с хозяйственной деятельностью и развитием производства.

Именно в условиях рыночной экономики и действуют положения, обеспечивающие формирование возможностей для свободного выбора форм собственности и хозяйствования путем разгосударствления и приватизации.

Разгосударствление экономики – это процесс формирования многоукладной, смешанной экономики, децентрализация управления, освобождение государства от функций прямого хозяйственного управления. Разгосударствление собственности осуществляется путем, как создания новых частных, коллективных предприятий, так и приватизации действующих государственных.

Основной критерий эффективности приватизации в широком смысле: создание условий для экономической реализации новой системы прав собственности, ориентированной на эффективность микроуровня и в целом системы хозяйства. Раскрытие общего критерия возможно через совокупность частных критериев эффективности (результативности) приватизации и учет этапов системной трансформации. Позитивное воздействие приватизационной программы на эффективность функционирования предприятий достижимо лишь в комплексе мер по финансовой стабилизации, либерализации цен, демополизации производства, развитию различных рынков и открытию экономики для импорта товаров и капиталов. Собственно приватизация в условиях переходной экономики не ведет автоматически к появлению устойчивых жизнеспособных предприятий (а, скорее, наобо-

рот, к отмиранию неконкурентоспособных производств), она лишь создает необходимые экономико-правовые предпосылки для этого.

Главные критерии реформы разгосударствления экономики – сокращение принудительного госзаказа, расширение свободной продажи продукции на рынке, либерализация цен, конкуренция товаропроизводителей и обеспечение экономической ответственности. За государством при этом сохраняются функции регулирования общественного производства экономическими и юридическими нормами.

Основными принципами разгосударствления являются: добровольность; экономическая заинтересованность граждан; гласность; соблюдение интересов государства и населения.

При этом очень важно, чтобы процесс разгосударствления способствовал росту производительности труда на основе улучшения его организации, управления и материальной заинтересованности работников.

Сущность основных принципов приватизации заключается в следующем: в сочетании возмездного и безвозмездного способов приватизации, при которых часть государственного имущества, подлежащего приватизации, бесплатно передается в собственность граждан, а другая продается частным и негосударственным юридическим лицам; в праве каждого гражданина на часть безвозмездно передаваемой собственности.

Основные принципы приватизации реализуются в правовых актах, которые определяют: цели, задачи и сроки этапов приватизации; приоритеты и ограничения; источники финансирования осуществления работ по приватизации и направления расходования средств; задачи органов государственной власти и управления; другие направления процесса приватизации.

Приватизация - это не столько экономическая проблема, но в большей степени политическая и психологическая. Очень важно общественное понимание этой проблемы, недопущение ее компрометации. Приватизацию нельзя проводить бесконечно. Чем больше растянуты сроки, тем сложнее поддерживать общественное согласие, т.к. общественность не хочет понимать и прощать ошибки правительства [3, с. 64].

Очень важным аспектом разгосударствления и приватизации является воссоздание прав собственности. И при этом надо иметь в виду, что широкое распределение прав собственности (в т.ч. и с помощью приватизационных чеков) может препятствовать концентрации власти на политическом уровне и способствовать социальной стабильности.

Таким образом, изучение опыта многих стран позволит нам избежать возможных ошибок, если начать активные практические действия.

Необходимо обратить внимание на то, что разгосударствление может проводиться быстрее, чем приватизация. Приватизация – процесс более длительный. В литературе, например, приводится такой факт: в Англии – этой классической капиталистической стране – потребовалось 10 лет для приватизации всего 10 крупных корпораций.

Таким образом, цель реформ собственности (приватизации) как фундаментального элемента реформ в переходной экономике заключается в обеспечении базовых условий для нормального функционирования и самовоспроизводства будущей рыночной системы. Именно в ходе трансформации отношений собственности возможно формирование новых мотиваций экономических субъектов и предпосылок для рационального изменения производства как ключевых условий повышения эффективности производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балацкий Е.В. Проблемы оценки масштабов и эффективности государственного участия в экономике. // Вестник Моск. ун-та. Серия б. Экономика. - 2015. - №6. – С. 19-24.
2. Аткинсон Э. Стиглиц Д. Лекции по экономической теории государственного сектора. - М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979. – 375 с.
3. Агаев Р.А. Сравнительно-правовой анализ антимонопольного законодательства зарубежных стран и его применения // Законодательство и экономика. 2006. - № 3-4. – С. 61-69.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Храмцова О.В., Федосова А.

Усть-Каменогорский филиал ФГБОУ ВО «Российский Экономический Университет им. Г.В. Плеханова», Усть-Каменогорск, Казахстан

В Республике Казахстан за период независимости в агропромышленном комплексе страны достигнуты значительные результаты: наблюдается абсолютный рост производства на базе рыночных отношений, увеличивается продуктивность и производительность труда, производится обновление основных фондов и восстановление инфра-

структуры отрасли, достигнуто самообеспечение по основным продуктам питания, произошел значительный рост экспорта зерновых, масличных культур, продукции рыболовства [1].

Покажем в таблицах валовый выпуск продукции сельского хозяйства во всех категориях с 2010-2015 годы [2].

Таблица 1- Валовый выпуск продукции всего за 2010-2015 годы, в действующих ценах млн.тенге

Наименование городов, областей, районов	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Валовый выпуск						
Республика Казахстан	1 442 630,1	2 286 042,3	1 999 046,6	2 386 103,5	2 527 890,3	2748684,1
Акмолинская	108 906,3	246 247,9	148 822,9	231 590,4	238 622,6	263148,7
Актюбинская	82 276,1	116 037,0	113 468,0	125 376,4	125 066,2	142701,1
Алматинская	217 769,6	290 983,9	342 543,2	377 013,9	425 307,9	450032,9
Атырауская	19 475,1	33 478,2	40 376,1	44 029,9	48 824,0	52369,2
Западно-Казахстанская	52 808,2	82 756,0	73 418,9	79 678,4	84 573,0	91827,4
Жамбылская	68 461,6	89 360,3	94 393,8	127 346,6	166 387,5	172364,6
Карагандинская	83 625,1	119 298,4	114 056,7	142 864,8	143 812,9	162913,2
Костанайская	213 494,7	394 419,8	184 938,9	230 861,6	235 396,7	261258,0
Кызылординская	44 241,9	45 362,6	48 505,2	48 569,1	48 238,1	62852,8
Мангистауская	4 429,2	6 563,8	7 822,5	8 036,6	8 724,7	11683,7
Южно-Казахстанская	163 832,8	207 914,9	259 203,7	296 993,7	322 824,0	344645,1
Павлодарская	60 689,7	94 522,2	79 643,4	118 680,7	106 849,0	128438,7
Северо-Казахстанская	166 754,7	353 527,5	252 501,9	264 936,4	280 476,8	311080,2
Восточно-Казахстанская	153 133,2	202 249,2	237 221,8	287 755,2	288 776,1	290586,3
г. Астана	1 346,7	1 813,8	1 436,5	1 696,7	1 507,3	1386,9
г. Алматы	1 385,2	1 506,8	693,1	673,1	2 503,5	1395,3

Из таблицы наблюдается, что валовый выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства в 2010 году по Республике в целом составил 1442,6 млрд.тенге, что на 11,7 % меньше, чем в предыдущем году.

В 2011 году ВВП (услуг) сельского хозяйства по Республике в целом составил 2286 млрд.тенге, что на 26,8% больше, чем в предыдущем году.

В 2012 году ВВП (услуг) сельского хозяйства по Республике 1999 млрд.тенге, что на 17,8% меньше, чем в предыдущем году.

Снижение производства обусловлено уменьшением объемов производства продукции растениеводства на 27,6%, зерновых и бобовых культур (на 4,6%), масленичных культур (на 11,3%), кормовых культур (на 4,6%).

Наибольший удельный вес в общем объеме валового выпуска продукции (услуг) сельского хозяйства занимали Алматинская (17,1%), Южно-Казахстанская (13,0 %) и Северо-Казахстанская (12,6%) области.

За 2013 год валовый выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства в целом по республике составил 2386,1 млрд.тенге, что на 11,7% больше, чем в предыдущем году. Рост производства в сельском хозяйстве обусловлен главным образом увеличением объемов производства продукции растениеводства на 20,7%, в том числе масленичных культур – на 5,7%, зерновых и бобовых культур – на 42,0%, овощей –на 7,3%, кормовых культур –на 7,2%.

Наибольший удельный вес в общем объеме валового выпуска продукции (услуг) сельского хозяйства занимали Алматинская (15,8%), Южно-Казахстанская (12,4%) и Восточно-Казахстанская (12,1%) области.

В 2014 году валовый выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства по республике составил 2527,9 млрд.тенге, на 1% больше, чем в 2013 году. Наибольший удельный вес в общем объеме валового выпуска (услуг) сельского хозяйства занимали Алматинская (16,8%), Южно-Казахстанская (12,8%), Восточно-Казахстанская (11,4%) и Северо-Казахстанская (11,1%) области.

На основании данных таблицы 1 покажем в графическом виде на рис. 1 состояние АПК за 2010-2015 годы по областям, в млн.тенге.

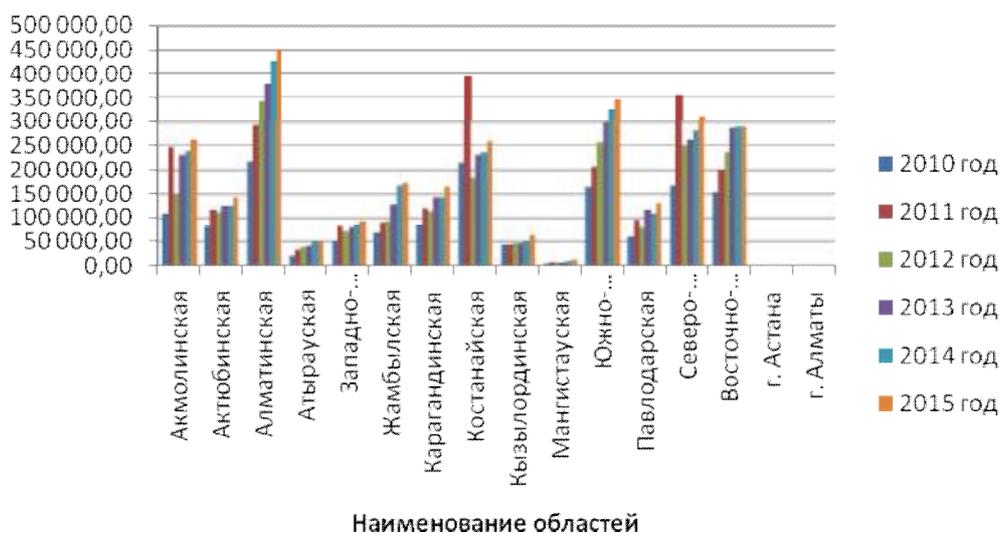


Рис. 1. Диаграмма валовой продукции по областям за 2010-2015 годы, в млн.тенге

Составлено: на основании статистических данных Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан по Статистике

Валовой выпуск продукции (услуг) сельского хозяйства в 2015 году по Республике составил 2748,7 млрд.тенге, выше уровня предыдущего года на 4,4%.

Рост объема производства продукции сельского хозяйства обусловлен увеличением производства продукции растениеводства на 5,6%, мяса всех видов на 3%, коровьего молока на 2,4% и куриных яиц на 10,4%.

На рис. 2 покажем валовой выпуск продукции по Республике Казахстан за 2010-2015 гг., в млн.тенге.

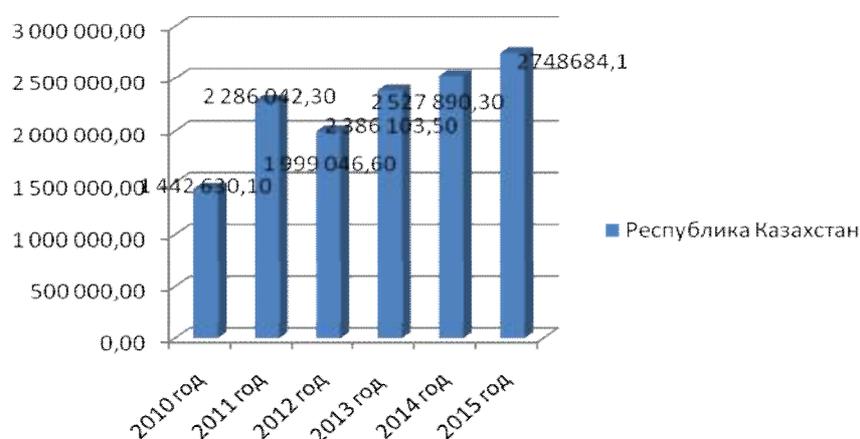


Рис. 2. Валовой выпуск продукции за 2010-2015 гг. по Республике Казахстан, в млн.тенге

Рассмотрим государственную поддержку отрасли [3]:

- 1) субсидирование приоритетных культур;
- 2) субсидирование плодоводства и виноградарства;
- 3) субсидирование минеральных удобрений и гербицидов;
- 4) субсидирование семеноводства.

В рамках Программы «Агробизнес-2020» с 2014 года началась реализация нового механизма государственной поддержки – субсидирование затрат перерабатывающих предприятий на закуп сельскохозяйственной продукции для производства продуктов ее глубокой переработки в целях стимулирования субъектов агропромышленного комплекса к увеличению объемов производства приоритетной продукции.

В перечень субсидируемой сельскохозяйственной продукции включены молоко и сахарная свекла для производства продуктов переработки. На реализацию программы на 2015 год из республиканского бюджета выделено 2 700 млн. тенге, в том числе на закуп сахарной свеклы – 58,8 млн. тенге.

Кроме того, с 2014 года начата реализация программы инвестиционного субсидирования строительства (расширения) предприятий по переработке плодов и овощей, глубокой переработке зерновых и масличных культур, а также расширения предприятий по производству сахара, масложировой продукции, кондитерских изделий, предусматривающая возмещение до 30% расходов инвесторов на строительство или расширение предприятия.

По итогам 2014 года в сфере переработки растениеводческой продукции одобрены 5 инвестиционных проектов, общая сумма субсидий составляет 484,8 млн. тенге:

- по направлению «Создание и расширение предприятий по переработке плодоовощной продукции» - 2 проекта в Южно - Казахстанской области на 53,3 млн. тенге;

- по направлению «Создание и расширение предприятий по глубокой переработке зерновых и масличных культур» - 3 проекта на 431,5 млн. тенге, в том числе 2 крахмалопаточных завода в Алматинской области и 1 предприятие по производству крупы в Карагандинской области.

Готовность сельхозтехники

По состоянию на начало 2015 года в Республике имеется в наличии 154 тыс. тракторов, 89 тыс. сеялок, 334 тыс. почвообрабатывающих орудий, 5 тыс. опрыскивателей, 3,3 тыс. современных высокопроизводительных посевных комплексов.

По Республике подготовка сельскохозяйственной техники ведется в плановом режиме, темпы и подготовки находятся на уровне прошлых годов.

В текущем году в посевной кампании примут участие около 3,3 тыс. единиц современных высокопроизводительных посевных комплексов, что позволит засеять ими более половины посевной площади зерновых культур в оптимальные агротехнические сроки.

Таким образом, перед государством стоят главные задачи, которые необходимо реализовать в 2015 году, которые мы рассмотрим в декабре месяце 2016 года, после проведенных результатов за 2015 год Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан по Статистике. Это своевременное и организованное проведение весеннее – полевых и уборочных работ; обеспечение достижения показателей Программы «Агробизнес-2020» и обеспечение достижения индикативных показателей меморандумов по диверсификации структуры посевных площадей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа по развитию Агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы. - Астана, 2012.
2. Динамические таблицы (ряды) составленные на основании данных Министерства Национальной экономики Республики Казахстан Комитет по Статистике.
3. Отчет Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан

МОНИТОРИНГ ПРИРОДНЫХ БОГАТСТВ ВКО

Оразбекова С.О.

Казахстанско-Американский свободный университет, Усть-Каменогорск, Казахстан

В настоящий момент Казахстан известен всему миру, но мало кто знает, насколько богата наша страна, и это богатство безгранично. В чем же именно заключается это богатство?

Оно заключается в природном богатстве, в том, что подарила нам природа, а вовсе не в материальных благах, не в количестве золота и нефти, хотя и в этом наша страна успешно лидирует, а именно нетронутых землях, там, где природа чувствует себя хозяйкой, но заканчивается там, где человек чувствует себя хозяином.

А ведь только вдумайтесь, насколько наша страна богата на при-

роду! Ведь здесь можно встретить самые различные природные условия - от горной тундры до сухих субтропиков; различные природные ландшафты - бескрайние равнины сменяются высокогорными массивами, которые образуют известные всему миру целые горные системы, такие как Тянь-Шань, Алтау и Алатай. Можно бесконечно перечислять всё природное наследие нашей страны, начиная от 99 элементов таблицы Менделеева, выявленных в недрах Казахстана, и заканчивая уникальными реками, морями и озерами. Все это безграничное наследие наших предков, которое мы обязаны сохранить для наших потомков.

Люди, совершенствуя свой труд, научились использовать природные ресурсы, но, к сожалению, чем больше развивается прогресс, тем больше природных богатств у природы истребляет человек. Живая природа не в состоянии вернуть утраченные ресурсы к норме, слишком большой вред наносится природе, слишком много человек забирает себе, и мало что отдает взамен, а иногда, в ответ на полученные дары природного богатства, отвечает ее загрязнением и усугублением экологической ситуации. Мне вспоминается высказывание академика Е.К. Федорова: "Имеется реальная опасность того, что человеческое общество может выйти из допустимых рамок своего взаимодействия с окружающей средой в не столь отдаленном будущем". Но какой бы жестокой правдой это ни было, наша развивающаяся страна не только идет в ногу со временем, но и сохраняет природный баланс.

Каждый человек, понимающий значение природного богатства и возможность ее исчезновения, так же должен чувствовать ответственность перед природой и быть заинтересованным в ее сохранении. В последние десятилетия во всем мире резко возрос интерес к вопросам охраны природы и с каждым годом все больше и больше внимания уделяется этим вопросам. Все чаще они становятся темой международных обсуждений.

Именно поэтому в нашей стране официально зарегистрировано 10 национальных природных заповедника, 12 государственных национальных природных парков, 26 памятников природы и 5 государственных природных резервата, 4 из которых на сегодняшний день входят во Всемирную сеть биосферных резерватов.

В рамках программы ЮНЕСКО «Человек и биосфера» 11 июля 2012 года заповеднику «Коргалжын» был присвоен статус биосферного резервата, а в мае 2013 года этого статуса удостоился Алаколь, тоже став Казахстанским «Биосферным резерватом Алаколь».

Казахстан на этом не остановился, заявки были поданы на рассмотрение к присвоению особого статуса еще многих объектов нашей

природы. Так, 13 июня 2014 года решением 26-й сессии Международного координационного комитета программы ЮНЕСКО «Человек и биосфера» Международный статус «Биосферный резерват ЮНЕСКО» был утвержден сразу для двух природных резервата нашей страны - государственного национального природного парка «Катон-Карагай» и биосферной территории «Акжайык».

В настоящее время еще 12 объектов культурного наследия Казахстана находятся в списках ЮНЕСКО на их дальнейшее рассмотрения и присвоение им статуса. Ведь это достаточно трудоемкий процесс и поэтому каждое его рассмотрение занимает много времени, так как прodelывается огромная работа не только со стороны Международной организации, но и со стороны самого Государства.

Каждый критерий требует тщательной обработки, анализа и объективной оценки качества, и поэтому от Государства требуется много вложений не только материальных, но и физических. Отсюда можно выделить еще один аспект, как заинтересованность в развитии не только существующих заповедных территорий, но и в создании новых. Такое развитие способствует не только качественному сохранению уникальной природы, но и развитию масштабной туристической отрасли, для нашей страны привлечение людей из всех уголков планеты – особенно значимо.

Эти новости стали переломными в истории заповедных территорий Казахстана, ведь Государство, являющееся участником данной конвенции, должно принять все меры по сохранению своих природных территорий, должно создать все необходимые для этого условия. Получение таких международных статусов определяет некий престиж данной страны, ее мировое признание. Это как это некий магнит не только для расширения туризма в нашей стране и экономики в целом, но и для культурно-исторического развития, имеющее большое значение и играющее важную роль в жизни будущего поколения.

И тот, и другой биосферный резерват имеют большое значение для Казахстана, и поэтому очень важно подключить к этому как можно больше людей, не только с других стран, а в первую очередь собственного государства. Для того, чтобы привлечь внимание людей к охране природы, к сохранению природного богатства и ее составляющих, нужно придать этим проблемам статус государственной важности. Начинать нужно с привлечения собственного народа: как можно больше пропагандировать волонтерство и создавать подобные волонтерские организации; привлекать общественность и благотворительные фонды для обеспечения продуктивной работы по сохранению государственных природных территорий.

Говоря теперь уже о Международном биосферном резервате «Катон-Карагай», невозможно не сказать об озере Маркаколь, а также прилегающих к нему заповедных землях, которые являются гордостью Восточного Казахстана. Особенности Маркакольского заповедника являются таежные леса, прозрачные горные реки, светлые ключи. Нельзя не упомянуть о богатом и разнообразном растительном и животном мире, которым, впрочем, богат весь наш Восточный Казахстан. Но свое особое внимание хотелось бы уделить мараловодству.

В настоящее время Катон-Карагайский район вмещает в себе 11 мараловодческих хозяйств. Не так давно их насчитывалось всего два. Эта цифра заметно увеличилась, а значит, этому уделяется особое внимание. Все дело в том, что именно Восточный Казахстан славится своим мараловодческим хозяйством, а именно изготовлением консервированных пантов (молодые рога оленей маралов). Поэтому ежегодно наши мараловоды поставляют фармацевтам нашей страны до шести тонн этого ценного сырья. Его используют для получения пантокрина, которое является незаменимым лекарством, благотворно влияющее на сердечнососудистую систему, лечащее желудочные болезни, снимающее усталость, повышающее бодрость, а также ускоряющее заживление ран и многое другое.

Делая акцент на количестве мараловодческих хозяйств, в свою очередь, хотелось бы отметить, что в 90-х годах, а это 20-25 лет назад, в этой отрасли наблюдались значительные трудности, когда объем закупок нашего пантового сырья резко сократился. Конечно же, нужно было выходить из этого кризисного положения, а значит, привлекать отечественный рынок, ведь такой кризис, в первую очередь, сказался на численности поголовья маралов. Вся область нуждалась и рассчитывала на государственную поддержку, и она была оказана в 2010 году. Были выделены средства на поддержание и развитие, что позволило сдвинуть всю отрасль с места. До этого года шло активное субсидирование этой отрасли, но по каким-то причинам с этого года оно прекратилось, а значит, эту проблему снова стоит взять во внимание. Ведь во многих уголках мира изготавливают панты, но также всем известно, что замены нашим пантам красавцев маралов - нет! Если говорить о таких вещах начистоту, то на сегодняшний день, поголовье маралов у нас сокращается. Все потому, что становится трудно заготавливать корма. Ареал обитания марала от 1200 до 1500 метров над уровнем моря. Стоит также заметить, что те, кто занимается разведением маралов, это потомственные мараловоды, для которых это – дело всей жизни.

30 августа 2014 года в Восточно-Казахстанской области, в Усть-Каменогорске состоялся VI Всемирный конгресс мараловодов. В этом конгрессе приняли участие ученые из России, Новой Зеландии, Швеции, Китая, Тайваня, Канады и Нигерии, а также различные представители сельского хозяйства, науки, и собственно сами мараловоды области. Проведение подобных мероприятий позволяет обеспечить устойчивый рост продукции всего животноводства и повысить его продуктивность, ну и, конечно же, главной задачей является привлечение инвестиций в эти отрасли, для успешной реализации поставленных целей и задач.

Как было сказано выше, продуктивным выходом из всех проблем будет расширение туристической отрасли, не только в Катон-Карагае, или только в Восточном Казахстане, но и по всей стране, так как множество невероятных, красивых и нетронутых мест разбросаны по всем частям Казахстана. Если развитие туристической отрасли пойдет в гору, то можно с уверенностью сказать, что следом за ней экономика страны изменится в лучшую сторону. Также не стоит забывать и о статусе страны, который также возрастет от ее узнаваемости во всех странах мира. Возможно, благодаря туристам мараловодческие хозяйства смогут частично окупать свои затраты по содержанию и уходу этих красивых благородных животных. Но для того, чтобы наладить туристическую отрасль, нужно поэтапно разбираться со всеми недочетами и проблемами, решать их в скором порядке, принимать жесткие меры по регулированию охраны заповедных территорий.

Снова вернемся к Маркаколю. Из-за неконтролируемых близлежащих фермерских хозяйств, расположенных на берегу, на охраняемой, казалось бы, территории, озеро, тем не менее, загрязняется. Все дело в том, что существуют определенные правила, и определенный участок территории, который загрязнять запрещено, но люди, живущие рядом с озером, эти правила по каким-то причинам не соблюдают, в то время как работники Маркакольского заповедника пытаются с этим бороться. Такая «самодеятельность» хозяйственников на заповедную территорию может вполне быть оправдана самой обыкновенной безграмотностью. Ведь мало, кто представляет себе, что такое заповедник, зачем он нужен и в чем его назначение и ценность.

Без поддержки государства невозможно преодолеть все трудности в решении вышесказанных проблем. Но, конечно же, не обойдется и без инициативы со стороны самого народа, так как каждый, живущий в нашей стране, несет ответственность за ее экологическое здоровье и стремительное развитие в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Келемсейт Е.А. ООПТ КАЗАХСТАНА: Состояние и перспективы. [http:// ru. wikipedia.org/](http://ru.wikipedia.org/)
2. Агентство РК по статистике - <http://www.old.stat.kz/index.php?>
3. Особо охраняемые природные территории Казахстана. Современное состояние и перспективы развития - [http:// www. biodiversity. ru/publications/zpnp/archive/n42/kz_oopt.html](http://www.biodiversity.ru/publications/zpnp/archive/n42/kz_oopt.html)
4. Об утверждении перечня особо охраняемых природных территорий республиканского значения (данные на 11 ноября 2006 года) - <http://ru.government.kz/docs/p061074~2.htm>
5. Горин А. В Восточном Казахстане возрождается мараловодство //Казах Зерно.kz. №26(54) // удаленный доступ: <http://www.kazakhzerno.kz/>

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРИПТОГРАФИИ

Зимановская А.А.

*Колледж Казахстанско-Американского свободного университета,
Усть-Каменогорск, Казахстан*

Проблема защиты информации путем ее преобразования, исключая ее прочтение посторонним лицом, волновала человеческий ум с давних времен.

С широким распространением письменности криптография стала формироваться как самостоятельная наука. Первые криптосистемы встречаются уже в начале нашей эры. Так, Цезарь в своей переписке использовал уже более менее систематический шифр, получивший его имя.

Бурное развитие криптографические системы получили в годы первой и второй мировых войн. Начиная с послевоенного времени и по нынешний день появление вычислительных средств ускорило разработку и совершенствование криптографических методов.

Криптографические методы защиты информации в автоматизированных системах могут применяться как для защиты информации, обрабатываемой в ЭВМ или хранящейся в различного типа ЗУ, так и для закрытия информации, передаваемой между различными элементами системы по линиям связи. Криптографическое преобразование как метод предупреждения нерайонированного доступа к информации имеет многовековую историю. В настоящее время разработано большое количество различных методов шифрования, созданы теоретиче-

ские и практические основы их применения. Подавляющее число этих методов может быть успешно использовано и для закрытия информации.

Почему проблема использования криптографических методов в информационных системах (ИС) стала в настоящий момент особо актуальна?

С одной стороны, расширилось использование компьютерных сетей, в частности глобальной сети Интернет, по которым передаются большие объемы информации государственного, военного, коммерческого и частного характера, не допускающего возможность доступа к ней посторонних лиц.

С другой стороны, появление новых мощных компьютеров, технологий сетевых и нейронных вычислений сделало возможным дискредитацию криптографических систем еще недавно считавшихся практически не раскрываемыми.

Проблемой защиты информации путем ее преобразования занимается криптология (kryptos - тайный, logos - наука). Криптология разделяется на два направления - криптографию и криптоанализ. Цели этих направлений прямо противоположны.

Криптография занимается поиском и исследованием математических методов преобразования информации.

Сфера интересов криптоанализа - исследование возможности расшифровывания информации без знания ключей.

Современная криптография включает в себя четыре крупных раздела:

1. Симметричные криптосистемы.
2. Криптосистемы с открытым ключом.
3. Системы электронной подписи.
4. Управление ключами.

Основные направления использования криптографических методов - передача конфиденциальной информации по каналам связи (например, электронная почта), установление подлинности передаваемых сообщений, хранение информации (документов, баз данных) на носителях в зашифрованном виде.

По мере образования информационного общества, крупным государствам становятся доступны технологические средства тотального надзора за миллионами людей. Поэтому криптография становится одним из основных инструментов обеспечивающих конфиденциальность, доверие, авторизацию, электронные платежи, корпоративную безопасность и бесчисленное множество других важных вещей.

Криптографические методы защиты информации в автоматизи-

рованных системах могут применяться как для защиты информации, обрабатываемой в ЭВМ или хранящейся в различного типа ЗУ, так и для закрытия информации, передаваемой между различными элементами системы по линиям связи. Криптографическое преобразование как метод предупреждения несанкционированного доступа к информации имеет многовековую историю. В настоящее время разработано большое количество различных методов шифрования, созданы теоретические и практические основы их применения. Подавляющее число этих методов может быть успешно использовано и для закрытия информации.

Итак, криптография дает возможность преобразовать информацию таким образом, что ее прочтение (восстановление) возможно только при знании ключа.

В качестве информации, подлежащей шифрованию и дешифрованию, будут рассматриваться тексты, построенные на некотором алфавите. Под этими терминами понимается следующее.

Алфавит - конечное множество используемых для кодирования информации знаков.

Текст - упорядоченный набор из элементов алфавита.

В качестве примеров алфавитов, используемых в современных ИС можно привести следующие:

- алфавит Z_{33} - 32 буквы русского алфавита и пробел;
- алфавит Z_{256} - символы, входящие в стандартные коды ASCII и КОИ-8;
- бинарный алфавит - $Z_2 = \{0,1\}$;
- восьмеричный алфавит или шестнадцатеричный алфавит;

Шифрование - преобразовательный процесс: исходный текст, который носит также название открытого текста, заменяется шифрованным текстом.

Дешифрование - обратный шифрованию процесс. На основе ключа шифрованный текст преобразуется в исходный.



Рис. 1. Процедура шифрования файлов

Ключ - информация, необходимая для беспрепятственного шифрования и дешифрования текстов.

Криптографическая система представляет собой семейство T преобразований открытого текста. Члены этого семейства индексируются, или обозначаются символом k ; параметр k является ключом. Пространство ключей K - это набор возможных значений ключа. Обычно ключ представляет собой последовательный ряд букв алфавита.

Криптосистемы разделяются на симметричные и с открытым ключом.

В симметричных криптосистемах и для шифрования, и для дешифрования используется один и тот же ключ.

В системах с открытым ключом используются два ключа - открытый и закрытый, которые математически связаны друг с другом. Информация шифруется с помощью открытого ключа, который доступен всем желающим, а расшифровывается с помощью закрытого ключа, известного только получателю сообщения.

Термины «распределение ключей» и «управление ключами» относятся к процессам системы обработки информации, содержанием которых является составление и распределение ключей между пользователями.

Электронной (цифровой) подписью называется присоединяемое к тексту его криптографическое преобразование, которое позволяет при получении текста другим пользователем проверить авторство и подлинность сообщения.

Криптостойкостью называется характеристика шифра, определяющая его стойкость к дешифрованию без знания ключа (т.е. криптоанализу). Имеется несколько показателей криптостойкости, среди которых:

- количество всех возможных ключей;
- среднее время, необходимое для криптоанализа.

Преобразование T_k определяется соответствующим алгоритмом и значением параметра k . Эффективность шифрования с целью защиты информации зависит от сохранения тайны ключа и криптостойкости шифра.

Процесс криптографического закрытия данных может осуществляться как программно, так и аппаратно. Аппаратная реализация отличается существенно большей стоимостью, однако ей присущи и преимущества: высокая производительность, простота, защищенность и т.д. Программная реализация более практична, допускает известную гибкость в использовании.

Для современных криптографических систем защиты информации сформулированы следующие общепринятые требования:

- зашифрованное сообщение должно поддаваться чтению только при наличии ключа;

- число операций, необходимых для определения использованного ключа шифрования по фрагменту зашифрованного сообщения и соответствующего ему открытого текста, должно быть не меньше общего числа возможных ключей;

- число операций, необходимых для расшифровывания информации путем перебора всевозможных ключей должно иметь строгую нижнюю оценку и выходить за пределы возможностей современных компьютеров (с учетом возможности использования сетевых вычислений);

- знание алгоритма шифрования не должно влиять на надежность защиты;

- незначительное изменение ключа должно приводить к существенному изменению вида зашифрованного сообщения даже при использовании одного и того же ключа;

- структурные элементы алгоритма шифрования должны быть неизменными;

- дополнительные биты, вводимые в сообщение в процессе шифрования, должны быть полностью и надежно скрыты в зашифрованном тексте;

- длина зашифрованного текста должна быть равной длине исходного текста;

- не должно быть простых и легко устанавливаемых зависимостей между ключами, последовательно используемыми в процессе шифрования;

- любой ключ из множества возможных должен обеспечивать надежную защиту информации;

- алгоритм должен допускать как программную, так и аппаратную реализацию, при этом изменение длины ключа не должно вести к качественному ухудшению алгоритма шифрования.

Классификация криптографических методов. Все многообразие существующих криптографических методов можно свести к следующим классам преобразований:

Многоалфавитная подстановка - наиболее простой вид преобразований, заключающийся в замене символов исходного текста на другие (того же алфавита) по более или менее сложному правилу. Для обеспечения высокой криптостойкости требуется использование больших ключей.



Рис. 2. Классы преобразований симметричных криптосистем

Перестановки - несложный метод криптографического преобразования. Используется, как правило, в сочетании с другими методами.

Гаммирование - этот метод заключается в наложении на исходный текст некоторой псевдослучайной последовательности, генерируемой на основе ключа.

Блочные шифры собой последовательность (с возможным повторением и чередованием) основных методов преобразования, применяемую к блоку (части) шифруемого текста. Блочные шифры на практике встречаются чаще, чем «чистые» преобразования того или иного класса в силу их более высокой криптостойкости.

Перестановкой σ набора целых чисел $(0, 1, \dots, N-1)$ называется его переупорядочение. Для того чтобы показать, что целое i перемещено из позиции i в позицию $\sigma(i)$, где $0 \leq i < n$, будем использовать запись $\sigma = (\sigma(0), \sigma(1), \dots, \sigma(N-1))$.

Число перестановок из $(0, 1, \dots, N-1)$ равно $n! = 1 * 2 * \dots * (N-1) * N$. Введем обозначение σ для взаимно-однозначного отображения (гомоморфизма) набора $S = \{s_0, s_1, \dots, s_{N-1}\}$, состоящего из n элементов, на себя.

$$\begin{aligned} \sigma: S &\rightarrow S \\ \sigma: s_i &\rightarrow s_{\sigma(i)}, 0 \leq i < n \end{aligned}$$

Будем говорить, что в этом смысле σ является перестановкой элементов S . И, наоборот, автоморфизм S соответствует перестановке целых чисел $(0, 1, 2, \dots, n-1)$.

Криптографическим преобразованием T для алфавита Z_m называется последовательность автоморфизмов:

$$\begin{aligned} T &= \{T^{(n)}: 1 \leq n < \infty\} \\ T^{(n)} &: Z_{m,n} \rightarrow Z_{m,n}, 1 \leq n < \infty \end{aligned}$$

Каждое $T^{(n)}$ является, таким образом, перестановкой n -грамм из $Z_{m,n}$.

Поскольку $T^{(i)}$ и $T^{(j)}$ могут быть определены независимо при $i \neq j$,

число криптографических преобразований исходного текста размерности n равно $(m^n)!$. Оно возрастает непропорционально при увеличении m и n : так, при $m=33$ и $n=2$ число различных криптографических преобразований равно $1089!$. Отсюда следует, что потенциально существует большое число отображений исходного текста в шифрованный.

Практическая реализация криптографических систем требует, чтобы преобразования $\{T_k: k \in K\}$ были определены алгоритмами, зависящими от относительно небольшого числа параметров (ключей).

Выбор для конкретных ИС должен быть основан на глубоком анализе слабых и сильных сторон тех или иных методов защиты. Обоснованный выбор той или иной системы защиты в общем-то должен опираться на какие-то критерии эффективности. К сожалению, до сих пор не разработаны подходящие методики оценки эффективности криптографических систем.

Наиболее простой критерий такой эффективности - вероятность раскрытия ключа или мощность множества ключей (M). По сути это то же самое, что и криптостойкость. Для ее численной оценки можно использовать также и сложность раскрытия шифра путем перебора всех ключей.

Однако этот критерий не учитывает других важных требований к криптосистемам:

- невозможность раскрытия или осмысленной модификации информации на основе анализа ее структуры,
- совершенство используемых протоколов защиты,
- минимальный объем используемой ключевой информации,
- минимальная сложность реализации (в количестве машинных операций), ее стоимость,
- высокая оперативность.

Желательно конечно использование некоторых интегральных показателей, учитывающих указанные факторы.

Для учета стоимости, трудоемкости и объема ключевой информации можно использовать удельные показатели - отношение указанных параметров к мощности множества ключей шифра.

Часто более эффективным при выборе и оценке криптографической системы является использование экспертных оценок и имитационное моделирование.

В любом случае выбранный комплекс криптографических методов должен сочетать как удобство, гибкость и оперативность использования, так и надежную защиту от злоумышленников циркулирующей в ИС информации.

Эллиптические функции также относятся к симметричным мето-

дам шифрования.

Эллиптические кривые – математические объекты, которые математики интенсивно изучают, начиная с 17–го века. Н. Коблиц и В. Миллер независимо друг от друга предложили системы криптозащиты с открытым ключом, использующие для шифрования свойства аддитивной группы точек на эллиптической кривой. Эти работы легли в основу криптографии на основе алгоритма эллиптических кривых.

Множество исследователей и разработчиков испытывали алгоритм ЕСС на прочность. Сегодня ЕСС предлагает более короткий и быстрый открытый ключ, обеспечивающий практичную и безопасную технологию, применимую в различных областях. Применение криптографии на основе алгоритма ЕСС не требует дополнительной аппаратной поддержки в виде криптографического сопроцессора. Всё это позволяет уже сейчас применять криптографические системы с открытым ключом и для создания недорогих смарт-карт.

ЛИТЕРАТУРА

1. Герасименко В.А. Защита информации в автоматизированных системах обработки данных кн. 1. - М., 1994.
2. Вербицкий О.В. Вступление к криптологии. – Львов, 1998.
3. Миллер В. Использование эллиптических кривых в криптографии. - М., 1986
4. Галатенко В.А. Информационная безопасность. –М., 1997.
5. Грегори С. Смит. Программы шифрования данных, Мир ПК –1997.
6. Ростовцев А.Г., Михайлова Н.В. Методы криптоанализа классических шифров. –М., 1995
7. Трусов М.А. Visual Basic. NET Практическое руководство для начинающего программиста. - М., 2006.
8. Лукин С.Н. Понятно о Visual Basic.NET. – М., 2005.

ДУАЛДЫ БІЛІМБЕРУ ЖҮЙЕСІ ЖАСТАР АРАСЫНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚТЫ ТӨМЕНДЕТУГЕ ЫҚПАЛ ЕТУШІ ФАКТОР РЕТІНДЕ

Оралбекқызы Ә.

Қазақстан-Американдық еркін университет, Өскемен, Қазақстан

Әрбір адам өз өмірінде өте маңызды қадамдар жасайды. Болашақ мамандықты таңдау – өмірлік маңызы бар мәселе. Қазақстан Республикасында орта білім барлық азаматтар үшін міндетті. Техникалық

- кәсіби және жоғары білім алу - алмауы тұлғаның өз еркінде. Алайда жұмысқа орналасу кезінде қолда қандай да бір білімі туралы құжаттың, яғни дипломның болуы артықшылық көрсеткіш болып табылуы құпия емес. Әрбір талапкер өмірдің түрлі жағдайларында жоғары оқу орындарына түседі, кейбіреулері балалық шағынан армандаған мамандығын таңдап, тиянақты түрде соған дайындалады; енді біреулері Ұлттық бірыңғай тестілеуден жақсы нәтижеге қол жеткізу үшін, грант иелену үшін өздері жақсы білетін, тек болашақта сол мамандық бойынша жұмыс істегісі келмейтін мамандыққа түседі; сондай-ақ оқуға ақылы түрде түсетін, сондықтан бағасы ең арзан мамандықты таңдайтындар бар; ата-анасының, мұғалімдерінің, достарының, басқа да айналасындағы адамдардың ықпалымен мамандық таңдайтындар бар. Талапкер болашақ мамандығымен қателессе, демек өмір бойы жұмыс істеу аясымен де қателесті деген сөз. Адам өз өмірінің айтарлықтай бөлігін жұмыста өткізеді. Жоғары оқу орнын бітіріп, мамандық бойынша жұмысқа орналасу көрсеткіштері Қазақстанда жылдан жылға өсіп отырғанымен, бұл әлі де төмен пайыздық сипатқа ие. Жастар арасында жұмыссыздықтың азаюы байқалуда. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитетінің ресми ақпараты бойынша 2016 жылдың басында халық саны 17,7 млн. адамды құрады. 15 және одан жоғары жастағы экономикалық белсенді тұрғындардың саны 2016 жылдың басында 8,9 млн. адамды құрады. 15 және одан жоғары жастағы 8,5 млн. адам немесе тұрғындардың 67,2 %-ы Республика экономикасында жұмыс істейді. Жастар арасында жұмыссыздықты азайту мақсатында және «Жұмыспен қамту жол картасы 2020» бағдарламасын іске асыру аясында кәсіби білім беру орындарының базасы қалыптасты және «Жастар еңбек биржасы» бірыңғай ақпараттық порталы, «Жұмыс» ақпараттық порталы құрылды. «Дипломмен – ауылға», «Жастар кадрлық резерві» бағдарламалары жүзеге асуда. Дуалды оқыту жүйесі кезінде негізінен жұмысшы мамандықтарға көп көңіл бөлінуде, өйткені бұл жұмыс техника және құрал-жабдықтармен байланысты. Алайда экономикалық мамандықтарда оқитын, әсіресе болашақ мемлекеттік қызметшілер үшін де бұл өте қажет. «Жастар кадрлық резерві» бағдарламасы нақты мемлекеттік қызметшілерге арналған, бұл болашақ басқарушылар үшін бастама болмақ. Қазіргі кезде мемлекеттік қызметке тест тапсырудан жасқану, бастапқы кезеңде мемлекеттік қызметтегі төмен жалақы, ондағы бюрократия жастарды мемлекеттік қызметке бару ынтасынан алшақтатуы мүмкін. Дуалды оқыту кезінде болашақ кәсіпке деген қызығушылық артады, жоғарыда аталған бағдарламаларды жүзеге асыру кезінде мемлекеттік қызмет имиджі көтеріледі [1].

Жұмыс беруші көп жағдайда жұмыс тәжірибесі бар қызметкерді алуға мүдделі. Оқу орнын аяқтағаннан кейін жастар жұмыс тәжірибесіне ие болу үшін мемлекет оларды алты айлық жастар тәжірибесінен өткізуді көздейді.

Диплом алған түлек өзінің тұрғылықты жерінің әкімдігіндегі жұмыспен қамту орталығына барады. Жұмыспен қамту орталығы аталмыш мамандардың бірыңғай базасын қалыптастырады және жұмыс беруші компаниялардың арасындағы дипломдық бағыт бойынша бағдарламалардың қатысушыларын бөледі.

Жұмыспен қамту орталығы түлектермен алты айға еңбек шартын жасайды. Жұмыс күні ҚР еңбек заңнамасы бойынша еңбек шарттарына сәйкес анықталады. Жастар тәжірибесіне бағытталған бағдарламаларға қатысушылардың ай сайынғы төлемі 17,2 айлық есептік көрсеткіштерді (салықтарды, міндетті әлеуметтік аударымдарды, пайдаланылмаған еңбек демалысы үшін өтемақылар және банк қызметтерін шегерусіз) құрайды.

Егер жұмыс беруші тәжірибе кезінде бағдарлама қатысушысын өз компаниясы үшін сай келеді деп таныса – ол оны тұрақты жұмысқа қабылдауға құқылы. Жас маман үшін бұл нұсқа неғұрлым қолданылуымды. Бағдарлама алынған мамандық бойынша түлектердің бастапқы жұмыс тәжірибесін арнайы алуына арналған [2].

Студенттердің бұл бағдарламалар туралы уақытында ақпарат алуы маңызды. Сондықтан оқу орындарының ішінде ақпараттық стендтер орналастыру, оқытушылардың хабарландырулары және әлеуметтік желілердегі жарнама қажет. Бүгінгі күні қай жоғары оқу орнын алмасақ та, барлығының дерлік дуалды білім беру туралы ұйымдармен жасасқан келісім-шарттары мен меморандумдарын көреміз.

Дуалды оқыту – дайындықтың теориялық бөлімі білім беру ұйымында, ал практикалық бөлімі жұмыс орнында, яғни кәсіпорында немесе мекемеде орын алатын білім беру. Дуалды оқыту енгізілген оқу орындары кәсіпорындармен тығыз байланыста болады. Кәсіпорындар оқу жоспарларын құруға қатысады, тәжірибелерге жіберілген студенттерді тәжірибеге алады. Қазіргі оқу жоспарларында бар кәсіби тәжірибелер студенттерге аздық етсе, олар демалыс кезінде жұмысқа орналасу мүмкіндігін қарастыру керек. Студент бола отырып жұмыс табу қиын екені де рас. Бұл ретте халықаралық «Work and Travel», жазғы демалыс кезіндегі «Жасыл Ел» бағдарламалары туралы студенттер құлағдар болуы тиіс. Дуалды білім беру жүйесіне қатысушы кәсіпорындар мен мекемелер студенттерді олардың жазғы демалыстары кезінде бұл бағдарламалар шегінде емес, өз жеке қызығушылықтары шегінде жұмысқа алса да құп болар еді.

Дуалды білім беру жүйесінде оқу уақытының 30%-ын білім алушы оқу орнында, ал оқудың 70%-ын нақты өнеркәсіптік кәсіпорындағы тәжірибе орын алады. Маманды даярлау бойынша шығындарды кәсіпорын көтереді. Студент оқуды аяқтаған соң осы кәсіпорынға жұмысқа орналасады. Яғни ол жұмысқа орналасу мәселесін шешеді. Қайта даярлауға шығындалудың қажеті болмайды – дағдарыс кезінде жұмыссыз қалған жұмыссыздарға қолдау көрсету мақсатында қайта даярлау өткізіліп жатқаны мәлім. Бұл орайда тағы бір мәселе – жұмыс берушілер тәжірибесі жоқ жастарды қызметке алғысы келмейтінін айтып өту қажет. Осы дуалды оқыту кезіндегі тәжірибе студенттің еңбек кітапшасының бастауы іспеттес болуы шарт [3].

Дуалды білім беру жүйесін пайдалану тәжірибесі дәстүрлі оқытумен салыстырғанда келесі артықшылықтарды көрсетті:

- теория мен практиканың ара-жігін айқындау;
- дуалды даярлау жүйесі механизмінде маман тұлғасына ықпал ету, болашақ қызметкердің жаңа психологиясын құру негізге алынған;
- дуалды оқыту жүйесі оқушыларда білім алу және жұмыс дағдыларын меңгеруге деген ынтасын жоғарылатады, себебі олардың білім сапасы болашақ жұмыс орнындағы қызметтік міндеттерімен тікелей байланысты;
- тапсырыс берушімен тығыз жұмыс істейтін оқу орындары еңбек нарығындағы жағдайды, болашақ мамандарға қойылатын талаптарды ескереді.

Бүгінгі күні дуалды оқыту жүйесі әлеммен мойындалып отыр. Әсіресе дуалды оқыту жүйесі Еуропа елдерінде жақсы жолға қойылған. Қазақстандағы оқу орындарында қазіргі кезде белең алып жатқан дуалды білім беру жүйесінің оң нәтижелері ұзақ күттірмес деген үміт бар [4].

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитетінің ресми сайты //<http://stat.gov.kz/>
2. Жастардың еңбекпен қамтылуы туралы //<http://egov.kz/>
3. Халықаралық ақпараттық портал //<http://infowww.inform.kz/>
4. Ақпараттық портал //<http://testent.ru/>

СОДЕРЖАНИЕ

ДОКЛАДЫ ПЛЕНАРНОЙ СЕССИИ

THE PERSONAL NOBLE PURPOSE Young B.	4
ПРОБЛЕМА ВЗАИМОСВЯЗИ ЛИЧНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО И СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО В РАЗВИТИИ КУЛЬТУРЫ ТОЛЕРАНТНОСТИ МОЛОДЕЖИ Набиев Е.А., Петрусевич А.А.	7
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭКСПО-2017 ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ ПЕРЕХОДА РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН К «ЗЕЛЕННОЙ» ЭКОНОМИКЕ Гаврилова Ю.А.	12
PECULIARITIES OF MULTILINGUAL EDUCATION Chettykbayev R.K.	17
ЕУРАЗИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОДАҚ МЕМЛЕКЕТ-ҚАТЫСУШЫЛАРЫ- НЫҢ САУДА САЯСАТЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ Умитчинова Б.А.	21
РОЛЬ ПРОГРАММЫ ОЭСР В КАЗАХСТАНЕ КАК ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВОМ В ЦЕЛЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ПЛАНА «100 КОНКРЕТНЫХ ШАГОВ» Мамырбекова Д.С.	25
 АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, ЭКОЛОГИИ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ 	
ИЕРАРХИЯ БАНКОВСКИХ БРЕНДОВ Архипцева И.А., Климова Н.Н.	31
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ЦЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ Ерболқызы Ә., Байкенов Ж.Е.	35
АНАЛИЗ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Храмцова О.В.	39
НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ В ЦЕЛЯХ ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ТОО «МАГАЗИН КНИГИ» Трофимова Ю.В., Втюрина Н.В.	44
СИСТЕМА КОРРЕСПОНДЕНТСКИХ ОТНОШЕНИЙ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИИ Метревели Е.Г.	49

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТЕПЕНИ ВЛИЯНИЯ РИСКА НА УСТОЙЧИВОСТЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ⁵⁴ Конопьянова Г.А., Имангалиев Ш.	54
ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ МЕН АЙМАҚТЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ПРОПОРЦИЯСЫНЫҢ ӘДІСТЕРІ Ашимова А.С.	60
ОБУЧЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ Попова Н.Н.	64
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ Мамбетказиев А.Е., Алипова А.М.	68
АУТСОРСИНГ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ Климова Н.Н., Климова Н.К.	72
РАЗВИТИЕ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ В КАЗАХСТАНЕ Бордияну И.В.	77
К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ Дюсупов А.Ж., Мамбетказиев К.Т.	82
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОГО МОНИТОРИНГА В РОССИИ Исаева Е.А.	89
ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ НЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ Богородская О.Г., Дингес В.С.	94
PECULIARITIES OF INNOVATIVE BUSINESS IN THE TERMS OF GLOBAL COMPETITION Vitenko L.V., Kaigorodstev A.A.	97
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ Хижняк Д.И., Конопьянова Г.А.	101
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Бондаренко Т.Г.	106

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МАРКЕТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ В КОМПАНИИ Ильясова О.А.	110
АНАЛИЗ СООТВЕТСТВИЯ ТЭЦ ГОРОДА УСТЬ-КАМЕНОГОРСК РЕСПУБЛИКАНСКИМ И МИРОВЫМ ЭКОЛОГИЧЕСКИМ СТАНДАРТАМ Галкин С.В., Запасный В.В.	115
МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И СИСТЕМ Бердибеков А.Б.	119
УМЕНЬШЕНИЕ ВЫБРОСОВ СЕРНОЙ КИСЛОТЫ ОТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ Давыдов Ю.Ф.	121
ОБЗОР СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ БЕСПРОВОДНОЙ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ ДЛЯ СОЗДАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСОНАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ Касенова А.А.	125
МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ НА ОСНОВЕ ГАРМОНИЗАЦИОННОГО ПОДХОДА К МЕНЕДЖМЕНТУ Непшина В.Н.	130
АНАЛИЗ ПРИЧИН КОРРОЗИИ СИСТЕМЫ ГИДРОЗОЛОУДАЛЕНИЯ ТОО «АЭС СОГРИНСКАЯ ТЭЦ» Галкин С.В.	135
ИНТЕРНЕТ-КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА Степанова М.В.	139
УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ ЗА БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Бордияну И.В.	141
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА Кайгородцев А.А., Бордияну И.В., Кайгородцева Т.Ф.	146
ОЦЕНКА ПРЕИМУЩЕСТВ КОТЛОВ С ЦИРКУЛИРУЮЩИМ КИПЯЩИМ СЛОЕМ ПО ТЕХНОЛОГИИ «V&W» Запасный Е.В., Галкин С.В., Запасный В.В.	151
УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД Искендерова Ф.В.	155

«ТУРИЗМ» МАМАНДЫҒЫ БОЙЫНША ДУАЛЬДЫ ОҚЫТУ ЖҮЙЕСІ ЭКСПЕРИМЕНТІН ОҚУ ҮДЕРІСІНЕ ЕНГІЗУ Сатиева А.М.	158
КӘСІПОРЫН ӨНДІРІСІНДЕ НЕГІЗГІ КАПИТАЛДЫ ТИІМДІ ПАЙДАЛАНУДЫҢ МАЗМҰНЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚҰРЫЛЫМЫ Ашимова А.С.	161
РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ПРИ СОСТАВЛЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Ивакин С.В., Богородская О.Г.	166
ФИЗИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЯВЛЕНИЯ САМООРГАНИЗАЦИИ НЕУНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ВТОРОГО ЗАКОНА ТЕРМОДИНАМИКИ И НОВАЯ ПАРАДИГМА ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ Ахметова Д.К.	170
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ВЕКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ТУРПРЕДПРИЯТИЯ Загайнов Е.О.	176
СУЩНОСТЬ ПРИВАТИЗАЦИИ КАК ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО ЭЛЕМЕНТА РЕФОРМ Даутбаева Д.А.	179
АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Храмцова О.В., Федосова А.	183
МОНИТОРИНГ ПРИРОДНЫХ БОГАТСТВ ВКО Оразбекова С.О.	188
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРИПТОГРАФИИ Зимановская А.А.	193
ДУАЛДЫ БІЛІМБЕРУ ЖҮЙЕСІ ЖАСТАР АРАСЫНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚТЫ ТӨМЕНДЕТУГЕ ЫҚПАЛ ЕТУШІ ФАКТОР РЕТІНДЕ Оралбекқызы Ә.	200
СОДЕРЖАНИЕ	204

Научное издание

**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ: НАЦИОНАЛЬНЫЕ
ПРИОРИТЕТЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ**

Сборник докладов международного научного конгресса
(28-30 сентября 2016 года)

Часть 1

Отпечатано в Казахстанско-Американском свободном университете

Ответственный за выпуск К.Н. Хаукка
Технический редактор Т.В. Левина

Подписано в печать 30.09.2016
9,4 уч.-изд.л

Формат 60x84/16
Тираж 1000 экз.

Объем 13 усл.печ.л.
Цена договорная
