

**МАТЕРИАЛИ**  
**XVI МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА ПРАКТИЧНА**  
**КОНФЕРЕНЦИЯ**

**КЛЮЧОВИ ВЪПРОСИ В**  
**СЪВРЕМЕННАТА НАУКА - 2018**

15-22 април 2018 г.

**Volume 3**  
Закон  
Икономики  
Публичната администрация

София  
«Бял ГРАД-БГ ОДД»  
2018

То публикува «Бял ГРАД-БГ» ООД, Република България,  
гр.София, район «Триадица», бул.« Витоша» №4, ет.5

Редактор: Милко Тодоров Петков

Мениджър: Надя Атанасова Александрова

Технически работник: Татяна Стефанова Тодорова

Материали за XIV международна научна практична конференция,  
Ключови въпроси в съвременната наука - 2018, 15-22 април 2018 г.  
Закон. Икономики. Публичната администрация. : София.« Бял ГРАД-БГ »  
- 116 с.

За ученици, работници на проучвания.

Цена 10 BGLV

ISBN 978-966-8736-05-6

© Колектив на автори, 2018

© «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2018

## ИКОНОМИКИ

### Външноикономическата дейност

**Залеский Б.Л.**

*Белорусский государственный университет*

#### **МИНСК – ТБИЛИСИ: ВЕКТОР СОТРУДНИЧЕСТВА**

В марте 2018 года на высшем уровне был подписан Договор об основах сотрудничества между Беларусью и Грузией, в котором стороны выразили намерение способствовать расширению межрегионального сотрудничества. Конкретные факты говорят о том, что столицы двух государств – Минск и Тбилиси – являются весьма красноречивой иллюстрацией реализации данного обязательства на практике.

Минск и Тбилиси стали городами-побратимами в сентябре 2015 года, договорившись тогда способствовать развитию инвестиционной и инновационной деятельности, сотрудничеству в области здравоохранения и образования, спорта, культуры, обмену опытом по вопросам организации местного самоуправления. Эти отношения побратимства стали хорошим импульсом для активизации белорусско-грузинского сотрудничества в различных сферах в последующие годы. Достаточно сказать, что «товарооборот предприятий Минска с Грузией по итогам 2017 года увеличился на 13,5% до \$18,8 млн, экспортировано товаров на \$7,9 млн, импортировано – на \$10,9 млн. Поставки осуществлялись по 161 товарной позиции. В Минске зарегистрировано 14 предприятий с грузинским капиталом (из них 5 совместных, 9 иностранных» [1].

В марте 2018 года в грузинской столице прошли Дни Минска, в рамках которых стороны постарались с максимальной эффективностью использовать такие инструменты укрепления партнерских и побратимских связей, как белорусско-грузинский бизнес-форум и выставка товаров минских производителей. Формат этих мероприятий позволил минчанам щедро поделиться с тбилисскими коллегами своим опытом внедрения системы “Умный город”, показать возможности и удобства путешествия с картой гостя белорусской столицы, продемонстрировать особенности проектирования и строительства метрополитена, инновации в пассажирском транспорте, новые технологии в пищевой промышленности.

Грузинские бизнесмены смогли основательно ознакомиться с продукцией таких белорусских экспортеров, как СОАО “Коммунарка”, ОАО “Кондитерская фабрика “Слодыч”, ОАО “Минск Кристалл”, КУП “Минскхлебпром”, СП “Белита”, ОАО “Модум – наша косметика”, ОАО “Минский автомобильный завод”, ОАО “Амкодор”, ОАО “Минский тракторный завод”.

Насыщенной оказалась и официальная часть Дней Минска в Тбилиси. Во-первых, стороны подписали Программу торгово-экономического сотрудничества на 2018–2020 годы, в которой определили направления партнерства в сфере экономики, туризма, культуры, образования, транспорта и жилищного хозяйства. В частности, «города намерены обмениваться опытом в сфере оказания услуг населению, технического обслуживания и капитального ремонта жилищного фонда, энергосбережения, высоких технологий и инноваций, а также инвестиционными предложениями, рекламно-информационными материалами» [2]. Во-вторых, целый ряд документов о взаимодействии минских предприятий с грузинскими партнерами был согласован на уже называвшемся выше бизнес-форуме. Так, «в рамках секции “Современный Минск и Тбилиси” подписан меморандум между СОАО “Коммунарка” и ООО “Бел Трейд” и соглашение между информационно-туристическим центром “Минск” и LLC Resistorgeo» [3], а также соглашение между ООО “Минский городской технопарк” и технопарком города Тбилиси. Кроме того, Минский автомобильный завод в рамках принятого контракта с грузинским ООО “Профауто” наделил эту компанию эксклюзивными правами реализации автомобильной техники на грузинской земле и поставит в Грузию 20 самосвалов более чем на один миллион долларов, а также проработал возможные контракты по поставке пожарной техники для Министерства по чрезвычайным ситуациям Грузии и обсудил «возможность поставок в Тбилиси пассажирских автобусов» [4]. Минский тракторный завод заключил контракт с грузинским поставщиком сельскохозяйственной техники ООО “Гермес” на поставку 50 комплектов и открывает сборочное производство белорусских тракторов в Батуми. При этом руководство белорусского предприятия уверено, что «2018-2020 годы будут самыми успешными для тракторного завода на грузинском рынке» [5]. Предполагается, что здесь будут собирать не менее двухсот-трехсот машин в год, так как в Грузии есть потребность в различной тракторной технике – от маломощной до энергонасыщенной.

Наконец, интересные перспективы открываются на грузинском рынке, где не только в Тбилиси есть потребность в обновлении парка общественного

транспорта и заинтересованность в использовании электробусов. для минского предприятия “Белкоммунмаш”. Аналогичная заинтересованность высказана также еще со стороны трех крупных грузинских городов. Вот почему создатели белорусских электробусов уже задумались о возможной локализации производства своих экологически чистых машин на грузинской земле. В частности, «производство белорусских электробусов может быть создано в Тбилиси» [6]. А пока в ближайшие несколько месяцев минчане поставят в грузинскую столицу один электробус на опытную эксплуатацию, а чуть позже – подробную концепцию и бизнес-план проекта производственной кооперации.

#### Литература

1. Белорусско-грузинский бизнес-форум пройдет во время Дней Минска в Тбилиси [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belta.by/regions/view/belorussko-gruzinskij-biznes-forum-projdet-vo-vremja-dnej-minska-v-tbilisi-293959-2018/>
2. Минск и Тбилиси определяют программу сотрудничества на 2018-2020 годы [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/minsk-i-tbilisi-opredeljat-programmu-sotrudnichestva-na-2018-2020-gody-293935-2018/>
3. Матвеев, В. Около 30 документов подписано на грузинско-белорусском форуме в Тбилиси / В. Матвеев // [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/okolo-30-dokumentov-podpisano-na-gruzinsko-belorusskom-biznes-forume-v-tbilisi-295186-2018/>
4. Матвеев, В. МАЗ поставит в Грузию самосвалы на \$ 1 млн / В. Матвеев // [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/maz-postavit-v-gruziju-samosvaly-na-1-mln-295227-2018/>
5. Матвеев, В. Сборочное производство белорусских тракторов открывается в Батуми / В. Матвеев // [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/sborocnoe-proizvodstvo-belorusskih-traktorov-otkryvaetsja-v-batumi-295203-2018/>
6. Матвеев, В. Производство белорусских электробусов может быть создано в Тбилиси / В. Матвеев // [Электронный ресурс]. – 2018. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/proizvodstvo-belorusskih-elektrobusov-mozhet-byt-sozdano-v-tbilisi-295211-2018/>

## Инвестиционната активност и фондовите пазари

**Мырзаханов М.М.** магистрант 2-го курса  
*специальности «Финансовый аналитик»*  
*Магистратуры НБ Республики Казахстан*

### **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ**

Особенность проблем пенсионного обеспечения состоит в том, что они касаются всех и каждого: тех, кто является пенсионером сегодня, и тех, кому необходимо еще заработать свое право на пенсию. Пенсионная система играет важнейшую роль в системе социального обеспечения. При этом создание пенсионной системы, отвечающей экономическим, политическим и демографическим рискам, является вызовом для многих государств мира. Низкая доходность пенсионных активов не позволяет компенсировать инфляцию и может в перспективе привести к возникновению существенной нагрузки на государственный бюджет, в связи с необходимостью обеспечения сохранности пенсионных накоплений с учетом инфляции в рамках существующей системы государственных гарантий. В случае если реальная доходность пенсионных фондов не вырастет, возникнут предпосылки для возникновения кризиса всей пенсионной системы.

Не только диверсификация класса активов имеет решающее значение, но и географическая диверсификация также является ключевым фактором для снижения страновых или региональных рисков. Традиционно, пенсионные активы, в том числе и активы ЕНПФ, сильно сосредоточились на своих внутренних рынках, но это меняется, поскольку все больше и больше пенсионных фондов инвестируют за рубеж. В 2008 году иностранные инвестиции пенсионных фондов всего мира составляли 25% от их общего объема инвестиций, но в 2017 году они выросли до 31%. Тенденция, вероятно, наберет дальнейший импульс.

Проанализировав динамику портфельного управления глобальных пенсионных активов, можно получать информацию касательно направления инвестиционного процесса и об их изменениях. В настоящее время требуется успешно управлять пенсионными активами в долгосрочном периоде.

Кризис оказал значительное влияние на управление пенсионными активами и долгосрочные стратегии распределения активов. С одной стороны, это способствовало увеличению сбалансированных инвестиционных стратегий и акцентированию на управление рисками портфеля. С другой стороны, низкий доход повысил потребность в изменении стратегии, подталкивая некоторых инвесторов к инвестированию в альтернативные активы.

Долгосрочный инвестиционный горизонт может принести прямые выгоды институциональным инвесторам. Долгосрочные инвестиции также уменьшают количество сделок и, следовательно, издержки - это является важным фактором для выплаты пенсионных средств, поскольку, например, 1%-ная плата по активам за 40 лет может сократить возможные пенсионные доходы на 20%. Поскольку институциональные инвесторы обычно получают выгоду от стабильных потоков чистой прибыли, они также могут следовать менее цикличной схеме инвестиций, что является еще одной особенностью долгосрочных инвестиций. Поэтому они могут быть амортизаторами в периоды финансового кризиса и могут способствовать финансовой стабильности.

Повышение средней продолжительности жизни и присутствие неравенства дохода населения как в старости, так и в течении жизни приводит к угрозе пенсионной системе. Чтобы успешно обеспечить пенсиями управляющим пенсионных фондов следует увеличить диверсификацию своих портфелей по классу активов, по географическому охвату. И одним из наиболее эффективных способов достижения диверсификации является внешнее инвестирование.

Как известно, в начале 2013 года в Казахстане началась очередная пенсионная реформа. Одним из основных этапов реформирования пенсионной системы стало создание Единого накопительного пенсионного фонда и передача ему пенсионных активов и обязательств по договорам о пенсионном обеспечении частных накопительных пенсионных фондов.

Создание ЕНПФ решало сразу несколько проблем:

Оптимизированы затраты пенсионной системы в целом. На 1 января 2013 года было 120 филиалов накопительных пенсионных фондов, на 1 января 2015 года – 18 филиалов.

Исчезла система недобросовестной конкуренции – выплаты премий за переход, которые достигали 3%, но в конечном итоге входили в цену услуг, что способствовало снижению общей эффективности системы.

Была унифицирована методика оценки активов, проведён единый аудит, выявлены проблемные активы и началась планомерная работа по их восстановлению

Управление пенсионными активами ЕНПФ осуществляют профессиональные менеджеры. На протяжении длительного периода времени Национальный Банк довольно успешно и эффективно осуществляет управление золотовалютными активами и внешними активами Национального фонда.

По сравнению с 2013 годами операционные издержки существенно снизились, установив величину комиссионного вознаграждения 7% от инвестиционного дохода и 0,025% от пенсионных активов, с 1 января 2018 года ещё снижена величина комиссионного вознаграждения акционерного общества «ЕНПФ» 5,25% от инвестиционного дохода и 0,015% в месяц от пенсионных активов.

Ниже приведены данные по комиссиям пенсионной системы.



График 1 - Комиссионные вознаграждения от пенсионных активов и инвестиционного дохода в РК в 2002-2018 годы

Об эффективности пенсионных провайдеров в предоставлении и управлении пенсионными планами можно судить, анализируя общие операционные расходы в отношении управляемых активов. Операционные расходы пенсионных систем, в которых сообщается в ряде стран ОЭСР, варьировались от 0,1% активов до 1,5% в 2016 году, в РК этот показатель демонстрирует 1,004% за тот же период.

В настоящее время Национальный банк РК разрабатывает дальнейшие изменения в системе управления накоплениями для дальнейшего повышения эффективности. Суть изменений в следующем: ЕНПФ остаётся единым учётным центром накопительной пенсионной системы, при этом на рынке появляются частные управляющие компании, которые вкладчик может выбрать по своему усмотрению. Национальный банк РК начнет передавать активы ЕНПФ 4-6 инвестиционным компаниям в конце 2018 года. Такая схема позволит вернуть выгоды с разных сторон в виде:

конкуренции на фондовом рынке;

возможности распоряжения вкладчиками своими накоплениями: права выбора инвестиций и инвестиционных стратегий;

низкой стоимости услуг пенсионной системы для вкладчиков, потому что основная затратная часть остаётся в ЕНПФ и распределяется на всех вкладчиков;

качественного и жёсткого надзора и унифицированной оценки рыночных накоплений.

Сам переход к частным управляющим компаниям не так прост и требует детальной проработки. Очевидно, что управляющие компании должны быть серьёзно капитализированы – невозможно доверить управление какой-нибудь фирме-однодневке. Эти компании должны быть профессионалами на финансовом рынке, а значит, так или иначе будут связаны с финансовыми институтами РК. Соответственно, переход решает конфликт интересов НБ РК как регулятора и как управляющего пенсионными активами, но создаёт много других. Например, компании могут:

не рыночно инвестировать в аффилированные банки или проекты;

манипулировать оценками инвестиций;

проводить агрессивные, вводящий в заблуждение стратегии.

Несмотря на волатильность, вызванную международными событиями на финансовых рынках, пенсионные фонды в большинстве стран ОЭСР в последние годы получили положительную норму прибыли. Наиболее эффективные частные пенсионные планы в 2011-2016 годах можно видеть в некоторых странах, в частности: Турции и Канаде (8,3%), Нидерландах (8,2%) и Венгрии (8,1%) (График 1).

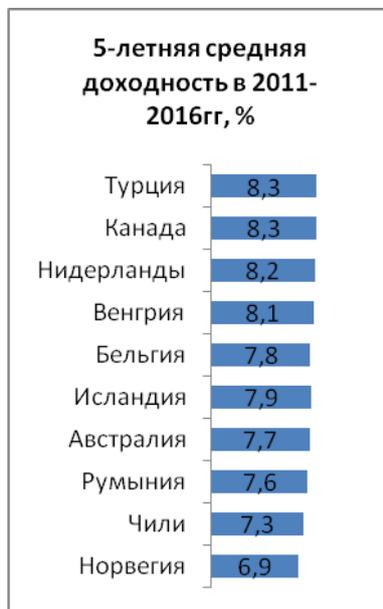


График 2 - 5-летняя средняя номинальная доходность за 2011-2016годы в разных стран.

Наиболее успешные страны инвестировали свои пенсионные активы, помимо акции и облигации, в альтернативные инвестиции, такие как недвижимость, хэдж-фонды, частный капитал и другие инвестиционные фонды (График 3). Также деньги и депозиты, кредиты занимают значительную долю портфеле этих стран. К другим видам активов относятся золото, производные финансовые инструменты (опционы, форварды, фьючерсы, свопы), которые используется для хеджирования рисков. Важно отметить, что портфели с высокой долей акции имеют место в странах с развитым фондовым рынком.

Ниже представлен график инвестиционных портфелей стран, лидирующих по доходности пенсионных активов:

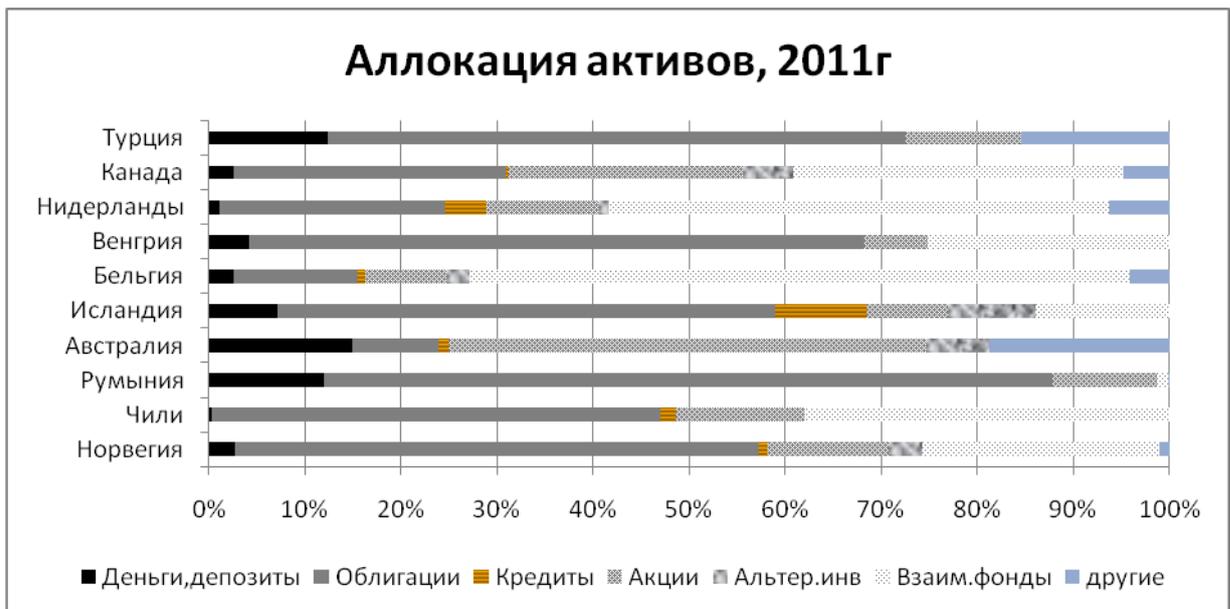


График 3 - Распределение пенсионных активов в 2016 году разных стран по классам активов

Частные и государственные пенсионные фонды по-прежнему в основном инвестировали в традиционные классы активов (в первую очередь, облигации и акции). Пропорции акций и облигаций значительно варьировались в разных странах, но, как правило, предпочтение отдается облигациям. Денежные средства и депозиты также составляли значительную долю портфелей пенсионных услуг в некоторых странах ОЭСР. Например, доля наличных средств и депозитов в общем портфеле в конце 2016 года составляла 23,3% для Эстонии и 24,5% для Турции. В некоторых странах ОЭСР кредиты, недвижимость (земля и здания), нераспределенные договоры страхования и передача активов в частные инвестиционные фонды занимают не малую часть общих инвестируемых активов. Например, недвижимость была важным компонентом портфелей пенсионных услуг в Австралии, Канаде, Финляндии, Португалии и Швейцарии (в диапазоне от 5 до 20% от общих активов).

Следующие факторы побудили пенсионные фонды перейти на альтернативные инвестиции. В эпоху длительных низких процентных ставок традиционно безопасные классы активов, такие как государственные облигации, уже не привлекательны. В результате пенсионные фонды, требующие более доходных инвестиций, обращаются к классам активов с более перспективными доходами, такими как альтернативные активы.

Одним из потенциальных преимуществ, включения альтернативных активов в инвестиционную стратегию является более высокая диверсификация, как географически, так и по секторам, что помогает смягчать риски, вызванные колебаниями рынка.

Распределение инвестиционных рисков по широкой группе активов защищает инвесторов от коррелированного риска и, как результат, может привести к устойчивой долгосрочной доходности. Многие альтернативы действительно менее волатильны, чем фондовый рынок. Альтернативные инвестиции так же, как правило, менее чувствительны к инфляционному риску.

На основе ежегодных отчетов пенсионных фондов, были выявлены следующие региональные особенности:

Япония: Государственный пенсионный инвестиционный фонд Японии (GPIF), который считается крупнейшим пенсионным фондом в мире, объявил о значительном изменении инвестиционной политики в 2014 году. Было принято решение включать альтернативные активы в рамках распределения портфеля. Фонд медленно переводил активы с фиксированного дохода в акции, принимая 50/50 распределение акций и облигаций, в том числе до 5% в альтернативные.

Скандинавские страны: Северные европейские пенсионные фонды предпочитают прямые инвестиции в недвижимость на местном рынке и имеют некоторые ассигнования в недвижимость в США через косвенные инвестиции. Еще один акцент - инвестиции в инфраструктуру, которые поддерживают экономику за счет обеспечения капитала для отечественных отраслей и тем самым стимулируют торговлю и занятость. По рассмотренным четырем скандинавским фондам альтернативные инвестиции варьируются от 3% (Government Pension Fund Global) до 32% (Varma Mutual Pension Insurance Company).

California State Teachers' Retirement System (CalSTRS), с совокупными активами более 716 млрд. долл. США выделили в среднем 29% портфеля альтернативным инвестициям. Совокупные инвестируемые активы из шести проанализированных канадских пенсионных фондов составляют более 717 млрд. евро, при этом средняя подверженность альтернативам активам составляет 31%, что является самой высокой долей всех проанализированных рынков. Нидерландские пенсионные фонды инвестируют в среднем 17% своих активов в альтернативные активы, отдают предпочтение частному капиталу и недвижимости. Пенсионные фонды Австралии предпочитают инвестиции в инфраструктуру и недвижимость, в обоих случаях с акцентом на внутренний рынок.

Теперь рассмотрим их инвестиции по географическим аллокациям. Эти страны инвестируют большую часть своих активов за рубежом. Например, Нидерланды в целом 81,3%, Словакия 74,9%, Словения 53,1% своих пенсионных активов инвестировали за границей.

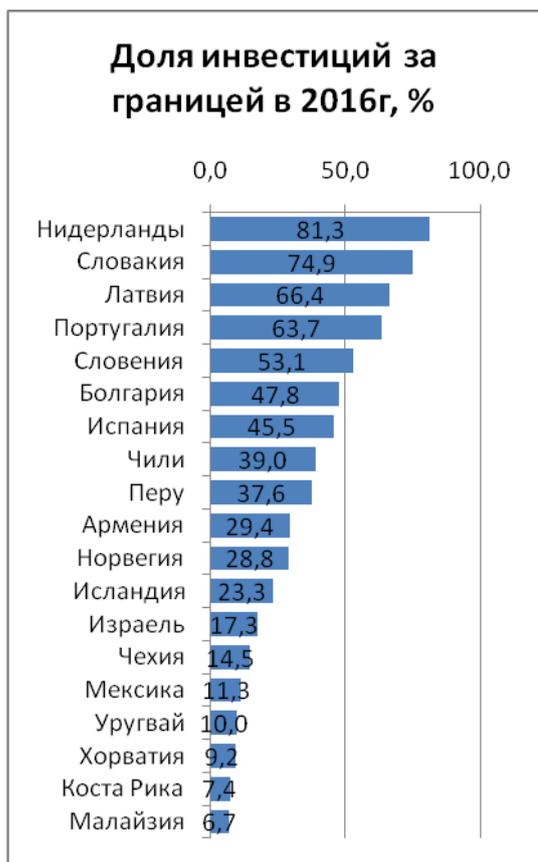


График 4 - Доля инвестиции за границей некоторых стран в 2016 году

Достаточно большая часть этих активов распределены в странах с устойчивым экономическим ростом и развитой финансовой системы, таких как США, Канада и страны Евросоюза. Только 5% от общих активов инвестированы в Японии, Корею, Австралии, Новой Зеландии, в странах Латинской Америки, других странах Европы и России, в страны Азии были инвестированы по 4%, остальная часть инвестированы в Южной Африке, Среднем Востоке.



График 5 – Географическое распределение глобальных пенсионных активов в 2016 году

В странах, где валюта колеблется, инвестиции на местном рынке подвержены волатильности. Инвестируя за рубежом, менеджеры пенсионных фондов могут хеджировать изменения курса валюты. Точно так же высокая инфляция может мотивировать менеджеров инвестировать в активы за рубежом. Тем не менее, те, кто находится в странах с относительно стабильными рынками, могут быть подвергнуты иностранному инвестированию в поисках более высокой прибыли или увеличенной диверсификации, что снизит риск.

Зарубежные инвестиции североамериканских (за исключением США) пенсионных фондов в среднем составляли 16% от их общего портфеля в 2008 году и достигли 21% в 2014 году. В 2008 году канадские пенсионные фонды вложили 26% своих активов в зарубежные рынки, а к 2014 году увеличили их до 30%. В Европе средняя доля портфелей пенсионных фондов, выделенных на внешние рынки, увеличилась с 32% в 2008 году до 34% в 2014 году. Нидерланды, Финляндия и Португалия инвестируют более 50% своих активов за рубежом. Правительственный Global Pension Fund Норвегии также инвестировал 100% активов в зарубежные рынки. PPRF Новой Зеландии инвестировал более 85% на внешние рынки.

При инвестировании за рубеж пенсионные фонды, как правило, принимают две различные стратегии, поскольку им необходимо развивать определенный опыт на внешних рынках:

1) Создание «филиалов» за рубежом является одной из стратегий оптимизации инвестиций:

В 2015 году Norges Bank Investment Management, которая управляет активами Government Pension Fund Global (GPF) для Норвегии, открыла специализированные офисы по инвестициям в недвижимость в Сингапуре и Токио. Alberta Investment Management Corp. Пятый по величине по активам пенсионный фонд в Канаде, в 2016 году открыл офис в Лондоне для оптимизации своих инвестиций за рубежом. Первый иностранный офис фонда фокусируется на частных европейских активах в Великобритании и по всей Европе. Лондонский офис дает лучший доступ к новым предприятиям. Пенсионный фонд OPSEU, один из крупнейших управляющих пенсионными фондами Канады, открыл офис в Сиднее в 2013 году. В том же году пенсионный фонд Канады Ontario Teachers' Pension Plan открыл свои двери в Гонконге для повышения стратегических инвестиций в Азии.

## 2) Приобретение или партнерство с управляющими активами:

В 2012 году Fidante Partners, которая управляет пенсиями правительства Австралии, купила значительную долю в MIR Investment Management, специалиста по акциям Азиатско-Тихоокеанского региона. Это позволило ему диверсифицировать инвестиции за пределами австралийского фондового рынка. В 2015 году CPPiB присоединился к Unibail-Rodamco для развития своей немецкой платформы торговой недвижимости и приобрел Antares Capital, кредитный портфель GE Capital спонсируемый США.

Внутреннее управление активами позволяет пенсионным фондам поддерживать более жесткий контроль над их фидуциарной деятельностью, издержками и портфелем, а также дает возможность лучше соответствовать инвестиционным критериям, таким как экологические, социальные и управленческие.

В то же время, доверительное управление пенсионными активами широко используется в международной практике. Национальный Банк РК рассматривает возможность привлечения зарубежных управляющих компаний, имеющих обширный опыт инвестиционного управления активами на международных финансовых рынках. Инвестирование через инвестиционные фонды может обеспечить существенной ликвидностью и дальнейшей диверсификацией.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что для повышения доходности выше инфляции в долгосрочной перспективе необходимо расширить возможности инвестирования в разные финансовые инструменты и по географическому местоположению. Использование инвестиционного потенциала накопительной пенсионной системы в полном объеме позволит населению достичь адекватного уровня жизни в старости.

## Отдел човешки ресурси

**Оразбаева Н.А., Андреева О.А.**

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова, Казахстан*

### **МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В последнее время в мире бизнеса и управления большой акцент уделяется управлению персоналом и такой её составной частью как мотивация. В развитых странах управление персоналом и основы мотивации на предприятии притягивает особое внимание всех подразделений, которые влияют на качество выпускаемой продукции или предоставляемой услуги. Управление персоналом – комплекс мероприятий, осуществляемых на предприятии для гармонизации интересов предприятия и персонала с целью создания условий для постоянного роста эффективности предприятия и улучшения условий труда, совершенствования членов коллектива предприятия [1].

Мотивация персонала – один из способов повышения производительности труда. Мотивация труда персонала является ключевым направлением кадровой политики любого предприятия, но она должна осуществляться в соответствии со стратегическими целями организации, особенностями корпоративной культуры, долгосрочными планами развития предприятия [2].

Выделяют несколько видов мотивации персонала [3]:

I. Материальная мотивация – все, что включает в себя финансовую составляющую. Все методы материальной мотивации можно разделить на два больших блока [4]:

1. Система поощрений – это оплата труда, всевозможные надбавки, премии, бонусы. При использовании системы поощрений каждый сотрудник знает, что чем больше и качественнее он работает, тем большее вознаграждение он получит, следовательно, работник старается выполнить своё задание качественно и в как можно большем объеме.

2. Система штрафов – это метод мотивации, противоположный предыдущему. В данном случае работники, которые выполняли свои обязанности не очень хорошо или допустили какое-либо серьёзное нарушение, наказываются штрафом, что стимулирует работать их лучше.

II. Нематериальная мотивация – все, от чего не зависит финансовая сторона, но служит мотивом для качественной и продуктивной работы [5].

Рассмотрим наиболее эффективные методы нематериальной мотивации.

1. Карьерный рост. Каждый сотрудник знает, что если он будет добросовестно и ответственно относиться к своей работе, то ему непременно предложат повышение в должности.

2. Благоприятный климат в коллективе. Каждый сотрудник понимает, что дружный и сплоченный рабочий коллектив – это залог качественного выполнения работы, и, наоборот, разрозненный и конфликтный коллектив и климат, соответствующий данному коллективу, всегда выбивает из рабочего ритма.

3. Официальное трудоустройство и социальный пакет. Для каждого человека, который заинтересован в нахождении работы, немаловажно официальное трудоустройство, соблюдение трудового законодательства (нормированный рабочий день, отпуск и т.д.) и социальный пакет (обучение за счет компании, бесплатное питание, организация досуга, бесплатный проезд и др.).

4. Культурные и спортивные мероприятия в коллективе. Организация корпоративных праздников, коллективных посещений различных концертов, спортивных соревнований и т.д. – это необходимые мероприятия, которые способствуют становлению благоприятного климата в коллективе, а также позволяют сотруднику компании хорошо расслабиться и отдохнуть.

5. Имидж компании. Работа в большой и популярной компании, с узнаваемым именем – это всегда престижно, поэтому это также является

хорошей нематериальной мотивацией.

6. Обучение за счет компании. Многие компании в современном мире стремятся обучить своих сотрудников методам работы именно в данной компании, дать возможность научиться чему-то новому, повысить свою

профессиональную квалификацию – это также является отличной нематериальной мотивацией.

7. Личная и публичная похвала руководителя. Данный метод мотивации очень действенен и им не стоит пренебрегать.

С каждым годом спектр нематериальной мотивации расширяется и становится более разнообразным. Сейчас не редки случаи, когда компании предоставляют своим сотрудникам помощь в поиске жилья, оплату части арендной платы за жилье, абонементы в тренажерные залы, фитнес-клубы и бассейны. Конечно, каждый руководитель должен выбирать нематериальные методы мотивации персонала, подходящие к направленности его бизнеса, к контингенту его персонала и т.д.

Таким образом, правильно подобранные методы как материальной, так и нематериальной мотивации позволят добиться максимальной отдачи и лояльности сотрудников компании, а также управление персоналом и основы мотивации в системе менеджмента качества является одним из важнейших средств конкурентной борьбы, завоевания и удержания позиций на рынке.

#### Литература:

1. Цветаев В.М. Управление персоналом. – СПб.: Питер, 2002. – 563 с.
2. Власова Е. Система мотивации: как привлечь и удержать // Управление персоналом. – №8. – 2010. – С. 19-25.
3. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности. – М.: Инфра-М, 2008. – 463 с.
4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. – М.: Инфра-М, 2009. – 446 с.
5. Кибанов А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. – М.: Инфра-М, 2009. – 528 с.

## Маркетинг и управление

**Нұрбол Нұрмаханұлы**

*Магистрант 2 курс Университета Нархоз, Казахстан*

### **THE IMPORTANCE OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE MEDIA INDUSTRY IN DIGITAL AGE**

As new millennium dawned, organizations have been struggled by massive social, technological, and economic changes. New age had brought with its own rules challenging the people who are among this revolution. At present, neither the leaders nor the frontline workers can rely on stability belief in the business world. Due to those shifts a new way of managing became crucial in terms of a goal setting and finding innovative solutions to the problems that plague today's organizations whether they are everyday challenges or once-in-a-lifetime crises.

The Media industry is changing radically and quickly. This represents a very real challenge to managers tasked with planning a strategy and implementing it successfully. The core task of media management is to build a bridge between general theoretical discipline of management and specificities of media industry. Early on European have, until onset of convergence and the associated unifying impact of digital distribution, tended to view media industries more narrowly than any other countries. But today with developing of advanced technologies more and more game changers are deeply involved in stressing their attention on controlling and coordinating mass media in order to have clear view. The Guardian and The Sun are living examples. During the expansion of Internet they could see a great opportunity in World Wide Web through strategy in the transformation of mass media. This had affected them a lot in the future and made them one of the leading media companies in the world. Both, the The Guardian and The Sun, are newspapers which existed before the start of the digital revolution and had to go through a transition in order to establish an online presence. In terms of writing both have kept their respective editorial lines while adapting to the web. This digital adaptation has multiplied the ways to tell a story. As compared to print journalism, internet and its media convergence, or cross platform

journalism, requires its practitioners to posse's multimedia skills, which were not necessarily used before.

In the traditional world of work, the main job of strategy management was to control and enforce rules and regulations, seek stability and efficiency. But now surrounded by rival firms, taking an account Hi-tech, the innovation stands for top priority for any organizations leaders. Therefore, focus on leading change, harnessing people's creativity and enthusiasm, finding shared visions and values, and sharing information and power dramatically need additional approaches and methods. Executives, CEO, middle-level managers by themselves must be armed by knowledge, news in tech world, economical and political side as well as. The emphasis being placed on strategic planning today in companies abroad reflects the proposition that there are significant benefits to gain through an explicit process of formulating strategy, to insure that at least the policies of functional departments are coordinated and directed at some common set of goals.

#### Bibliography

1. Lucy K., Strategic Management in the Media: Theory to Practice, London, 2008 y -11.
2. Daft R. L. Management, 9th Edition,
3. Neil R. (2011) Strategic management, Neil Ritson & Ventus publishing Apps
4. Everett E., (2011), The Elon Journal of Undergraduate Research in Communications • Vol. 2, No. 2.
5. Cassidy, J. (2006). How Hanging Out on the Internet Became Big Business. The New Yorker, 82 -83,
6. The future of newspapers in the digital age: <https://medium.com/international-online-journalism/the-future-of-newspapers-in-the-digital-age-c7ac8a118312>

**Король Н., студентка на пряму підготовки 075 "Маркетинг",**

**к.е.н., доц. Скригун Н.П.**

*Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна*

## **ПІДЛІТКИ ЯК СПОЖИВАЧІ**

Підлітки – найпрогресивніше покоління сучасності. Вони народились та виростили в добу повної комп'ютеризації та розвинених технологій. Тінейджери кожного дня, по декілька годин, проводять в інтернеті, знаються на сучасних технологіях, слідкують за всіма інноваціями в світі моди, краси, техніки.

Сучасні діти у ранньому віці стають самостійними і починають себе поводити по дорослому. Причиною цього є те, що батьки багато працюють, або з інших причин не можуть приділити дітям достатньо уваги. Тому діти багато у чому пізнають оточення, в якому живуть, самостійно. Досить часто це відбувається саме через всесвітню мережу, у тому числі різноманітні соціальні мережі: Instagram, Facebook, Telegram, YouTube. Особливу увагу потрібно звернути на YouTube. Сучасні діти мало читають, вони віддають перевагу смішним та цікавим відео, стежать за улюбленими блогерами, мають власних кумирів в YouTube. Тому компаніям що орієнтовані на підлітків, як споживачів, потрібно бути уважнішим при виборі знаменитості для рекламних кампаній. Майже кожен підліток має власні аккаунти та є активними користувачами декількох соціальних платформ. Діти прагнуть швидко самореалізуватись, вони не хочуть чекати, поки виростуть. Частина тінейджерів ведуть власні блоги, а деякі навіть працюють та користуються власно заробленими коштами. Нинішня дійсність пропонує сучасним дітям набагато більше можливостей та засобів ніж мали їхні батьки. Підлітки добре знаються не лише на комп'ютерній техніці, яку вони використовують кожного дня, вони ще й краще за дорослих знаються на техніці та товарах для сім'ї.

Статистика показує, що вибір марки 67% придбаних автомобілів обрано думкою дітей, а не їх батьків. Близько 80% брендових товарів створюються під впливом підлітків та для підлітків. Покоління підростаючих споживачів стає

потужною і впливовою рушійною силою у споживанні, і коли будь-яка компанія зможе впливати на вибір молоді, то зможе завоювати прихильність цілого покоління з довготривалою перспективою [2].

Більш розвинені країни давно виокремили тінейджерів, їх іще називають поколінням Z, у окрему групу споживачів. Для підліткової аудиторії на зарубіжному ринку присутня велика кількість брендів різних товарних груп. Проте, працювати з підлітковою аудиторією зовсім не просто. Їхні смаки стрімко змінюються, вони прагнуть частих оновлень колекцій, удосконаленню характеристик товарів. Виховувати лояльність до продукту потрібно з малого віку. Для цього бренди повинні пропонувати не лише сам продукт, а враження, які запам'ятовуються, та які хочеться відчувати знову. Підлітки, використовуючи певний товар, прагнуть бути частиною специфічного стилю життя, саме це має дати їм виробник. Для закріплення серед молодіжного ринку підприємство має уміло використовувати фрази зі сленгу підлітків, щоб стати ближчим до даної групи споживачів.

Підприємства мають досконало знати чим живуть, захоплюються та цікавляться підлітки, адже знання аудиторії – найважливіша річ, яку мають знати компанії-виробники. Позаяк сучасні діти багато часу проводять в інтернеті (за даними багатьох досліджень близько 8 годин в день), то відповідно проводити комунікації з ними та розміщувати рекламу щодо певної продукції доцільно проводити безпосередньо в середовищі, близькому кінцевому споживачу. Отже, серед всіх видів реклами саме інтернет-реклама охопить максимальну кількість переглядів серед підлітків. Також задля збільшення уваги підліткової аудиторії до певного товару можна створити відеогру, що вміщатиме анімації товарів компанії. Подібний приклад має компанія Nike, де персонаж відеогри зображений у кросівках з логотипом Nike.

Проте варто не забувати, що тінейджери не є абсолютно незалежними споживачами. Вони все ще перебувають під опікою батьків, які несуть за власних дітей повну відповідальність. Таким чином, компанія має у власних зверненнях переконувати не тільки підлітків, як цільову аудиторію, а й мати позитивний вплив на батьків.

У нашій країні компанії дуже повільно та невпевнено зважають на підлітків та їх роль у формуванні споживчого попиту. Оператори мобільного зв'язку одні з перших вирізнили аудиторію підлітків як споживачів їх послуг.

Банківські установи нашої країни теж пропонують окремі пакети послуг для дітей. Прикладом успішного просування «дорослих» товарів серед дітей є пакет послуг від «ПриватБанку» що має назву «Карта Юніора», яка призначена для дітей шкільного віку (6-17 років). За допомогою даної програми банку діти навчаються користуватись банківськими послугами та розпоряджатись кишеньковими грошми, окрім того, діти мають доступ до отримання незначного кредитного ліміту [1]. Маркетинг швидко змінюється, але деякі речі залишаються незмінними. До тих пір, поки у дітей є гроші, які вони можуть витратити, рекламодавці зможуть на цьому заробити. Найкращий спосіб для маркетологів бути пов'язаним з майбутньою молоддю – з дитинства прищеплювати їм звичку використання певного продукту, та змінюватись відповідно до уподобань та бажань підлітків [3].

Як бачимо, підлітки є масовою рушійною силою на споживчому ринку. Компанії, що не побоялись вийти на ринок, орієнований на тінейджерів, та пристосувались до його мінливих умов, тепер мають значну кількість лояльних покупців на довгу перспективу.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт Приват банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://privatcredit.com.ua>
2. Підлітковий маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pr-nick.blogspot.com/2010/10/blog-post.html>
3. Five Things Your Brand Needs To Know About Marketing To Teens [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/steveolenski/2015/05/26/5-things-your-brand-needs-to-know-about-marketing-to-teens/#5774bf1d6248>

**Irina Onyusheva, PhD, Prof.<sup>1</sup>**

**Atcharawadee Chanpatchayawut, MBA<sup>2</sup>**

*<sup>1</sup>Turan University, Almaty, Kazakhstan*

*<sup>2</sup>Stamford International University, Bangkok, Thailand*

## **ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT: DYNAMICS OF CHANGES**

**Key Words:** Organizational development, changes, dynamics, management.

**Introduction.** A key issue for organizational development is to integrate the interests and needs of individuals with the collective interest of organizations. The purpose of organization development is the joint optimization of social and technical systems, and the simultaneous development of organizational effectiveness and the quality of working life. It is based on collaboration in the change process of managers and employees facilitated by consultants. Change is emergent, less planned and programmatic. Organization development consultants prefer cooperation to conflict, self-control to institutional control, and participative leadership to autocratic management.

**Summary of Key Research Findings.** Reflecting on the assumptions of organization development and planned change, we see fundamental differences in basic values on pertaining to organization, human beings, organizational change, and learning. The differences between change practices are quite clear. Nevertheless, there are similarities as well. Both approaches see organizations as an entity, and more or less as a combination of people and resources to be optimized in a structure which is used to take decisions to achieve defined purposes. Both distinguish between organization and environment, agreed on the need for adaptation to environmental developments, distinguish between persons and organizations, focus on the organization of work processes and organizational strategy, and distinguish between change agents and employees.

There are other perspectives on organizing, changing, and learning. Luc Hoebeke gives another view of organizing when he describes how he, as a practitioner and scientist, is confronted with loosely coupled networks of smaller or bigger groups, with lobbying and manipulation, with the creation of ‘facts’, with many interpretations

and realities, with a plethora of voices, silences and exits. It seems there no such thing as an organization as an entity. People working together and relating to each other, create processes of organizing, relating and sense making. This perspective corresponds with the view of Leon De Caluwé and Hans Vermaak when they describe organizations as loosely coupled systems and networks of autonomous centers that interrelate with each other in performing activities and are continually searching for identity in an ambiguous world (Vermaak, Werkman, 2017).

Dian Marie Hosking gives a critical perspective on organizing, changing, and learning. She distances herself from organization theory and organization psychology that separate the organization from people as a context for individual activities, satisfactions, and inter-group relations. In her perspective the relation between person and organization is seen as one of mutual creation: through their inter-actions people construct an organization as a social reality, which in turn reflects back and influences interactions (Watters, 2016). Language plays a key role in constructing these social realities. To understand processes of organizing and changing attention is given to multiple, local-historical and social realities that are constructed in relational processes and through interaction. These interactions are processes in which realities are constructed, actively maintained, and changed. When organizing, changing and learning are seen as interactive processes in which people construct their relationships, activities and meanings, the basic assumptions and methodologies of organizational change are constructed in new ways. This way of looking at organizing and changing might be helpful in understanding the tensions between organizational development and planned change. Perhaps it is useful to construct this perspective as a theory of continuous changing and constructing realities.

Changing becomes a continuous process of constructing and reconstructing realities. To illustrate this process of continuous changing Karl Weick and Robert Quinn turn Lewin's three-stages change model of unfreeze-change-refreeze around in an equilibrium-seeking cycle of freeze-rebalance-unfreeze-freeze (Breaking the Code of Change, 2018). This cycle is constructed and emerges as the change process unfolds. Freezing makes patterns visible through narratives, metaphors, causal loop diagrams, cognitive maps, and schemes. Rebalancing is a process of reinterpretation, re-labeling, and re-sequencing patterns to reduce blocks and to open new possibilities for interaction and sense making. Unfreezing resumes improvisation, translation, and learning in ways that are more mindful.

Changing is a continuous activity at local levels where people interact and make sense of their own social reality. On this local level histories, narratives, practices, and multiple realities may be voiced and contribute to small small-scale changes. These small small-scale changes can be decisive if they occur at the edge of chaos or in a context of rebalancing and unfreezing. Small changes can have large consequences because of self-reinforcing feedback loops and relations in a social network. In interconnected systems small changes emerges through the diversity and interconnectedness of many micro-conversations (Watters, 2016). Micro-level changes provide a platform and a context for transformational change on a macro-level.

Continuous changing is a collaborative approach in which everyone contributes as an expert. This means that everyone is included who has an involvement in change issues enabling multiple local realities in different but equal relations. Definitely, several roles can be played in this process of interaction, and in attempts to understand how things are really going on here. In processes of interaction, to understand social realities and construct new multiple realities, organizational leaders, employees, consultants, and change agents contribute different knowledge and experiences. Organizational leaders may introduce the voice of shareholders, present their perspectives of global developments, and express their concern about continuity. Employees may express how things are really going on, explain processes of inertia, share their experiences with customers, competitors and market developments, and express their relationship with colleagues and managers. Consultants and change agents may share their experience with changing and organizing, contribute to reframing current patterns, introduce new language, unblock improvisations, facilitate dialogues, and open up new possibilities. These ways of relating that are not based on hierarchy or expertise make space for sustaining multiple interdependent ways of organizing and changing, and give free way to multiple local realities. Continuous changing is focused on interweaving activities, interrelations, and sense making. Working with what is valued as being positive invites participants to learn how better to improvise and stimulate the exchange of experiences. Creating new possibilities strengthens a holistic vision of social reality and allows scope for intuiting, improvising, imagination, and the desire for better futures.

**Conclusion.** To understand the dynamics of organizational change and learning it is worthwhile to reflect on our own practices and thinking as scholars and practitioners in organizing, changing and learning. The construction of our own

framework has momentous implications for our actions and the choices we make. In my view, the dynamics we experience in theories and practices lie not in the changing environment or changing organizations, but in the conceptual frameworks and assumptions we use ourselves in organizing, changing and learning. These assumptions lie behind the choice of frameworks, change strategies, and methods. To understand dynamics of change and learning that we experience, it is useful to examining examine the ideas and assumptions that lie behind our practices. What does it mean to opt for a specific change approach? What are the implications of this choice? The distinctions we made between planned change, organization development, and continuous changing may be helpful in understanding difficulties we experience in organizing, changing and learning, and in constructing new realities and possibilities for organizational change and learning.

#### References

1. Breaking the Code of Change (2018), Retrieved from HBS Working Knowledge: <https://hbswk.hbs.edu/item/breaking-the-code-of-change> (Accessed March 25, 2018).
2. Vermaak, H. & Werkman R. (2017), Managing Dynamics and Organizational Development, Prosci, pp.87-92.
3. Watters, A. (2016), Best Practices in Change Management, Retrieved from <https://www.ccollege.gov.sg/Transformation.pdf> (Accessed March 25, 2018).

**Коусов Юнус, Станіславик О.В.,  
Коваленко О.М.**

*Одеський національний політехнічний університет*

## **ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Всі фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства можна розділити на дві групи: внутрішні та зовнішні [1].

До зовнішніх відносяться фактори, що генеруються макро та мезо оточенням та безпосереднім оточенням фірми [2]. На них фірма впливати не може, але вона повинна їх враховувати в своїй діяльності. Фактори безпосереднього оточення – ті, які не залежать від фірми, але на які вона може суттєво вплинути. До внутрішніх відносяться фактори, які залежать від фірми. Їх ініціатор – саме підприємство.

До зовнішніх факторів необхідно віднести: загальнополітичне становище держави, зовнішньополітичні та економічні зв'язки з іншими державами, експортно-імпорتنі відносини держави, існування конкурентів в даній сфері діяльності, раціональне розміщення виробничих сил, загальний рівень техніки та технології в країні, розвиток спеціалізації та концентрації виробництва, існуюча система управління промисловістю, присутність (або відсутність) антимонопольного законодавства.

До внутрішніх факторів відноситься: система і методи управління підприємством, рівень техніки та технології на підприємстві, система розробки та введення нових технологій, рівень організації виробництва, система планування, система економічного стимулювання та ін.

Між зовнішніми та внутрішніми факторами існує тісний взаємозв'язок – внутрішні, як правило, витікають із зовнішніх, іноді важливо провести між ними межу та виділити вплив кожного з них [3].

З часом відбуваються різні зміни, як у внутрішньому середовищі, так і у зовнішньому середовищі підприємства. Зміни, що відбуваються, можуть як позитивно, так і негативно впливати на конкурентоспроможність і

конкурентостійкість підприємства. Під конкурентостійкістю розуміється спроможність підприємством збереження своїх конкурентних позицій на ринку. Дія деяких змін (факторів конкурентоспроможності) виявляється відразу і впливає на конкурентоспроможність підприємства, змінюючи його конкурентну позицію. Результат дії інших змін (факторів конкурентостійкості) виявляється з часом. Дія факторів на підприємство відбувається безперервно. Там, де є висока динамічність середовища, що обумовлена дерегуляцією і проведенням нової політики державою, а також споживацькими і технологічними змінами, що відбуваються, «правила» конкуренції змінюються, і це слід враховувати сучасним підприємствам. Якщо раніше підприємства могли планувати майбутнє з достатнім ступенем передбаченості і стабільності, то в подальшому невизначеність приведе до того, що стабільність і визначеність втрачатимуть свій рівень. А це означає, що підприємства вимушені будуть справлятися з невизначеністю, що росте, шляхом розробки гнучких стратегій, здатних звести до мінімуму дію несподіваних змін і що дозволяють ефективніше реагувати на їх прояв.

Підприємство, що працює в активному зовнішньому середовищі, відчуває на собі вплив факторів прямої дії, що роблять безпосередній і негайний вплив на діяльність підприємства і його конкурентоспроможність зокрема, а також вплив факторів непрямой дії – факторів, що можуть не робити прямої негайної дії на підприємство, але з часом позначаються на його конкурентоспроможності. Такі фактори можуть погіршувати конкурентостійкість підприємства, що приведе до зниження його конкурентоспроможності в певний момент в майбутньому.

Підприємство завжди балансує між адаптацією і стабілізацією [4]. Тому, слід відмітити, що на підприємстві повинен підтримуватися баланс факторів конкурентоспроможності. Негативні фактори створюють не тільки загрозу конкурентоспроможності підприємства, але й обумовлюють розвиток підприємства, примушують до активних дій з підвищення своєї конкурентоспроможності. Вплив позитивних факторів несе в собі загрозу відсутності необхідності постійних змін, розвитку, що також може призвести до втрати своєї конкурентоспроможності з часом. Оптимальним, за правилом «золотої пропорції» буде співвідношення негативних і позитивних факторів конкурентоспроможності підприємства, як один до трьох, які забезпечуватимуть

як стійке конкурентне положення, так і спроможність до його зміни, тобто підвищення своєї конкурентоспроможності.

В підсумку відзначимо, що підприємствам, що працюють в умовах нестабільного, швидко мінливого ринку і стану виробництва, потрібно посилення перспективних підходів у забезпеченні своєї конкурентоспроможності. Тому визначення факторів, що забезпечують конкурентоспроможність сучасного підприємства в майбутньому, розробки методів їх оцінки є актуальною науковою і практично важливою задачею.

### Література

1. Ковтуненко К.В. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності (для магістрів) / К.В. Ковтуненко, О.М. Коваленко, О.В. Станіславик і ін.; за ред. К.В. Ковтуненко. – Київ: «Центр учбової літератури», 2018. – 505 с.
2. Коваленко О.М. Організаційно-економічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності регіону / О.М. Коваленко // Економіка, фінанси, право. Серія «Економіка». – № 2/1'2017 – С. 33-38.
3. Станіславик О.В. Актуальні шляхи та фактори підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства / О.В. Станіславик, О.М. Коваленко // Економічний форум. Науковий журнал. – № 2. – Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2017. – С. 223-231.
4. Вехи экономической мысли / Под ред. В. М. Гальперина. Т.2. Теория фирмы. – СПб.: «Экономическая школа», 2009. – 534 с.

## Счетоводство и одит

**Магистр Хасенова Г.Т.**

*Карагандинский экономический университет КАЗПОТРЕБСОЮЗА, Казахстан*

### **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ РК**

Государственное учреждение - некоммерческие организации, которые создаются собственником для осуществления социально-культурных, управленческих или иных функций некоммерческого характера. Государственные организации финансируются государством полностью или частично.

Из всех зарубежных моделей бухгалтерского учета в качестве основы для отечественного учета в качестве основы выбраны международные стандарты финансовой отчетности (МСФО), который признан во всем мире как эффективный инструмент для предоставления качественной и надежной информации.

В бухгалтерский учет государственных учреждений внедрены международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора. Которые разработаны Международной федерацией бухгалтеров для применения в государственном секторе с целью усиления прозрачности и последовательности финансовой отчетности по всему миру.

При ведении бухгалтерского учета в данных организациях есть свои особенности, так как такие организации не преследуют коммерческой цели. Основным документом, на которое основываются, при организации бухгалтерского учета являются Правила утвержденные приказом Министерства финансов Республики Казахстан №393 от 03 августа 2010 года. Так же используется План счетов бухгалтерского учета, утвержденный приказом Министерства финансов Республики Казахстан №281 от 15 июня 2010 года.

За правильность организации бухгалтерской службы в государственных учреждениях ответственным является руководитель государственного учреждения. Руководитель создает условия для ведения бухгалтерского учета,

обеспечивает неукоснительное выполнение всеми подразделениями и работниками бухгалтерской службы имеющие отношения к ним или учету, требований в части порядка оформления и представления для учета документов и сведений.

Бухгалтерию в государственных учреждениях называют бухгалтерской службой. Бухгалтерская служба является самостоятельным структурным подразделением возглавляемым главным бухгалтером.

После того как совершится хозяйственная операция, она должна отразиться в первичном документе сразу, но если это не возможно и операция длится некоторое время, то сразу же после завершения операции.

При составлении первичных документов и регистров бухгалтерского учета на электронных носителях государственные учреждения должны изготовить копии таких документов на бумажных носителях. Эти копии передаются другим участникам операций.

В документах подтверждающих приобретение материальных ценностей обязательно должна быть расписка материально-ответственного лица о получении этих ценностей, а в документах за выполненные работы - подтверждение принятия работ соответствующими ответственными лицами.

В первичных документах, и в текстовой части, и в цифровых данных, неоговоренные исправления и подчистки не допускаются.

Документы, которые являются основанием для дальнейших записей в регистрах учета, предоставляются в бухгалтерскую службу в сроки, установленные главным бухгалтером и утвержденные руководителем государственного учреждения.

Материально-ответственные лица представляют первичные документы по приходу и расходу материальных ценностей. Которые регистрируются в реестре сдачи документов согласно форме 442 Альбома форм бухгалтерской документации для государственных учреждений. Альбом форм бухгалтерской документации для государственных учреждений утвержден Департаментом Казначейства Министерства финансов Республики Казахстан. Данная форма заполняется отдельно по приходным и расходным документам, которые составляются в двух экземплярах. В присутствии материально-ответственного лица бухгалтерским работником проверяется правильность оформления

представленных первичных документов. После проверки бухгалтер должен расписаться и вернуть один экземпляр материально-ответственному лицу, который заполнял данный документ. А второй экземпляр остается в делах бухгалтерии, для дальнейшего переноса в регистры.

Поступившие в бухгалтерскую службу первичные документы проверяются по форме, значит полнота и правильность оформления документов и заполнения реквизитов, а так же проверяется содержание, законность документируемых операций и логическая увязка отдельных показателей.

Проверенные и принятые документы систематизируются в по дате заполнения и данные первичных документов записываются в мемориальные ордера - накопительные ведомости по формам Альбома форм.

Мемориальные ордера подписывают главный бухгалтер или его заместитель и обязательно исполнитель, значит заполнявший бухгалтер.

Все мемориальные ордера в дальнейшем регистрируются в книге "Журнал-главная". Учет в книге "Журнал-главная" по субсчетам.

Данные аналитического учета регистрируются в учетных регистрах. К этим регистрам относятся книги, карточки, накопительные ведомости и другие учетные регистры.

После получения первичных документов записи производятся в регистрах бухгалтерского учета не позднее следующего дня после получения в бухгалтерскую службу.

По окончании каждого месяца в регистрах аналитического учета подсчитываются итоги и выводятся остатки по каждому субсчетам. Чтобы контролировать правильность бухгалтерских записей по счетам синтетического и аналитического учета составляются оборотные ведомости следующих форм М-44, 285 и 326-ОС, 326-НА, 326-ИН, 326-БА Альбома форм по каждой группе аналитических счетов, объединяемых соответствующим синтетическим счетом. По каждому аналитическому счету оборотных ведомостей итоги оборотов и остатки сверяются с данными этих субсчетов книги "Журнал-главная".

Оборотные ведомости по активам, составляются ежемесячно. В формах оборотной ведомости 326-ОС, 326-НА, 326-ИН записи могут производиться в течение нескольких лет, в связи с малым оборотом основных средств, нематериальных активов, инвестиции на недвижимость.

Таким образом, изучено организация бухгалтерского учета в государственных предприятиях. Государственные учреждения хоть и являются субъектами рынка, так же как и коммерческие организации, но не преследуют коммерческой цели. И в организации бухгалтерского учета основываются на разные нормативные документы. Государственные учреждения используя те же первичные документы, как и коммерческие организации, но в дальнейшем при регистрации бухгалтерском учете используются другие регистры утвержденные в Альбоме форм.

#### Литература:

1. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года N 234
2. «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях» Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 3 августа 2010 года № 393.
3. Альбом форм бухгалтерской документации для государственных учреждений - утвержден Приказом и.о. Министра финансов Республики Казахстан от 2 августа 2011 года № 390
4. Саткалиев К. Роль финансового контроля в повышении финансовой стабильности страны // Государственный аудит. 2011. № 4. С.18 - 22.
5. Шолпанкулов Б.Ш. Реформа бухгалтерского учета в государственном секторе // <http://www.minfin.gov.kz>

**Жаксылыкова М.М., Ныйканбаева А.И.**

*Карагандинский Экономический Университет Казпотребсоюза, Казахстан*

## **УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЗАКАЗЧИКОВ АО «КОНФЕТЫ КАРАГАНДА»**

Дебиторская задолженность по расчетам с покупателями и заказчиками за реализованную продукцию и оказанные услуги сроком до одного года называется краткосрочной дебиторской задолженностью.

Краткосрочная дебиторская задолженность оценивается и отражается по чистой стоимости реализации – чистой сумме, ожидаемой к получению в виде наличности.

Основными задачами учета расчетов с поставщиками покупателями и заказчиками являются:

- формирование полной и достоверной информации о состоянии расчетов с покупателями и заказчиками, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности;
- контроль за состоянием дебиторской задолженности;
- контроль за соблюдением форм расчетов, установленных в договорах с покупателями;
- своевременная сверка расчетов с дебиторами для исключения просроченной задолженности.

В процессе расчетных взаимоотношений организации с другими организациями возникает дебиторская задолженность, которая представляет собой выраженные в денежной форме долговые обязательства других субъектов перед организацией. Основным видом дебиторской задолженности организации является долговое обязательство покупателей за отгруженные или отпущенные на месте им запасы.

Отгрузка запасов осуществляется, как правило, на основании заключенных договоров между организацией и покупателем, в которых предусматриваются виды и способы платежей, и порядок расчетов.

Документами, используемыми для получения от покупателя платежей, являются платежные поручения, платежные, требования-поручения, чеки, векселя, которые являются финансовыми документами, и ими оплачиваются расчетные документы, выставляемые поставщиком покупателю.

Следовательно, дебиторская задолженность – это будущая экономическая выгода, воплощенная в активе, и связанная с юридическими правами, включая право на владение. Такое положение активов, включая и дебиторскую задолженность, во многом схожа с зарубежными подходами к этим категориям. Например, в соответствии с американским FASB (Совет по разработке стандартов финансового учета) актив, включая дебиторской задолженности, имеет существенную характеристику, а именно, он воплощает будущую выгоду, обеспечивающую (или в комбинации с другими активами) способность прямо или косвенно создавать прирост денежных средств.

Объектом исследования послужили практические материалы бухгалтерского учета на АО «Конфеты Караганды».

В нем открыты синтетические и аналитические счета, исходя из потребностей деятельности организации в соответствии с законодательством Республики Казахстан и учредительными документами. При расчетах с покупателями и заказчиками возникает дебиторская задолженность, которая отражается по дебету в группе счетов 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков», в корреспонденции со счетами раздела 6 «Доходы» на суммы предъявленных расчетных документов покупателям.

Рассмотрим на примере по реализации продукции АО «Конфеты Караганда».

АО «Конфеты Караганда» реализовало товары в ТОО «Фламинго» на сумму 224 000тенге, в том числе 12 % НДС, согласно счет фактуры № 71 и накладной на отпуск на сторону № 1 от 13.02.2018г, рассмотрим в таблице №1.

При этом составляется следующее корреспонденция счетов:

№	Содержание операций	Сумма, тыс.тг	Корреспонденция счетов	
			Дебет	Кредит
1.	Доход за реализованную ТОО «Фламинго» продукцию	200 000	1210	6010
2.	НДС 12%	24 000	1210	3130
3.	Списана себестоимость реализованной продукции	126 000	7010	1320
4.	Зачислена на текущий счет выручка за реализованную продукцию от АО «Конфеты Караганды» по счет фактуре №71	224 000	1030	1210
5.	Перечислен НДС в бюджет	24 000	3130	1030

Вывод: На этапе подготовки исследования мной была поставлена цель статьи, которая сводилась к следующему: исследовать все аспекты бухгалтерского учета краткосрочной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков предприятия АО «Конфеты Караганда».

Данная цель была реализована в процессе написания данной статьи. При этом введу многоаспектности задача учета краткосрочной дебиторской задолженности, невозможно охватить весь объём вопроса, относящий к учету краткосрочной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков. Поэтому описали коротко, не вдаваясь в различные особенности и проблемы учета.

В результате написания статьи можно сделать краткие выводы:

Исследовав дебиторской задолженности покупателей и заказчиков в АО «Конфеты Караганда» в данной предприятии учет ведется в соответствии законом и другими нормативными документами в РК.

Список использованной литературы:

1. Ж.С.Толпаков – «Финансовый учет-1» – Караганда: ТОО “Карагандинская Полиграфия”, 2013.

2. Типовой план счетов бух. учета, утвержденный приказом МФ РК .

## Икономика на индустрията

**к.э.н. Уразбаева З.**

**к.э.н. Казбекова Л.А.**

**Магистрант: Тютөбаева М.К.**

*Кызылординский государственный университет имени Коркыт Ата,  
Казахстан*

### ТЕОРИЯ КЛАСТЕРОВ В РАЗВИТИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

На сегодняшний день фармацевтическая промышленность занимает особое место в экономической системе страны в силу социальной значимости производимой продукции, высокой степени государственного регулирования отраслевого рынка, наукоемкости производства и инвестиционной привлекательности бизнеса. Именно поэтому модернизация промышленности по производству лекарственных средств выступает в настоящее время одним из приоритетных направлений внутренней политики Казахстана. В рамках Государственной программы индустриально-инновационного развития на 2015-2019 гг. существуют различные инструменты поддержки бизнеса, в том числе и для предприятий фармацевтической промышленности. Такие программы, как «Дорожная карта бизнеса-2020», «Экспортер-2020», «Дорожная карта занятости-2020», «Карта индустриализации Казахстана на 2015-2019 гг.», программа «Производительность 2020» и пр. направлены на увеличение конкурентоспособности отечественных предприятий через стимулирование производственного, экспортного, кадрового и технологического потенциала.

Несмотря на это, анализ текущего состояния фармацевтической отрасли Казахстана, свидетельствует о неспособности удовлетворить потребности населения в лекарственных средствах (ЛС); о неустойчивом состоянии процесса разработки, производства и продвижения лекарственных средств; и, как следствие, невозможности обеспечить задачу укрепления здоровья нации. Выходом из этой ситуации является рассмотрение фармацевтической промышленности как части более широкого понятия «фармацевтическая отрасль», включающего в себя также вспомогательные и причастные к

производству медикаментов кластеры, функционирующие на одном рынке. Таким образом, необходима разработка концептуальных основ формирования механизма инновационного развития фармацевтической отрасли.

Устойчивым инновационным развитием отрасли промышленного производства в контексте синергетического подхода является такой вариант развития, при котором в течение длительного периода в результате внедрения инноваций происходит переход системы от одного устойчивого состояния к другому. Таким образом, инновации, формирование и эффективное функционирование отраслевой инновационной системы являются одним из определяющих факторов устойчивого инновационного развития отрасли [1].

Не менее значимый подход к экономическому развитию с участием инноваций изложен в теории кластеров. Кластер в экономической литературе определяется как индустриальный комплекс, сформированный на базе региональной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных единой технологической цепочкой и выступающих альтернативой секторальному подходу. Наибольший вклад в развитие теории кластеров внес американский ученый М. Портер [2], согласно которому, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, государственные органы управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Важной отличительной чертой кластера является его инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши».

Кластерный подход, первоначально использовавшийся только в исследованиях проблем конкурентоспособности предприятий, в настоящее время применяется при решении обширного круга задач, в частности, повышении конкурентоспособности отраслей и регионов [3].

Главными методологическими принципами устойчивого инновационного развития фармацевтической отрасли, вступают принцип системности, то есть рассмотрение фармацевтической отрасли как системы, входящей в систему более высокого уровня (экономику промышленности),

состоянием которых определяются показатели ее устойчивости, риска и возможности развития, и принцип синергии – учет возможных синергетических эффектов при прогнозировании конечных результатов развития предприятий фармацевтической отрасли. Таким образом, можно считать, что отрасль развивается устойчиво, если она: 1) максимально долго сохраняет свое существование и имеет потенциал саморазвития; 2) эффективно противодействует воздействию внешней и внутренней среды; 3) не разрушает природную основу своего существования и является экологически и социально ориентированной. Таким образом, к факторам устойчивого инновационного развития отрасли промышленного производства относятся: объем, структура и технический уровень производимых отраслью товаров и услуг; сырьевое и ресурсное обеспечение, уровень развития технологий производства; диверсификация производства, уровень производства на душу населения; структура отрасли, степень использования основного и оборотного капитала, трудовых ресурсов, а также инновационный потенциал как базисный фактор устойчивого развития отрасли промышленного производства.

#### Литература:

1. Санто Б. Инновации как средство экономического развития / Б. Санто. – М.: Прогресс, 1990. – 295 с.
2. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 453 с.
3. Балашов А.И. Формирование механизма устойчивого развития фармацевтической отрасли: теория и методология. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. - 160 с.

## Икономиката на предприятието

**Бровко Л.І., Лисухо І.В.**

*Дніпровський державний аграрно-економічний університет, Україна*

### **ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Одним з ключових способів збільшення ефективності фінансового управління в компанії вважається вдосконалення внутрішньофірмового фінансового планування і контролю.

Фінансовий контроль здійснюється у вигляді організованого адміністрацією компанії процесу перевірки виконання абсолютно всіх управлінських рішень у фінансовій сфері з метою реалізації фінансової стратегії і тактики та запобігання кризових ситуацій, що призводять до банкрутства [2].

Головними завданнями аналізу фінансового стану вважається своєчасне виявлення відхилень реальних підсумків фінансової діяльності від передбачуваних, які породжують зниження її ефективності та викриття факторів, що призвели до таких відхилень, і розробка пропозицій щодо корегування певних аспектів фінансової діяльності з метою нормалізації та підвищення ефективності.

Без результативної системи контролю неможливо гарантувати виконання планів. Процес контролю дає можливість своєчасно виявляти проблеми, швидко реагувати на непередбачені події і вводити відповідні поправки в адміністративні рішення з метою ліквідації відхилень.

Фінансовий контроль на підприємстві виконується із застосуванням засобів оперативного фінансового планування. Процес оперативного фінансового планування необхідно здійснювати на підприємстві для того, щоб контролювати фактичне надходження грошових коштів на поточний рахунок і витрачання коштів в ході господарської діяльності, виконання поточного фінансового плану.

Систему фінансового контролю слід розцінювати як складовий елемент планування на підприємстві загалом, використовуючи один і той же підхід методів та інструментів. [4]

Фінансове планування виступає процесом створення системи фінансових і планових показників забезпечення організації фінансовими ресурсами та збільшення продуктивності її фінансової діяльності в перспективі.

В процесі фінансового планування виявляється загальна сума необхідних коштів для фінансування виробничо-господарської діяльності і можливості одержання цих коштів.

Роль фінансового планування виявляється у встановленні загальної потреби компанії в такій кількості фінансових ресурсів, яка могла б забезпечити фінансування розширення виробництва, виконання фінансово-кредитних зобов'язань перед бюджетом, банками і т.д., вирішення соціальних питань і матеріального стимулювання співробітників компанії.

Фінансове планування допомагає попередити наднормативні та надпланові витрати товарно-матеріальних цінностей і фінансових ресурсів як по одиничним видам діяльності, так і взагалі по підприємству.

Процедура фінансового планування неодмінно містить в собі такі етапи, як дослідження реального фінансового стану підприємства, моделювання майбутніх значень планових показників, пряме складання планів і розробка методики внесення поправок у процес здійснення планів. [3]

Впровадження концепції фінансового планування на підприємстві має за мету не тільки формування і затвердження фінансових планів, а й нагляд за їх виконанням та внесення необхідних змін в ході їх реалізації.

Система фінансового планування і фінансовий контроль на підприємстві, перебуваючи у вигляді двох різних функцій управління, безпосередньо поєднані між собою. Контроль неможливо здійснити, не маючи плану або мети, а відсутність оцінки рівня виконання планів призводить до безглуздості самого планування. Процедура планування крім планування основних показників діяльності підприємства, містить в собі функції контролю, такі як спостереження за виконанням плану і виявлення відхилень. Планування складається з опису завдань, зазначення можливих результатів та шляхів їх досягнення. Контроль передбачає перевірку виконаних операцій, сприяє розкриттю і зменшенню

ступеня ризиків. Згідно з підсумками процедур фінансового контролю відбувається удосконалення системи фінансового планування в компанії. [1]

Практики міжнародних організацій показують, що для того, щоб фінансовий план перетворився на ефективний засіб управління, його необхідно контролювати в теперішній період часу на основі реальної інформації, одержуваної з управлінського обліку. Проведення фінансового контролю на підприємстві цілком залежить від точності складання документів та загалом системи документообігу.

Такий сильний взаємозв'язок між фінансовим плануванням й фінансовим контролем вказує на те, що для ефективного функціонування єдиної системи необхідно чітко встановити стратегію, цілі та задачі розвитку підприємства.

#### Література:

1. Баталкина Ж. А. Взаимосвязь финансового контроля и финансового планирования // Молодой ученый. — 2016. — №27. — С. 354-357.
2. Фінансовий контролінг : Навч. посіб. / Л.О.Птащенко, В.В.Сержанов.— К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 344 с.
3. Білик М. Д., Беялов Т. Є. Фінансове планування на підприємстві: Навч. посіб./ М. Д. Білик, Т. Є. Беялов.- К.: ПанТот, 2015. – 436 с.
4. Кремень О. І. Фінанси: Навч. посіб. / О. І. Кремень, В.М. Кремень. -К.: Центр навчальної літератури, 2012. -416 с.

**Студентка Липовая Ксения**

*Киевский национальный экономический университет имени Ивана Гетьмана,  
Украина*

## **РЕЙТИНГОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЧЕТКИХ И НЕЧЕТКИХ МОДЕЛЕЙ**

С целью своевременного диагностирования проблемных направлений и формирования мероприятий по их устранению сегодня все чаще применяется комплексное оценивание субъектов хозяйствования на основе рейтингования, что позволяет сформировать целостную объективную картину внутреннего состояния исследуемого промышленного предприятия. В пределах самоанализа установить его текущую позицию среди конкурентов, проанализировать партнеров, а также заложить предпосылки для построения реалистического прогноза развития предприятия на перспективу.

Прежде всего рейтинги используются для оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, позволяет предсказать вероятность банкротства. В первую очередь анализу подвергаются сведения, содержащиеся в документах годовой бухгалтерской отчетности. Основными критериями неплатежеспособности, характеризующие структуру баланса являются: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами и коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности. На основании указанной системы показателю можно оценить вероятность наступления неплатежеспособности предприятия.

Различные методы финансового анализа позволяют выявить слабые места в экономике предприятия, охарактеризовать его ликвидность, финансовую устойчивость, рентабельность, отдачу активов и рыночную активность. Однако обычно вывод о вероятности банкротства можно сделать только на основе сопоставления показателей данного предприятия и аналогичных предприятий, обанкротившихся или избежали банкротства. Найти соответствующую информацию довольно трудно, поэтому для расчетов вероятностей банкротства широко используют многофакторные модели.

От частных показателей, характеризующих отдельную сторону хозяйствования компании, переходят к комплексным коэффициентам, характеризующих положение субъекта в целом. Следующий шаг был предпринят Эдвардом Альтманом [13 - 16] в 1968 году. Суть подхода Альтмана к комплексному финансовому анализу корпорации заключается в следующем: применительно к данной стране и к интервалу времени формируется набор отдельных финансовых показателей предприятия, которые на основании предварительного анализа имеют наибольшее соответствие свойству банкротства. Пусть таких показателей  $N$ .

В  $N$ -мерном пространстве, образованном выделенными показателями, проводится гиперплоскость, что лучше отделяет успешные предприятия от предприятий-банкротов, на основании данных исследованной статистики. Уравнение этой гиперплоскости имеет вид

$$Z = \sum_{(i)} \alpha_i \times K_i, \quad (1)$$

где  $K_i$  - функции показателей бухгалтерской отчетности;

$\alpha_i$  - полученные в результате анализа веса.

Осуществляя параллельный перенос плоскости, можно наблюдать, как перераспределяется число успешных и неуспешных предприятий, попадающих в ту или иную подобласть, отсеченную данной плоскости. Соответственно, можно установить предельные нормативы  $Z_1$  и  $Z_2$ : когда  $Z < Z_1$ , риск банкротства предприятия высок, когда  $Z > Z_2$  - риск банкротства низкий,  $Z_1 < Z < Z_2$  - состояние предприятия не определен.

Отмечен подход был применен Альтманом применительно к экономике США. В результате появилась широко известная формула:

$$Z = 1.2K_1 + 1.4K_2 + 3.3K_3 + 0.6K_4 + 1.0K_5, \quad (2)$$

где  $K_1$  = собственный оборотный капитал / сумма активов;

$K_2$  = нераспределенная прибыль / сумма активов;

$K_3$  = прибыль до уплаты процентов / сумма активов;

$K_4$  = рыночная стоимость собственного капитала / заемный капитал;

$K_5$  = объем продаж / сумма активов.

Интервальная оценка Альтмана: при  $Z < 1.81$  - высокая вероятность банкротства, при  $Z > 2.67$  - низкая вероятность банкротства.

Сейчас же вся деятельность предприятий происходит в условиях неопределенности, поэтому есть необходимость, а также более целесообразно, использовать нечеткие методы.

В нечетких моделях предприятие описывается набором количественных и качественных факторов финансового анализа общим числом  $N$ . При этом все факторы являются измеримыми, то есть имеют носитель со своей областью определения на действительной оси.

Нечеткие описания в структуре модели предприятия появляются в связи с неуверенностью эксперта, возникает в ходе классификации уровня факторов. Например, эксперт не может четко разграничить понятия «высокой» и «максимальной» вероятности. Или когда надо провести границу между средним и низким уровнем значения параметра

Рассмотрим следующие наиболее часто используемые модификации алгоритма нечеткого вывода, считая, для простоты, что базу знаний организуют два нечетких правила вида:  $P_1$ : если  $x$  есть  $A_1$  и  $y$  есть  $B_1$ , то  $z$  есть  $C_1$ ;  $P_2$ : если  $x$  есть  $A_2$  и  $y$  есть  $B_2$ , то  $z$  есть  $C_2$ , где  $x, y$  - имена входных переменных,  $z$  - имя переменной вывода, а  $A_1, B_1, C_1$  - заданные функции принадлежности, при этом четкое значение  $z_0$  необходимо определить на основе приведенной информации и четких значений  $x_0$  и  $y_0$ .

Алгоритм может быть описан следующим образом.

1. Нечеткость: находятся степени истинности для предпосылок каждого правила:  $A_1(x_0), A_2(x_0), B_1(y_0), B_2(y_0)$ .

Нечеткое вывода: находятся уровне «отсечения» для предпосылок каждого из правил (с использованием операции минимум)

$$\begin{aligned} \alpha_1 &= A_1(x_0) \wedge B_1(y_0), \\ \alpha_2 &= A_2(x_0) \wedge B_2(y_0), \end{aligned} \quad (3)$$

где за « $\wedge$ » обозначена операция логического минимума ( $\min$ ), затем находятся «усеченные» функции принадлежности

$$\begin{aligned} C'_1(z) &= (\alpha_1 \wedge C_1(z)), \\ C'_2(z) &= (\alpha_2 \wedge C_2(z)). \end{aligned} \quad (4)$$

3. Композиция: с использованием операции максимум (max, что дальше обозначается как «U») выполняется объединение найденных усеченных функций, что приводит к получению итоговой нечеткого подмножества для переменной вывода с функцией принадлежности

$$\mu_{\Sigma}(z) = C(z) = C'_1(z) \vee C'_2(z) = (\alpha_1 \wedge C_1(z)) \vee (\alpha_2 \wedge C_2(z)). \quad (5)$$

4. Наконец, приведение к четкости (дефаззификация) проводится, например, методом центра тяжести (центроидное).

$$MF(y) = \max_i (B_i^*(y)) \quad (6)$$

На рис. 1 изображена графически процесс нечеткого вывода по Мамдани.

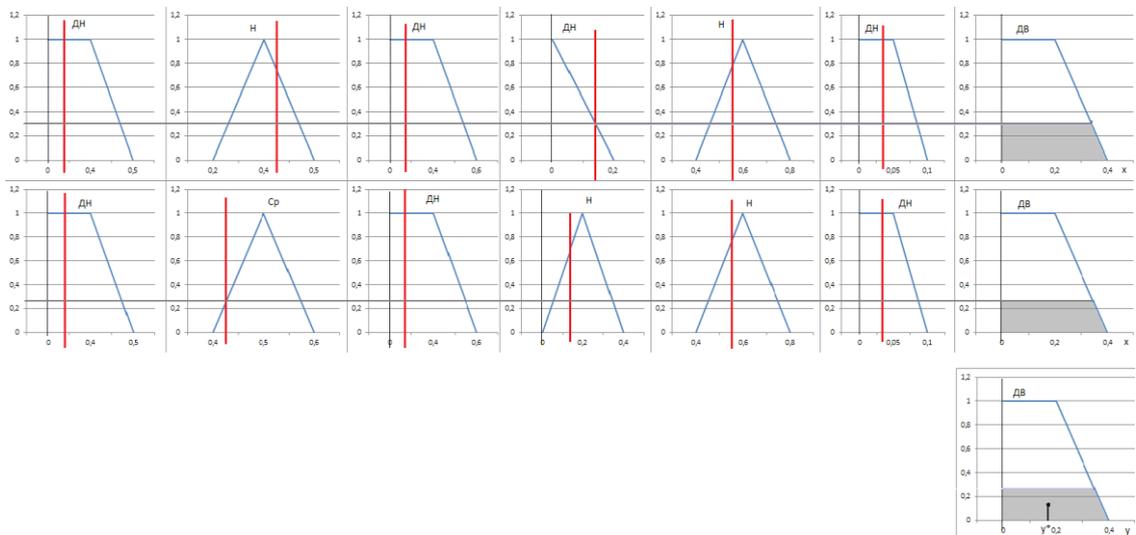


Рис. 1- Схема нечеткого вывода по Мамдани

Для того что бы посчитать вероятность банкротства был разработан программный продукт, реализован на языке программирования C # в среде программной разработки - Microsoft Visual Studio 2010.

Анализ результатов вычислений. С помощью программы мы анализируем модель Альтмана, методы нечеткого вывода Мамдани, Цукамото и Ларсена. Все вычисления проводились для выборки из 102 предприятий, 50 из которых стали банкротами, 50 - нет. Все предприятия рассматривались на основе годовых финансовых отчетностей за 2 года: 2014, 2015.

Таблица 1.

## Анализ метод Альтмана

Метод Альтмана			
Банкрот/ не банкрот	Размер выборки	Прогноз, %	
		Банкроты	Не банкроты
Не банкроты	52	25(13)	75(40)
Банкроты	50	67(33)	33(17)

Стоит отметить, что размер прогноз точнее для предприятий не банкротов за методом Альтмана.

В следующей таблице результаты работы программы по нечетким методам Ларсена, Цукамото, Мамдани.

Таблица 2

## Анализ нечетких методов

Банкрот/ не банкрот	Размер выборки	Прогноз, %	
		Банкроты	Не банкроты
Метод Мамдани			
Не банкрот	52	10(5)	90(47)
Банкрота	50	94(33)	6(3)
Метод Цукамото			
Не банкрот	52	10(5)	90(47)
Банкрота	50	88(44)	12(6)
Метод Ларсена			
Не банкрот	52	10(5)	90(47)
Банкрота	50	95(48)	5(2)

Вывод: с полученных результатов вычислений программы видим, что нечеткие методы имеют выше коэффициент прогнозирования дефолта, нежели четкие методы, это связано с тем, что дискриминантная модель в моделях определенности, что нереально в наше время, а нечеткие модели работают и в неопределенности.

В цифрах модель Альмана правильно спрогнозировала дефолт только в 70%, метод Мамдани прогноз верный в 92%, в методе Ларсена - 93%. Погрешность могла возникнуть через несколько факторов: не вполне прозрачное ведение годовой финансовой отчетности, заинтересованность поддерживать действующими, обанкротившиеся предприятия. Несмотря на данные факторы, можно сказать, что с помощью методов формирования нечеткого вывода можно заранее прогнозировать риск банкротства предприятия, поскольку их точность даже при таких данных достаточно высока.

#### Литература:

1. М.З. Згуровский, Ю.П. Зайченко. Анализ риска банкротства корпораций в условиях неопределенности. Часть 2. - Системные исследования и информационные технологии. - 2012. - № 2.
2. Згуровский М.З., Зайченко Ю.П. Модели и методы принятия решений в нечетко условиях. - К.: Наук. мнение, 2011. - 275 с.
3. Altman E., Rijken H. How rating agencies achieve rating stability. *Journal of Banking & Finance*. 2004. 28. 2679–2714.
4. Хейнсворт Р. Сопоставимость уровней кредитных рейтингов, присвоенных разными агентствами / Р. Хейнсворт // Деньги и кредит. — 2009.
5. Сравнение методов интеллектуального анализа данных при оценивании кредитоспособности физических лиц / [А.Н. Терентьев, П.И. Бидюк, Миронова А.В., Медин Н.Ю.] // Проблемы управления и информатики. – К.: 2009. – № 5. – С. 141–149.
6. База данных про предприятия [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://smida.gov.ua/db/emitent>
7. Сообщение про банкротство и ликвидацию [электронный ресурс].. – Режим доступа: <http://infoboro.com.ua/index1.html>

**Ашимова И.Д., Бекетова А.М.**  
*КГУ им.Ш. Уалиханова, Казахстан*

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

Переход к рыночным отношениям требует глубоких сдвигов в экономике - решающей сфере человеческой деятельности. Необходимо осуществить крутой поворот к интенсификации производства, переориентировать каждое предприятие, организацию, фирму на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста. Должен быть обеспечен переход к экономике высшей организации и эффективности со всесторонне развитыми производительными силами и производственными отношениями, хорошо отлаженным хозяйственным механизмом. В значительной степени необходимые условия для этого создает рыночная экономика.

При обосновании и анализе всех показателей экономической эффективности учитываются факторы повышения эффективности производства по основным направлениям развития и совершенствования производства. Эти направления охватывают комплексы технических, организационных и социально-экономических мер, на основе которых достигается экономия живого труда, затрат и ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности продукции. Важнейшими факторами повышения эффективности производства здесь выступают:

- ускорение научно-технического прогресса, повышение технического уровня производства, производимой и осваиваемой продукции (повышение ее качества), инновационная политика;

- структурная перестройка экономики, ее ориентация на производство товаров народного потребления, конверсия оборонных предприятий и отраслей, совершенствование воспроизводственной структуры капитальных вложений (приоритет реконструкции и технического перевооружения действующих

предприятий), ускоренное развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей;

- совершенствование развития диверсификации, специализации и кооперирования, комбинирования и территориальной организации производства, совершенствование организации производства и труда на предприятиях и в объединениях;

- разгосударствление и приватизация экономики, совершенствование государственного регулирования, хозяйственного расчета и системы мотивации к труду;

- усиление социально- психологических факторов, активизация человеческого фактора на основе демократизации и децентрализации управления, повышения ответственности и творческой инициативы работников, всестороннего развития личности, усиления социальной направленности в развитии производства (повышение общеобразовательного и профессионального уровня работников, улучшение условий труда и техники безопасности, повышение культуры производства, улучшение экологии).

Среди всех факторов повышения эффективности и усиления интенсификации производства решающее место принадлежит разгосударствлению и приватизации экономики, научно- техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностного фактора (коммуникации, сотрудничество, координация, приверженность делу), повышению роли людей в производственном процессе.

Все другие факторы находятся во взаимозависимости от этих решающих факторов.

В зависимости от места и сферы реализации пути повышения эффективности подразделяются на общенациональные (государственные), отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные. В экономической науке стран с развитыми рыночными отношениями эти пути подразделяются на две группы: внутрипроизводственные и внешние или факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы и неконтролируемые факторы, к которым фирма может только подстроиться. Вторая группа факторов – это конкретные рыночные условия, цены на

продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, система госзаказов, налогообложение, льготы по налогам и так далее.

Наиболее многообразна группа внутрипроизводственных факторов в масштабе предприятия, объединения, фирмы.

Их количество и содержание специфичны для каждого предприятия в зависимости от его специализации, структуры, времени функционирования, текущих и перспективных задач. Они не могут быть унифицированы и едины для всех предприятий.

Количественная оценка внутрипроизводственных факторов дается в плане технического и организационного совершенствования производства – снижение трудоемкости и рост производительности труда; уменьшение материалоемкости и экономия материальных ресурсов; экономия от снижения издержек производства и прирост прибыли и рентабельности; прирост производственных мощностей и выпуска продукции; экономический эффект от реализации мероприятий; а также конкретные размеры капитальных затрат и сроки реализации мероприятий. Управление эффективностью и рентабельностью производства в условиях рынка предполагает как разработку и реализацию текущих планов, так и разработку прогнозов, контроль и анализ их реализации. При этом важно учитывать фактор времени: время, которое необходимо, чтобы новый продукт или услуги вышли на рынок; время, необходимое для освоения и реализации новых идей, изобретений и рационализаторских предложений, освоения производства новой продукции, снятия с производства старой продукции или замены ее на существенно модернизированную продукцию.

Таким образом, приведем все основные пути повышения эффективности производства: экономия рабочего времени, достижения НТП, активизация человеческого фактора, улучшение системы управления.

**к.е.н, доц. Галан Л.В.**  
**студ. 5 курсу Крапива А.В., Коломієць А.Є., Пилипенко А.М.**  
*Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова, Україна*

## **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ**

На сьогоднішній день розвиток і широке застосування інформаційних технологій (ІТ) в усіх прошарках суспільства є глобальною тенденцією світового розвитку. Телекомунікаційні технології відіграють ключову роль у якості побудови інформаційного суспільства. Центральною ланкою в розвитку телекомунікаційних компаній є впровадження інновацій, в цей напрямок.

Метою даної роботи є детальна характеристика інновацій та їх вплив на подальший розвиток телекомунікаційних компаній, а також формування відповідних рекомендації, щодо активізації інноваційних процесів у сфері телекомунікацій.

Розвиток і широке застосування інформаційних технологій є глобальною тенденцією світового розвитку. Використання ІТ має рішуче значення для підвищення рівня життя громадян і конкурентоспроможності національної економіки, що підтверджує актуальність даної теми.

Питанням інноваційного розвитку займалися такі науковці як: В. М. Геец, А. А. Чухно, С. А. Агарков, Н. В. Апатова, О. В. Кендюхов, З. В. Фролова, Т. С. Медведкин, Л. И. Федулова, Л. С. Винарник, Й. Шумпетер, К. Фримен, але і сьогодні дана тема являється досить важливою і не достатньо вивченою, тому потребує значної уваги з урахуванням складних умов сьогодення.

Під інновацією, або нововведенням, розуміється процес впровадження у виробництво новітніх ідей, розробок, видів продукції, технології, організації та управління виробництвом, підприємництва, а також застосування нових маркетингових і збутових заходів, що дозволяють повніше задовольнити потреби суспільства і створити додатковий економічний і соціальний ефект [1].

Метою інновації може бути: пошук нового технічного рішення - створення винаходу; проведення наукових досліджень і технологічних розробок; технологічна підготовка серійного виробництва і нової продукції; закріплення

продукції на нових ринках шляхом постійного вдосконалення технологій; підвищення рівня конкурентоспроможності.

Інноваційна діяльність телекомунікаційних компаній дуже впливає на традиційні галузі світової економіки, висуваючи нові технологічні вимоги до продукції, організації виробництва, внутрішньогалузевої комунікації та управління персоналом. Для успішного функціонування в умовах нового інформаційного суспільства всім ринковим суб'єктам необхідно своєчасно адаптуватися до останніх досягнень телекомунікаційних компаній [2].

Процес глобалізації і конвергенції економік різних країн вимагає від України переходу до якісно нового рівня розвитку, без якого неможливо зайняти гідне місце у світовій економічній системі. Сучасна телекомунікаційна сфера діяльності займає особливе становище в економіці країни, оскільки найбільш наближена до світових стандартів за такими критеріями, як темпи зростання, конкурентоспроможність надаваних послуг, рівень розвитку науково-технічної бази, професіоналізм менеджменту. Все це дає можливість припустити, що галузь телекомунікацій цілком могла б стати стратегічним чинником підвищення в цілому конкурентоспроможності економіки на світовому ринку.

В сучасних умовах найбільш чітко простежуються два основних напрямки стратегічний, інноваційний, котрі характеризують присутність компаній на ринку. Багато корпорацій обирають одну або декілька «активних» інноваційних конкурентних стратегій, заснованих на використанні нової для компанії (а часто і для всього ринку) технологічної ідеї. Це може виражатися в обранні стратегії «технологічного лідера», «проходження за лідером» і стратегії диверсифікації. Підвищення конкурентоспроможності таких компаній, як IBM, Херох, Microsoft, GE, Dell Computer і багатьох інших телекомунікаційних корпорацій, пов'язано саме з постійними технологічними нововведеннями [3].

Телекомунікаційна сфера діяльності швидкими темпами розвивається, як в нашій країні, так і в усьому світі. Потрібно відзначити, що кожна сфера діяльності має свої переваги та недоліки, так і телекомунікаційна сфера діяльності має певні недоліки, які негативно впливають на подальший розвиток телекомунікаційних компаній нашої країни. Тому важливо виділити недоліки інноваційного розвитку телекомунікаційних компаній:

недостатність власних коштів телекомунікаційних компаній;

відсутність державного фінансування інноваційного розвитку телекомунікаційних компаній;

відсутність науково-методологічної бази формування інноваційної системи телекомунікаційних компаній;

відсутність мотивації телекомунікаційних компаній до впровадження науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

недосконалість податкового законодавства;

наука та виробництво мають послабленні взаємозв'язки;

послаблення інвестиційної активності в країні та за її межами;

Ми бачимо, що недоліків досить багато, але все ж таки можна стверджувати, що телекомунікаційні компанії можуть стати реальним стратегічним фактором підвищення конкурентоспроможності економіки на світовому ринку. Отже для активізації інноваційних процесів у сфері телекомунікацій доцільно було б сформувати наступні рекомендації:

1. Посилення децентралізації управління інноваційними процесами телекомунікаційних компаній.

2. Вдосконалення нормативно-правової бази для забезпечення інноваційного розвитку телекомунікаційних компаній.

3. Необхідність системного і послідовного впровадження функціональних принципів державного управління інноваційною діяльністю телекомунікаційних компаній.

4. Активне співробітництво підприємницьких структур з університетами й науково-дослідними інститутами, саме для того, щоб оптимізувати використання результатів наукових досліджень.

5. Використання інструментів моніторингу для підвищення інвестиційної привабливості телекомунікаційних компаній з боку закордонних інвесторів.

6. Надати певні пільги для розвитку виробництва телекомунікаційного устаткування на території нашої країни.

7. Для підвищення конкурентоспроможності телекомунікаційних компаній максимально ефективно використовувати накопичений закордонний досвід у даній сфері діяльності.

Таким чином, реалізація сформованих рекомендацій активізації інноваційного розвитку телекомунікаційних компаній направлена на усунення

розглянутих недоліків, підвищенню власної конкурентоспроможності та подальшим перспективам економічного розвитку телекомунікаційних компаній.

Література:

1. Акбердін Р. З. Удосконалення структури, функцій і економічних взаємовідносин управлінських підрозділів підприємств при формах господарювання./ Р. Акбердін, А. Кібанов. - Навчальний посібник. - М.: ГАУ 2009. – 50 с.
2. Бірюков В. Ми наш, ми новий світ побудуємо. На зміну планують ERP-систем приходять системи, комплексно керуючі ресурсами і проектами підприємств / Бірюков В. – К.: РС WEEK 2008. - с. 33.
3. Томпсон А. А. Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки і реалізації стратегії. Підручник для ВНЗ / Томпсон А. А; [Переклад з англійської під ред. Л. Г. Зайцева, М. І. Соколової]. – М.: Банки і біржі, ЮНИТИ, 2007. - 327 с.

## Аграрна икономика

**К. е. н., доцент Плотніченко С.Р., студентка Гричана А.В.**  
*Таврійський Державний Агротехнологічний Університет, Україна*

### **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИНОГРАДСТВА ТА ВИНОРОБСТВА**

Підприємства виноробної промисловості України мають значний виробничий потенціал для сталого розвитку і довгострокового економічного зростання. В Україні нараховується 15 природно-виноградарських макрозон і 58 мікрозон, що дає можливість виробляти унікальні різновиди виноробної продукції. Виноградарство та виноробство є однією з найбільш рентабельних сільськогосподарських виробництв з показником понад 70%. Попри тимчасову втрату Кримського півострова із його унікальними можливостями для виноградарства та виноробства, в Україні залишається істотний потенціал для розвитку підприємств виноробної промисловості. На даний час найбільші плодоносні площі виноградників розташовані у Одеській (27,5 тис.га), Миколаївській (5,8 тис.га), Херсонській (5,1 тис.га) та Закарпатській (3,7 тис.га) областях. Природно-кліматичні умови України дозволяють виробляти вино та іншу виноробну продукцію не гіршу, ніж Бордо (Франція), П'ємонті (Італія). Що стосується визначення та розуміння самої сутності терміну «виноробна продукція», то згідно з Законом України «Про виноград та виноградне вино» виноробна продукція - це вина тихі, шампанські, ігристі та газовані, вермути, бренді, коньяки і алкогольні напої виноградного походження [3].

Сьогодні виникла потреба в ґрунтовному вивченні низки проблем, пов'язаних з прибутковістю підприємств виноградно -виноробної галузі України у зв'язку з тим, що виноградарство і виноробство – традиційна, найбільш ефективна та високоприбуткова галузь сільськогосподарського виробництва, яка істотно впливає на розвиток і укріплює економічний стан держави, відіграє важливу роль у наповненні коштами державного та місцевих бюджетів.

В Україні та її регіонах виноградарство і виноробство є однією з найважливіших галузей виробничо-господарської діяльності країни. Тому це

істотно впливає на розвиток і укріплює економічний стан держави, оскільки вважається високоприбутковою галуззю в сільськогосподарському виробництві. Україна має значний потенціал експортної діяльності у секторі виробництва та переробки винограду. Проте проблема збільшення обсягів, підвищення стабільності і прибутковості виробництва виноградно-виноробної продукції є однією з ключових у національній аграрній політиці [1].

Прибутковість виноробного підприємства є одним із найважливіших показників господарської діяльності і виступає його фінансовим результатом. Сучасна економічна теорія має різноманітні точки зору щодо економічної сутності прибутку. Прибуток у класичному розумінні – це різниця між виручкою підприємства від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) та витратами на її виробництво, тобто собівартістю [2].

Якщо виноробне підприємство отримує чистий фінансовий результат (прибуток), у нього з'являються додаткові ресурси для інвестицій у власну діяльність, оновлення основних засобів, розширення виробництва, виплат дивідендів. Держава у такому випадку отримує додаткові надходження у бюджет у вигляді податків та зростання кількості зайнятого населення. Тобто можна стверджувати, що прибутковість підприємства важлива не лише для самого підприємства, але й для економічного стану держави. Для України світовий ринок винограду представляє значний інтерес, адже, наприклад, країни ЄС лише на 75% покривають внутрішні потреби його споживання за рахунок власного виробництва. Ринок Росії, Казахстану та інших країн СНД також має певні перспективи, розумне використання яких може прискорити розвиток вітчизняного виноградарства.

Єдина проблема — це відсутність в Україні на цьому етапі розвитку сільського господарства суттєвих резервів щодо нарощування власного виробництва винограду як для внутрішніх потреб (за останні роки вони коливалися у межах 270–290 тис. т — прим. авт.), так і збільшення його експорту. На жаль, також виробничі можливості вітчизняного виноградарства не дозволяють ефективно використати наявну експортну нішу світового ринку у найближчі роки.

Так, минулого року, як уже зазначалося на початку цієї статті, виробництво винограду в Україні сягало близько 37,8 тис. т, що покриває внутрішні потреби його споживання лише на 13%. Тобто сьогодні цей

експортний резерв для вітчизняного агробізнесу залишається невикористаним та потенційно є одним із найбільш прийнятних і ефективних нішевих рішень серед реальних напрямів диверсифікації видів сільськогосподарської діяльності в малих та середніх формах господарювання.

Минулого року Україна експортувала лише близько 26 т винограду, здебільшого 23,9 т сушеного та 2,43 т свіжого на загальну суму 62,5 тис. дол. США. Основними ринком збуту для вітчизняного винограду залишалися країни СНД. Зокрема, у сушеному вигляді він експортувався до Республіки Молдови та Грузії (табл. 3).

Середньозважена ціна експорту 1 т винограду свіжого становила 3168,8 дол. США, в тому числі на європейському напрямку — 4165,7 дол., азійському — 2949,0 дол. і американському — 2637,1 дол. Ціна на сушений була на 27,7% нижчою.

Загальний обсяг імпорту винограду сягала 44,4 тис. т (свіжий і сушений) на суму 30 млн дол. Зокрема, свіжого винограду було імпортовано 30,5 тис. т на майже 19 млн дол., а сушеного, відповідно, майже 13,9 тис. т на суму 15 млн дол. Найбільший за обсягом імпорт сушеного винограду здійснювався з Індії та Ірану, а також Туреччини. Серед країн СНД основним постачальником сушеного винограду був Узбекистан, а свіжого — Республіка Молдова (табл. 4)

**Таблиця 3.** – Експорт з України винограду на світовий продовольчий ринок у 2017 р.

Напрямок експорту	Обсяг, т	У відсотках	Вартість, тис. дол. США	У відсотках	Середня ціна 1 т, дол. США
Всього за УКТЗЕД 806100000 свіжий:	2,43	100	7,7	100	3168,8
I. Країни СНД	-	-	-	-	-
II. Інші країни світу	2,43	100,0	7,7	100,0	3168,8
Європа	0,69	28,4	2,9	37,4	4165,7
Австрія	0,32	13,3	0,9	11,4	2704,9
Великобританія	0,14	5,7	0,6	7,4	4106,1
Азія	0,80	32,8	2,3	30,5	2949,0
Грузія	0,32	13,2	0,7	8,8	2094,1
Америка (Північна і Південна)	0,90	37,2	2,4	31,0	2637,1
Панама	0,82	33,6	2,1	27,5	2596,2
Всього за УКТЗЕД 806200000 сушений:	23,92	100	54,8	100	2290,9
I. Країни СНД	16,79	70,2	40,2	73,5	2396,6
Республіка Молдова	16,78	70,2	40,2	73,4	2395,6
II. Інші країни світу	7,12	29,8	14,5	26,5	2041,9
Європа	0,29	1,2	1,3	2,4	4516,0
Німеччина	0,15	0,6	0,6	1,0	3760,0
Азія	6,69	28,0	12,5	22,8	1865,0
Грузія	6,62	27,7	12,1	22,1	1832,3
Америка (Північна і Південна)	0,11	0,4	0,6	1,1	5636,8

Таблица 4. – Імпорт до України винограду в 2017 р.

Напрямок імпорту	Обсяг, т	У відсо-тках	Вартість, тис. дол. США	У відсо-тках	Середня ціна 1 т, дол. США
Всього за УКТЗЕД 806100000 свіжий:	30531,27	100,0	18968,0	100	621,3
I. Країни СНД	5145,09	16,9	1589,6	8,4	309,0
Республіка Молдова	5143,61	16,8	1588,5	8,4	308,8
II. Інші країни світу	25386,17	83,1	17378,4	91,6	684,6
Європа	951,75	3,1	1206,8	6,4	1268,0
Греція	111,45	0,4	89,5	0,5	803,4
Іспанія	150,17	0,5	198,8	1,0	1323,7
Італія	518,30	1,7	723,0	3,8	1394,9
Колишня Югославська Республіка Македонія	56,41	0,2	35,8	0,2	635,3
Азія	23616,37	77,4	14852,5	78,3	628,9
Індія	109,57	0,4	175,0	0,9	1596,8
Іран	19,00	0,1	15,2	0,1	800,0
Туреччина	23486,15	76,9	14659,6	77,3	624,2
Африка	319,60	1,0	471,0	2,5	1473,7
Південна Африка	212,40	0,7	355,5	1,9	1674,0
Америка (Північна і Південна)	498,45	1,6	848,0	4,5	1701,4
Перу	226,81	0,7	390,8	2,1	1723,2
Чилі	251,98	0,8	425,7	2,2	1689,4
Всього за УКТЗЕД 806200000 сушений:	13878,98	100,0	15062,8	100	1085,3
I. Країни СНД	1040,89	7,5	1001,0	6,6	961,7
Узбекистан	1040,89	7,5	1001,0	6,6	961,7
II. Інші країни світу	12838,09	92,5	14061,8	93,4	1095,3
Європа	-	-	-	-	-
Азія	12806,23	92,3	13963,3	92,7	1090,4
Індія	5482,18	39,5	5999,6	39,8	1094,4
Іран	6625,07	47,7	6814,6	45,2	1028,6
Туреччина	698,98	5,0	1149,1	7,6	1643,9
Америка (Північна і Південна)	30,66	0,2	95,0	0,6	3098,7
США	16,16	0,1	53,7	0,4	3320,1
Чилі	14,50	0,1	41,4	0,3	2852,0

За структурою близько 17% усього імпорту свіжого винограду відбувалося із СНД (Республіка Молдова), тоді як решта — з інших країн світу. Зокрема, із ЄС — 3,1%, Азії — 77,4%, Африки — 1% і Америки — 1,6%.

Певний інтерес викликає порівняння середньозваженої ціни експорту й імпорту винограду. Остання виявилася майже в 5,1 разу нижчою за експортну для товарної позиції виноград свіжий. Для товарної позиції виноград сушений ця різниця є значно меншою і становить 2,1 разу. Це може свідчити про те, що фактична собівартість виробництва винограду, що імпортується з-за кордону, є доволі невисокою та відносно конкурентоспроможною для внутрішнього продовольчого ринку України. А з іншого боку, стверджувати, що якість вітчизняного винограду є високою, а це, своєю чергою, дозволяє його експортувати за порівняно вищою ціною.

Саме тому розвиток вітчизняної галузі виноградарства має значні перспективи, які доцільно використати для підвищення загальної економічної ефективності сільськогосподарського виробництва і повноцінного вирішення проблеми забезпечення продовольчої безпеки держави.

#### Література:

1. Міщенко К. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / К. Міщенко // Інтернаука. – 2017.
2. Кучерява А. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / А. Кучерява // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2015.
3. Павленко О.М. Україна може виробляти унікальні різновиди винопродукції [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-moze-viroblati-unikalni-riznovidi-vinoprodukcii-pavlenko>

## Регионална икономика

**Төлеп Ақмоншак**

*Студентка I курса специальности «Экономика» Кызылординского государственного университета имени Коркыт Ата*

**Кабакова Г.Е.**

*Старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент», м.э.н.*

### **РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В КАЗАХСТАНЕ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Мировая практика, показывает, что одним из действенных инструментов, позволяющий реализовать социально значимые программы в различных отраслях экономики, является механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). Что означает термин «Государственно-частное партнерство»? Наиболее общее определение рассматриваемого явления дает В.Г. Варнавский: «Государственно-частное партнерство (далее ГЧП) - это институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР, вплоть до сферы услуг». [1]. Для Казахстана ГЧП является относительно новым видом отношений. Но уже начиная с 2008 года достаточно проектов было реализовано и введено в эксплуатацию и сколько еще осуществляется для развития инфраструктуры Казахстана. Но речь у нас пойдет о развитии туристического кластера на основе ГЧП. В современных реалиях туризм является одной из высокодоходных и динамично развивающихся отраслей мировой экономики. По данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО) [2] сфера туризма формирует 9% мирового ВВП, 6% мирового экспорта и также каждое 11-е новое рабочее место создается в туристической сфере. Для отдельных стран вклад туризма в национальную экономику еще более значителен. Среди них есть и Казахстан, которая обладает высоким природно-климатическим, историческим, культурным потенциалом и возможностями для качественного развития туристской отрасли и увеличения ее вклада в национальную экономику. В последнее время стали много внимания уделять

этой сфере, хотя влияние туризма на экономический рост Казахстана незначительно. Так, например, в мае 2014 года Правительством РК была утверждена Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года [3]. Принятие данной Концепции подчеркивает значимость туризма и служит ответственным шагом на пути к использованию имеющегося потенциала, а также к его дальнейшему наращиванию. Концепция предусматривает применение кластерного подхода к развитию туризма. Благодаря имеющемуся потенциалу (природно-климатический, исторический, культурный), Казахстан способен занять определенную нишу на туристическом рынке. Кластер позволяет максимально эффективно использовать имеющиеся ресурсы, сосредотачивая в рамках одной определенной территории взаимосвязанные производства. В туристическом кластере происходит сосредоточение предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также вспомогательной деятельностью. Применение кластерного подхода в сфере туризма позволит обеспечить повышение конкурентоспособности отрасли в целом за счет роста эффективности работы предприятий и организаций, входящих в кластер, стимулирования инноваций и развития новых туристских направлений. И можно сказать, что началом этих направлений стала выставка ЭКСПО-2017, которая прошла в Астане в прошлом году. **В ЭКСПО приняли участие 115 стран и 22 организации. А количество посетителей превысило план в 2 раза и составило почти 4 миллиона человек. К нам приехали иностранные туристы из 187 стран, если говорить об экономическом эффекте его проведения, то рост ВВП страны за время подготовки и хода выставки вырос на 4,3%, на 70% увеличился выпуск товаров, а спрос на туристические услуги вырос почти на 80%.** При рассмотрении проектов государственно-частного партнерства уделяется внимание потенциальным преимуществам как для государства, так и для частного партнера и общества. Так, для государства эти преимущества – экономия бюджетных средства; получение дополнительных ресурсов (финансовых, материальных и управленческих); повышение качества и объема оказываемых услуг и товаров; сохранение и создание рабочих мест; экономия времени при реализации проектов; ускорение решения общественных задач. Для частных партнеров-это расширение рыночной ниши; привлечение бюджетных средств при реализации

проектов; гарантии возврата вложенных инвестиций. Для общества-это качественные товары и услуги, такие как, например строительство отелей и ресторанов, объектов индустрии развлечений, создание и продвижения туристических продуктов, роста числа занятых в отрасли. Как следствие, бизнес получает прибыль, а государство-налоговые поступления, рост ВВП, дополнительные рабочие места, диверсификацию и увеличение объемов экспорта. Применение механизма ГЧП в сфере туризма предполагает решение следующих задач развития отрасли: 1) формирование положительного имиджа Казахстана для роста популярности страны в международном туристическом сообществе; 2) повышение культурно-образовательного уровня казахстанцев, а также приобщение иностранных граждан к знаниям истории, культуры и быту народа нашей страны; 3) привлечение иностранного капитала в страну. В заключение следует отметить, что государственно-частное партнерство имеет большие возможности для развития туристического кластера в Казахстане. Однако успех будет зависеть от того, сможет ли государство создать должную законодательную и институциональную базу для эффективного функционирования ГЧП, в связи с чем следует и дальше продолжить работу в этом перспективном направлении.

#### Список литературы:

1. Варнавский В. Альянс на неопределенный срок // Фельд.Почта, 2004, № 29, с.
2. UNWTO Tourism Highlights, World Tourism Organization, 2014 //
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 19 мая 2014 года № 508 «Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года».

## Правителството регулиране на икономиката

Сейлханова А.М

*Университет НАРХОЗ, Казахстан*

### **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СТРАНЫ**

#### **(НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН)**

Платежный баланс любой страны складывается под влиянием внутренних и внешних факторов. Определение их воздействия на платежный и расчетный балансы позволяет сделать выводы о внешнеэкономической позиции страны, характеризующей реальное состояние ее экономики. При превышении поступлений над платежами платежный баланс становится активным, а если платежи преобладают над поступлениями, платежный баланс формируется как пассивный.

Среди факторов, которые влияют на состояние платежного баланса государства, особая роль принадлежит экономическим, среди которых необходимо выделить:

- циклические колебания экономики;
- изменения в международной торговле;
- валютно-финансовые факторы;
- инфляция (отрицательно);

Рассмотрим подробнее вышеперечисленные факторы.

Циклические колебания экономики.

Рост производства вызывает увеличение импорта топлива, сырья, оборудования, а при замедлении темпов экономического роста ввоз товаров сокращается. Экспорт товаров, капиталов, услуг в большей степени реагирует на изменения условий мирового рынка. При вялом хозяйственном развитии вывоз капитала обычно увеличивается. При ускоренном развитии экономики, когда растут прибыли, усиливается кредитная экспансия в стране, повышается

процентная ставка, темп вывоза капитала падает. Мировые экономические кризисы приводят к крупномасштабным дефицитам платежных балансов то одних, то других стран. На рисунке 1 можно наглядно увидеть взаимосвязь ВВП и импорта в динамике с 2005 года по 2017 год в Казахстане. В целом с 2005-2013 гг. наблюдается реальный рост номинального ВВП с небольшим спадом в 2009 году и так же увеличиваются объемы импорта товаров и услуг. Это связано с тем, что при условии роста ВВП происходит повышение уровня прибылей в стране, часть которых может быть использована на импорт.

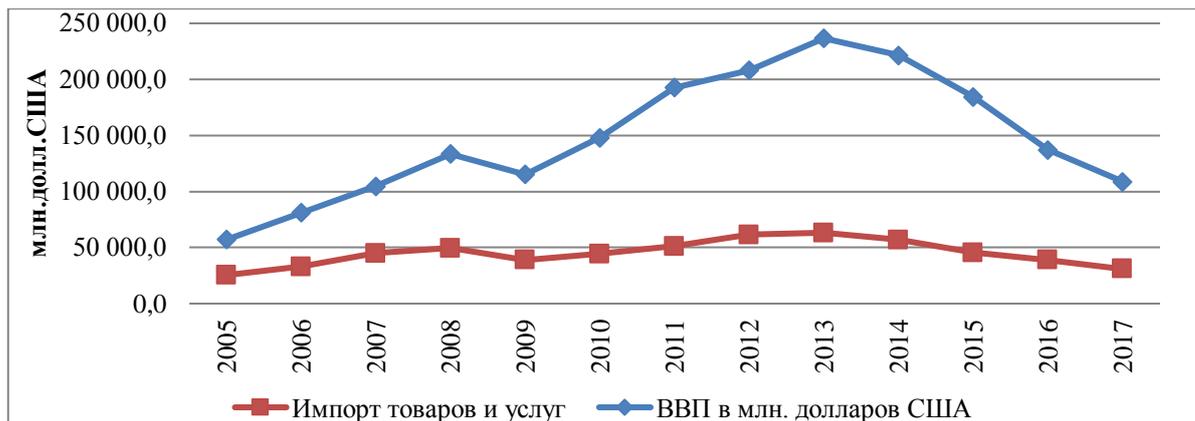


Рисунок 1- Динамика импорта товаров и услуг и ВВП в РК за 2005-2017 гг

Примечание - составлено автором на основе источника [1]

С 2014 года по настоящее время имеет место спад ВВП. Соответственно низкие темпы роста ВВП и снижение цен на нефть, наоборот, ведут к снижению уровня импорта товаров и услуг.

Изменения в международной торговле.

В географии товарных потоков за последние 10 лет наметился сдвиг в сторону расширения обмена между промышленно развитыми странами (70% мировой торговли; стран ЕС- 38%) при сокращении удельного веса развивающихся в их внешней торговле. Взаимная торговля промышленно развитых стран поглощает 80% их экспорта (стран ЕС-58%), а торговля между развивающимися странами составляет лишь 1/4 их экспорта. Это обостряет конкуренцию на мировом рынке [2].

Ниже на рисунке 2 представлена динамика платежного баланса Казахстана и цен на нефть марки Brent с 2007 года по 2017 год. В целом можно заметить прямую зависимость между ценой на нефть и платежным балансом. В периоды девальвации тенге, которые были в феврале 2009 и 2014 годах цена на

нефть упала. И это отразилось на снижении значений платежного баланса в первом квартале 2009 г и 2014 г. В период девальвации объявленной в августе 2015 года цена на нефть марки Brent выросла.

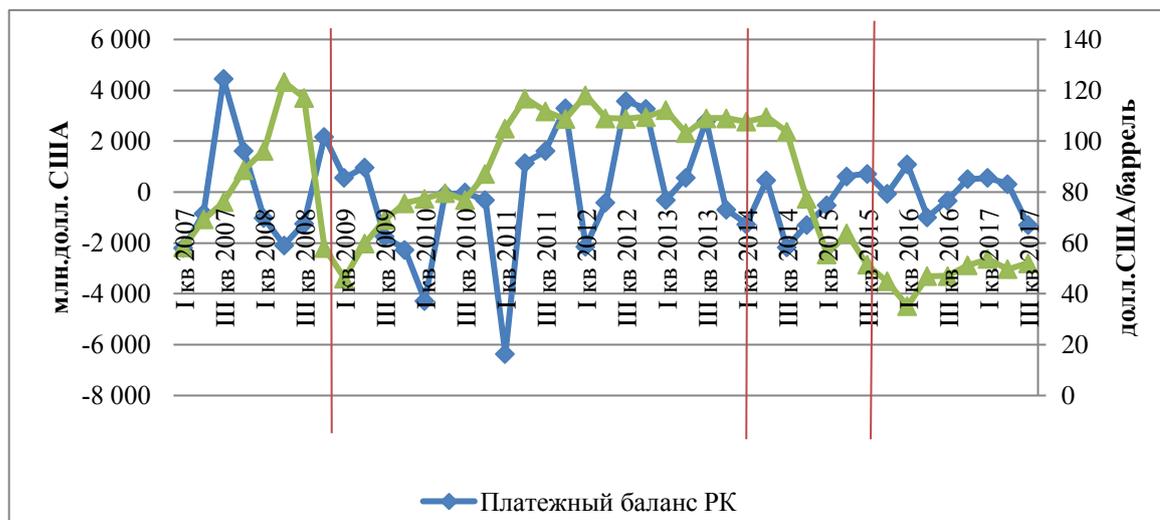


Рисунок 2- Динамика платежного баланса и цен на нефть марки Brent за 2007-2017гг

Примечание - составлено автором на основе источника [1]

Таким образом, в третьем квартале 2015 года по сравнению с показателями соответствующего квартала предыдущего года показатели платежного баланса улучшились.

Валютно-финансовые факторы.

Девальвация национальной валюты в развивающихся странах обычно поощряет экспорт. Но экспортный потенциал и конкурентоспособность товаров большинства этих государств невелики, а потребности в импорте огромны, что снижает позитивное влияние девальвации на их платежный баланс. А ревальвация в свою очередь стимулирует импорт при прочих равных условиях. Нестабильность мировой валютной системы ухудшает условия международной торговли и расчетов. В ожидании снижения курса национальной валюты происходит смещение сроков платежей по экспорту и импорту: импортеры стремятся ускорить платежи, а экспортеры, напротив: задерживают получение вырученной иностранной валюты. Достаточен небольшой разрыв в сроках международных расчетов, чтобы вызвать значительный отлив капиталов из страны (таблица 1).

Таблица 1 – Влияние валютного фактора на состояние платежного баланса.

Состояние валюты	Торговый баланс	Баланс капиталовложений	Платежный баланс
Ревальвация	Экспорт товаров ↓	Экспорт капитала ↑	<i>Ухудшение</i>
	Импорт товаров ↑	Импорт капитала ↓	
	<i>Итог: ухудшение</i>	<i>Итог: ухудшение</i>	
Девальвация	Экспорт товаров ↑	Экспорт капитала ↓	<i>Улучшение</i>
	Импорт товаров ↓	Импорт капитала ↑	
	<i>Итог: улучшение</i>	<i>Итог: улучшение</i>	

Источник: составлено автором на основе источника [3]

Как складывался экспорт и импорт в Казахстане в период девальвации, а также как это отразилось на платежном балансе показано на рисунке 3.

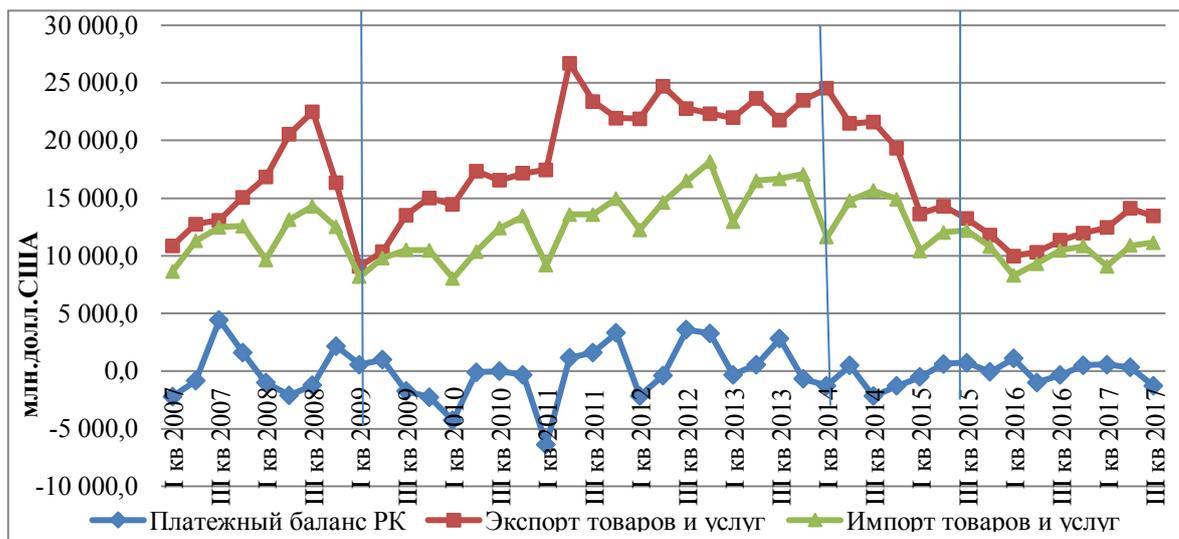


Рисунок 3- Динамика платежного баланса, экспорта и импорта товаров и услуг РК за 2007-2017гг

Примечание - составлено автором на основе источника [1]

После девальвации в первом квартале 2009 года объем экспорта товаров и услуг увеличился, импорт вырос, но с меньшим темпом. В силу этого платежный баланс за второй квартал 2009 года показал увеличение по сравнению с предыдущим периодом. Но этого эффекта хватило только на один квартал. В 2014 году экспорт наоборот уменьшился, а импорт увеличился. Однако значение платежного баланса увеличились и тоже только на один квартал. В 2015 году, в связи со снижением цен на нефть девальвация не так сильно повлияла на платежный баланс, так как в этот период наблюдается спад экспорта и импорта.

Влияние валютного курса «спот» на платежный баланс государства заключается в том, что от него зависит относительная стоимость импортных товаров сравнительно со стоимостью национальных товаров. А также

относительная стоимость экспортированных национальных товаров сравнительно с товарами других стран в странах-импортерах. Высокий курс иностранной валюты препятствует проводке импортных операций и оказывает содействие осуществлению экспортных операций. И наоборот, низкий курс иностранной валюты создает благоприятные условия для импорта и препятствует экспорту (рисунок 4).

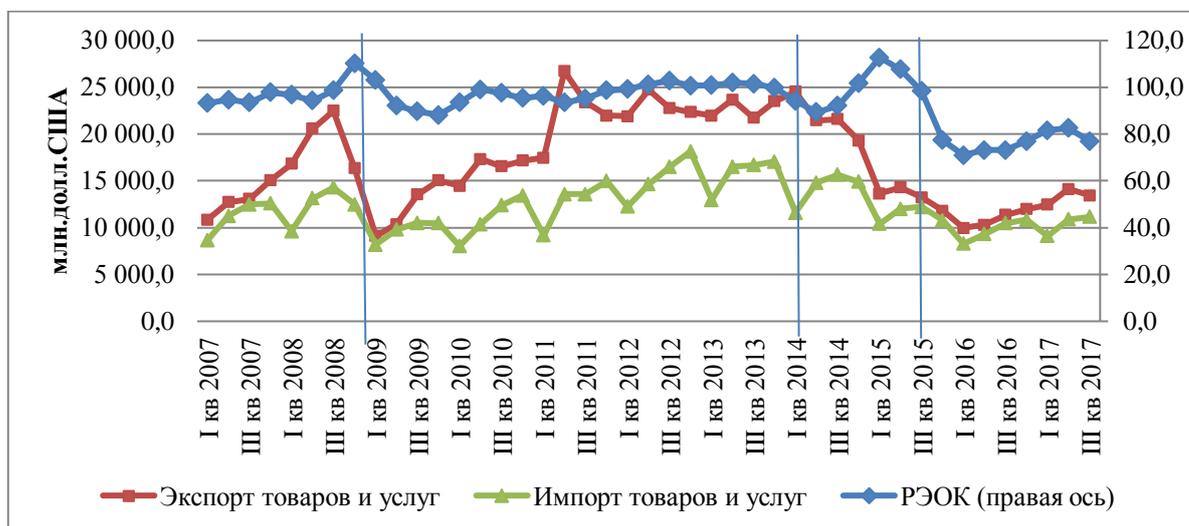


Рисунок 4- Динамика экспорта и импорта товаров и услуг РК и реального эффективного обменного курса за 2007-2017гг

Примечание - составлено автором на основе источника [1]

**Реальный эффективный обменный курс** является индикатором изменения ценовой конкурентоспособности отечественных товаров по отношению к продукции основных торговых партнерах страны. Рост реального эффективного обменного курса указывает на то, что конкурентоспособность отечественных товаров на мировых рынках снижается. В том случае, когда реальный эффективный обменный курс снижается, то происходит рост конкурентоспособности отечественных товаров на мировых рынках вследствие сравнительно меньших темпов инфляции или обесценения национальной валюты (девальвация 2009г, 2014г, 2015г).

Инфляция (отрицательно).

Так, влияние темпов инфляции на платежный баланс состоит в том, что когда происходит чрезмерное повышение цен на национальные товары и услуги, то это снижает их конкурентоспособность и усложняет экспорт. Одновременно

импортные товары становятся более привлекательными для покупателей, и вследствие этого увеличивается объем импортных операций.

Динамика инфляции и платежного баланса Республики Казахстан за 2007-2017 гг. показана на рисунке 5. Данный график иллюстрирует контрциклический характер взаимосвязи платежного баланса и инфляции.

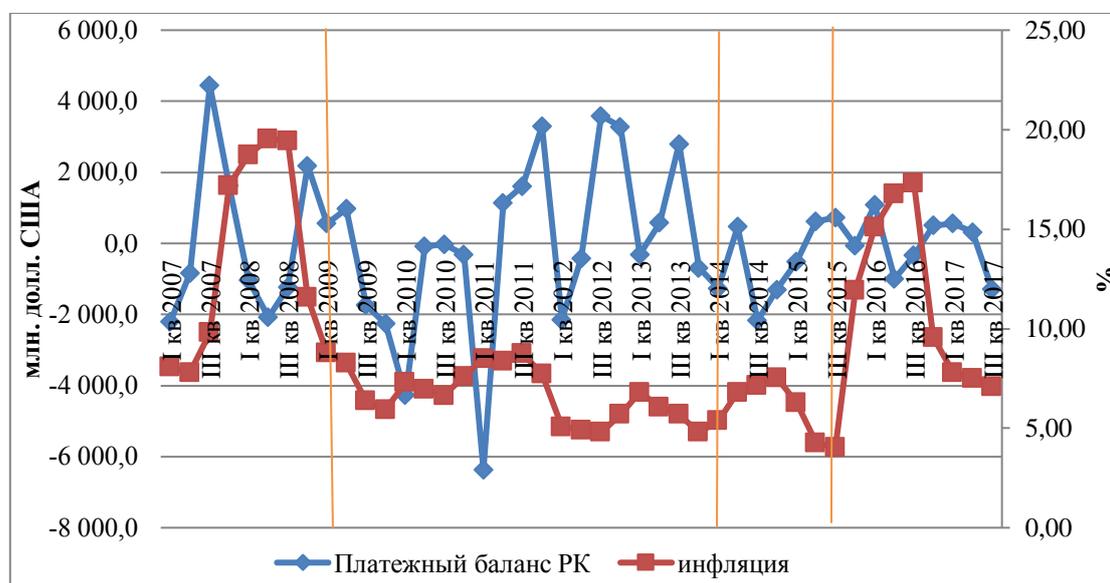


Рисунок 5 - Динамика платежного баланса и инфляции РК за 2007-2017гг

Примечание - составлено автором на основе источника [1]

Значимость платежного баланса как экономической категории связана с этапами развития внешнеэкономических связей, смена которых характеризует усиление целостности мирового хозяйства, усложнение содержания внешнеэкономических отношений: от торговли и услуг – к вызову капитала и последующему созданию международного производства, далее – к формированию единого мирового рынка.

#### Литература:

1. Данные сайта Национального Банка РК <http://nationalbank.kz>
2. Шаховская Л.С, Джинджолия А.Ф., Попкова Е.Г.: Мировая экономика и международные экономические отношения, Учебное пособие - М.: КноРус, 2013. - 256 с.
3. Report on Public Finances in EMU. 2015 //http://ec.europa.eu/

Мусакулова А.Н.

*Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова*

## МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

### Аннотация

В статье описаны возможности и ограничения применения механизма государственно-частного партнерства в ходе реализации инфраструктурных проектов. Раскрыты причины расширения практики использования механизма ГЧП в экономически развитых странах. Выявлены признаки, характеризующие сущность экономических отношений государства и бизнеса в процессе создания и модернизации инфраструктурных объектов. Сделан вывод, что применение механизма ГЧП в процессе развития инфраструктурного комплекса позволит привлечь дополнительные финансовые ресурсы в условиях сокращения бюджетных возможностей государства.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнёрство, инфраструктурный комплекс, механизмы ГЧП, механизм и инструментарий ГЧП, формы ГЧП.

### Дерексіз

Бұл мақалада инфрақұрылымдық жобаларды іске асыру барысындағы мемлекеттік-жеке серіктестік механизмінің қолданудағы мүмкіндіктер мен шектеулер қарастырылған. Экономикалық дамыған мемлекеттерде МЖС механизмін қолдану практикасының көбею себептері табылған. Инфрақұрылымдық объектерді құрастыру мен модернизация процестеріндегі мемлекет пен бизнестің экономикалық қатынастарынның мәнін айқындайтын көрсеткіштері баяндалған. МЖС механизмін, инфрақұрылымдық кешендерді дамыту процесінде қолдану, мемлекеттің бюджеттік мүмкіндіктерін азайта отырып, қосымша қаржылай ресурстар әкелуге болатындығы жайында қорытынды жасалған.

**Кілттік сөздер:** мемлекеттік-жеке серіктестік, инфрақұрылымдық кешен, МЖС механизмі, МЖС-тің механизмі мен құралдары, МЖС-тің формалары.

### Annotation

The article describes the possibilities and limitations of the application of the mechanism of public-private partnership in the course of implementing infrastructure projects

The reasons for expanding the practice of using the PPP mechanism in economically developed countries are uncovered. The signs that characterize the essence of economic relations between the state and business in the process of creation and modernization of infrastructure facilities are revealed. The conclusion is made that the use of the PPP mechanism in the process of development of the infrastructure complex will allow attracting additional financial resources in the conditions of reduction of the state budget possibilities.

**Key words:** public-private partnership, infrastructure complex, PPP mechanisms, PPP mechanism and tools, PPP forms.

За последние годы государственно-частное партнерство (ГЧП) стало неотъемлемой частью казахстанской экономики в таких отраслях как электроэнергетика, транспорт, коммуникации. Проблемы и перспективы развития сотрудничества государства и частного бизнеса в Казахстане очень часто освещаются в средствах массовой информации, выступлениях представителей государственных органов, монография, научных статьях и других публикациях. Повышенное внимание к вопросу оптимизации механизма государственно-частное партнерство в республике связано с необходимостью эффективной реализации общественно значимых проектов, развитие инфраструктурного комплекса [1, с. 36].

Увеличение количества государственных функций происходило преимущественно за счет потребностей инфраструктурного развития страны, что позволяло получить необходимый мультипликативный эффект и обеспечивало ее сбалансированное экономическое развитие. Именно императивы инфраструктурного развития потребовали поиска новых инструментов и источников финансирования, что стало побудительной причиной для привлечения частного сектора к реализации масштабных инфраструктурных проектов.

Таким образом, ГЧП позволяет привлечь дополнительные источники финансирования инфраструктурных проектов. Кроме того, одним из очевидных преимуществ использования инструментария ГЧП является возможность внедрения в государственный сектор процедур отбора инфраструктурных и инновационных проектов, характеризующихся наибольшей эффективностью (как в отношении расходов, так и потенциальных доходов). Интерес к инструментарию ГЧП обусловлен рядом факторов.

При этом следует обратить внимание на тот факт, что использование инструментария ГЧП способствует консолидации финансовых ресурсов, внедрению инновационных технологий в процесс производства общественных благ и услуг и, тем самым, снизить уровень издержек и улучшить качество выпускаемой продукции и услуг.

Таким образом, основная суть инициации ГЧП-проектов состоит в делегировании бизнес-структурам функций государственного сектора в создании, обслуживании, использовании и модернизации инфраструктурных объектов, что становится все более актуальным в условиях необходимости оптимизации бюджетных расходов

Опыт зарубежных стран свидетельствует, что универсальной модели партнерства государства и бизнеса не существует. Каждая страна адаптирует существующие модели к своим условиям с учетом национальных особенностей и интересов [2]. Это связано со спецификой, проводимой в стране, государственной и экономической политики, нормативно-правовой базы, социальными и культурными ценностями. Однако поиск оптимального решения, подходящего для каждой страны, не исключает возможности использования передового опыта других стран. Вследствие этого можно выделить ряд условий, которые обеспечивают достижение успеха государственно-частного партнерства:

- законодательное закрепление отношений между государством и частным бизнесом;
- прозрачность взаимоотношений между бизнесом и властью;
- сбалансированность государственно-частного партнерства;
- использование компромисса для решения противоречий в отношениях между государством и частным бизнесом;

- направленность сотрудничества государства и частного сектора для обеспечения устойчивого экономического развития страны.

На сегодняшний день в Казахстане отсутствует единая, унифицированная совокупность терминов по государственно-частному партнерству.

Первым шагом для успешного применения механизма ГЧП должно стать государственно – правовое оформление данного явления. Это имеет важнейшее политическое, экономическое и даже психологическое значение. Государство на самом высшем уровне должно признать:

- что оно готово к сотрудничеству в форме партнерства;
- оно признает партнерство эффективной экономической формой, снимая тем самым разногласия между различными экономическими школами и признавая правоту выбранной парадигмы;
- государство должно четко определить сферы ГЧП и цели, которые оно преследует в рамках реализации этих проектов [3, с. 42].

Правовой основой ГЧП в Казахстане являются следующие нормативно-правовые акты: Конституция Республики Казахстан (РК), закон РК «О концессиях», постановления Правительства РК «Об утверждении Правил предоставления, рассмотрения и отбора предложений по объектам, возможным к передаче в концессию, и проведения конкурса по передаче объектов в концессию», «Об утверждении Методики оценки стоимости государственной поддержки концессионера», «Об утверждении Правил ведения реестра заключенных договоров Концессии и предоставленных государственных гарантий и поручительств государства», «Об утверждении типовых договоров концессии в различных отраслях экономики», «Об утверждении Программы по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011 – 2015 гг.». Отдельные вопросы сотрудничества государства и бизнеса рассмотрены в земельном, налоговом и бюджетном законодательстве.

В своих ежегодных Посланиях народу Казахстана президент республики Назарбаев Н.А. отмечает об имеющемся потенциале государственно-частного партнерства и необходимости его дальнейшего развития в стране. На концепции партнерства базируются также и «Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период», и «Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы». [4, с. 12].

В настоящее время работа по совершенствованию правового и институционального механизма государственно-частного партнерства в республике продолжается. В связи с этим разработана «Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011 – 2015 годы», основной целью которой является создание законодательной и институциональной основы для реализации инвестиционных проектов с использованием механизмов государственно-частного партнерства в РК. Для достижения поставленной цели в программе обозначены следующие задачи:

- совершенствование законодательства в области ГЧП;
- обеспечение разработки мер по эффективному планированию и управлению за процессами подготовки и реализации проектов на основе ГЧП;
- установление критериев оценки эффективности реализации проекта через качество предоставления услуг населению;
- обеспечение подготовки и повышения квалификации специалистов в области ГЧП [5].

Следующим условием, позволяющими эффективно использовать инструменты государственно-частного партнёрства, является прозрачность процесса принятия решений, учитывающего интересы всех сторон партнёрства, в том числе местных сообществ. Прозрачность взаимоотношений между бизнесом и властью и вовлечение заинтересованных лиц в этот процесс помогают как гражданскому обществу, так и органам исполнительной и законодательной власти в более эффективной совместной работе. Для Казахстана, как и для многих стран мира, прозрачность и открытость правительственных решений стали обычным явлением лишь в последние десятилетия. В основном этому поспособствовало использование информационных систем управления [6, с. 30].

Для повышения информационной открытости, в частности, для распространения официальных данных о финансово-экономическом состоянии, государственные организации в последнее время все активнее используют Интернет. Появляется все больше web-страниц региональных органов власти. На административных Интернет-ресурсах можно найти данные по инвестиционным проектам предприятий, объявления об аукционах, продаже государственного имущества или конкурсах на участие в госзаказе. Однако уровень финансовой информационной открытости государственных web-сайтов пока не очень высок. При этом качество и полнота представленных отчетов серьезно различаются. Нередко в материалах, размещенных на официальных сайтах, не хватает отдельных приложений, без которых нельзя провести подробный анализ проектов.

Активное участие общественности в решении вопросов совершенствования партнерства государства и частного сектора может дать качественный скачок в развитии механизма ГЧП, повысит открытость и прозрачность взаимоотношений между бизнесом и властью, будет существенно противодействовать коррупционным проявлениям. Для формирования прозрачной модели необходим контроль, как общественности, так и сторонних экспертов.

Для обеспечения эффективности партнёрства, а также минимизации проблемы доверия между государственным и частным партнёрами в 2008 году постановлением Правительства РК была создана специализированная организация «Казахстанский центр государственно-частного партнерства», которая обладает не только специальными знаниями в предметной области, но и необходимыми полномочиями институциональной системы и экономической экспертизы концессионных проектов. Основной целью деятельности данной организации является содействие методологическому и методическому обеспечению реализации концессионных проектов [7, с. 11].

Основными направлениями деятельности Казахстанского центра государственно-частного партнерства являются:

- экономическая экспертиза бюджетных инвестиций, планируемых к реализации посредством участия государства в уставном капитале юридических лиц за счет средств республиканского бюджета;
- экономическая экспертиза республиканских бюджетных инвестиционных проектов;
- экономическая экспертиза концессионных предложений;
- экономическая экспертиза технико-экономического обоснования концессионных проектов;
- экономическая экспертиза конкурсной документации, в том числе при внесении в нее изменений и дополнений;
- экономическая экспертиза инвестиционных проектов для предоставления государственных гарантий;

- экспертиза концессионных заявок, представленных участниками конкурса при проведении конкурсной по выбору концессионера;
- экспертиза проектов договоров концессии, в том числе при внесении в договоры концессии изменений и дополнений
- экспертиза предложений концессионера на получение поручительства государства;
- оценка реализации бюджетных инвестиционных проектов и бюджетных инвестиций посредством участия государства в уставном капитале юридических лиц за счет средств республиканского бюджета - мониторинг бюджетных инвестиционных проектов и бюджетных инвестиций;
- реализация концессионных проектов, в том числе на условии софинансирования из бюджета;
- мониторинг концессионных проектов на условии софинансирования из бюджета.

Компетенции организации «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» позволяют решать следующие задачи сопровождения партнерства:

- внедрение и увеличение эффективности использования механизмов сотрудничества между государственными органами и представителями частного сектора;
- создание атмосферы доверия за счет внедрения механизмов открытости и прозрачности во взаимоотношения частного и государственного секторов;
- совершенствование процедуры заключения контрактов, внедрение современных технологий управления, в том числе управления качеством и постоянного мониторинга;
- совершенствование мер контроля исполнения гражданско-правовых договоров ГЧП;
- сбалансированное распределение прав, обязательств, условий финансирования проекта и предоставление соответствующих им гарантий.

Для развития национальной экономики целесообразным представляется выделение новых форм ГЧП, которые способны стать эффективным механизмом развития инновационных отраслей. Форма государственно-частного партнерства определяется как правовое основание реализации государственно-частного партнерства. Каждая из форм наполнена конкретными механизмами и инструментами, являющимися содержательной частью финансовых, налоговых, таможенных, экономических, организационных, правовых, управленческих и иных отношений.

Следование такому подходу дает возможность:

1. Существенно уменьшить имеющиеся инфраструктурные ограничения, препятствующие решению важных социально-экономических задач государства;
2. Увеличить обеспеченность инфраструктурными объектами определенные территории и регионы;
3. Учесть инфраструктурные потребности для достижения необходимых темпов экономического роста;
4. Сократить объемы бюджетных инвестиций, предназначенных на инфраструктурное развитие, как отдельных территорий, так и страны в целом;
5. Повысить гибкость управления инфраструктурным развитием страны путем соблюдения баланса между частными и общественными интересами.

В то же время необходимо принимать в расчет, что разрабатываемые ГЧП-проекты должны соответствовать долговременным приоритетам государственного стратегического развития. В связи с чем необходимо в обязательном порядке формировать соответствующий перечень инфраструктурных объектов, планируемых к реализации с

привлечением механизма государственно-частного партнерства. Следование долгосрочным приоритетам экономического развития позволит составить перечень подобных проектов, нуждающихся в частных инвестициях, представляющих интерес для бизнес-структур в плане прибыльности, реализация которых позитивно скажется на развитии инфраструктурной среды.

При этом можно сделать вывод, что реализация ГЧП-проектов часто планируется в специфических отраслях, для которых характерно наличие обширной нормативно-правовой документацией, что может стимулировать или, наоборот, затруднять их исполнение. Это связано с тем, что инфраструктурный комплекс каждой конкретной страны подвергается сильному государственному регулированию, которое находит отражение в многочисленных отраслевых нормативных документах. Существующие системы государственного регулирования отраслевого инфраструктурного комплекса определяет:

- совокупность требований к правоотношениям участников механизма государственно-частного партнерства (это касается как публичного, так и частного партнера);
- сертификационные и иные (например, технические) требования к возводимым объектам, производимым товарам, оказываемым услугам;
- порядок формирования тарифов на услуги и цен на товары;
- необходимость получения разного рода разрешений и лицензий на осуществление определенных видов деятельности.

Таким образом, актуальность государственно-частного партнерства очевидна как в реализации национальных проектов и программ, так и в содействии к переходу казахстанской экономики на индустриально-инновационный тип развития. Развитие взаимодействия бизнеса и государства является одним из важных, необходимых условий формирования эффективной экономической политики, повышения инновационной активности, развития экономической и социальной инфраструктуры.

На данный момент можно утверждать, что Казахстан находится на этапе внедрения механизма государственно-частного партнерства. Это означает, что пройден подготовительный этап, т.е. проведен анализ международного опыта и его применимости в Казахстане. Сформирована законодательная и институциональная основа для развития ГЧП, создана специализированная организация «Казахстанский центр государственно-частного партнерства». Однако все еще предстоит реализовать ряд мероприятий, которые позволяют применять механизмы ГЧП в различных сферах во благо всех сторон-участников. В частности, в Казахстане необходимо дальнейшее совершенствование методологии, подготовки и экспертизы концессионных проектов. Кроме этого, необходимо изучить перспективы применения форм ГЧП помимо механизма концессии. При этом необходимо разработать конкретные механизмы согласования интересов власти и бизнеса с целью оптимального и рационального привлечения различных ресурсов и их источников, а также соответствующей корректировки правовой базы [8, с. 48].

На основании проведенного исследования можно сделать ряд предположений, характеризующих особенности механизма государственно-частного партнерства в казахстанской практике:

- необходим пересмотр, уточнение или внесение различного рода инноваций в условия и форму партнерства в процессе реализации конкретного проекта в зависимости от изменения его характеристик или внешних условий;

- достижение доверия между партнерами возможно при условиях гарантии прозрачности процедуры выбора партнера, минимизации коррупции при проведении государственного конкурса;

- несовершенство законодательства делает необходимым разработку контрактов особого типа: с одной стороны, позволяющих использовать принципы разных законодательств, а с другой – учитывающих потребность в гибкости договорных отношений, что может привести к значительным транзакционным затратам;

- общественная значимость сферы использования механизма ГЧП приводит к значительным положительным и отрицательным ситуациям, что чревато негативными социально-политическими последствиями. Данное обстоятельство делает необходимым активную информационную и политическую поддержку каждого конкретного проекта государственно-частного партнерства.

### Литература:

1. Бадалов А.Л. Частно-государственное партнерство в реализации инвестиционных проектов // ЭКО. – 2015. - №6. - С. 129 - 141.
2. Гунажинова Ю.А. Формирование моделей управления развитием МО на основе ЧГП. Автореф. 2015.- 489 с.
3. Майбородин В.А., Хоменко О.А. Частно-государственное партнерство в системе управления муниципальным образованием // Управление экономическими процессами: Сб. науч. трудов. Саратов: Издательский центр «Наука», 2014. - С.113.
4. Шишкин С.Н. Государственное регулирование экономики: предпринимательско-правовой аспект. - М.: Волтерс Клувер, 2014. - 239 с.
5. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика. - М.: Высшая школа экономики, 2010. - 288 с.
6. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: проблемы становления // Отечественные записки. - 2014. - №6. - С. 33.
7. Ташимов Т. Государственно-частное партнерство (ГЧП) в Казахстане - проекты и объекты // Эксперт, 2015. №8.- С.7-12.
8. Аникина В.П., Абасов Р.Г. Государственно-частное партнерство как катализатор инновационных процессов // Финансы и кредит. МГУ, 2013. № 9, С. 45-50

## Макроикономика

**Рамазанова Ж.Т., Донцов С.С., Эрнazarов Т.Я.**

*Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова, Республика  
Казахстан*

### **СИСТЕМА ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

#### **В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Концепция «инфраструктуры» в теории рынка представляет собой набор рыночных институтов, обеспечивающих взаимосвязь основных макроэкономических потоков. Под инфраструктурой развития предпринимательства понимаются различные общественные отношения и учреждения: транспортная система, связь, строительство дорог (каналы, порты, мосты, аэродромы, склады), энергетические объекты, образование, информационная поддержка, наука, здравоохранение, банковская система и т. д. [1].

В целом инфраструктуру поддержки предпринимательской деятельности можно рассматривать как систему государственных и негосударственных органов, учреждений, организаций и отдельных лиц, их взаимоотношения, деятельность которых направлена на поддержку и обслуживание предприятий и предпринимателей, обеспечение устойчивого экономического развития и функционирования населенных пунктов и межпоселковых зон [2].

Чтобы определить функции и задачи поддержки инфраструктуры для предпринимательской деятельности, необходимо прояснить концепцию предпринимательства и уточнить, какие функции выполняются непосредственно предпринимательской деятельностью.

Предпринимательская деятельность - это форма экономической деятельности, направленная на дифференцированное использование ресурсов для получения прибыли. На данном этапе развития бизнеса в Казахстане это один из приоритетов государства.

Функции предпринимательства можно классифицировать следующим образом:

1) Социально-экономическая - удовлетворяет потребности и развитие общества, увеличивает количество рабочих мест, повышает уровень социального статуса сотрудников.

2) Общие экономические - развитие предпринимательства является определяющим фактором экономического роста, и этот фактор проявляется в системе хозяйственных отношений общеэкономической функции.

3) Системообразующие - обеспечение информационных, организационных и экономических связей в процессе воспроизводства.

4) Ресурсные – направлено на развитие предпринимательства посредством эффективного использования ограниченных ресурсов (материальных и нематериальных условий и факторов производства).

5) Организационные - предприниматель принимает самостоятельное решение об организации собственного бизнеса.

6) Функция инновационности – означает, что предприниматель постоянно использует новые идеи и факторы для достижения поставленной цели.

7) Политическая – предполагает наличие стабильности в обществе.

В связи с тем, что функции предпринимательства не могут не быть связаны с функциями инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности, необходимо также уточнить суть системообразующей функции:

- выступает рычагом обеспечения единства всех аспектов предпринимательства внутри корпораций, малых предприятий, региональных комплексов;

- направлена на обеспечение благоприятных условий для конкурентоспособности предпринимательских структур;

- направлена на поддержание общей благоприятной среды для фирм и компаний.

Цель создания предпринимательской инфраструктуры – обеспечить благоприятные условия для развития бизнеса в соответствии с комплексной и адресной поддержкой предприятий в различных сферах деятельности с предоставлением широкого спектра бизнес-услуг для предпринимателей.

Инфраструктура поддержки малых и средних предприятий представляет собой систему коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, эксплуатируются или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) для выполнения заказов на поставку товаров/услуг в процессе осуществления государственных программ развития малых и средних предприятий, а также региональных программ развития малых и средних предприятий, для создания и поддержания стабильного развития малого и среднего бизнеса.

В таблице 1 приведены основные типы инфраструктур, способствующих полноценному функционированию субъектов предпринимательской деятельности.

Таблица 1 – Типы инфраструктур предпринимательской деятельности

Тип инфраструктуры	Особенности
1 Финансовая	Поддержание системы взаимосвязей, направленных на обеспечение эффективного взаимодействия финансового сектора с предпринимательством
2 Институциональная	Определение норм правоприменения и правил поведения субъектов предпринимательской деятельности
3 Информационная	Обеспечение функционирования и развития информационного пространства страны и средств информационного взаимодействия
4 Внешнеэкономическая	Участие в процессе создания совместных предприятий и международных организаций, таможенное оформление экспорта и импорта товаров, обеспечение валютно-финансовых расчетов с иностранными фирмами
5 Социальная	Удовлетворение потребностей людей, гарантирование необходимого уровня и качества жизни, обеспечение воспроизводства человеческих ресурсов и профессионально подготовленных кадров
6 Рыночная	Обеспечение свободного движения товаров и услуг на рынке
7 Инвестиционная	Обслуживание и обеспечение реализации инвестиционных процессов

Функционирование развитой инфраструктурной системы является важнейшим фактором для формирования экономики государства и повышения ее конкурентоспособности.

Поддержка инфраструктуры - это широко распространенный термин, который охватывает множество различных сфер и поэтому должен

рассматриваться как минимум с двух точек зрения. Одной из них является инфраструктура, содержащая правовые и институциональные компоненты, включая право собственности и экономическое право. Другая – предполагает наличие специальных подразделений и отделов для поддержания и обеспечения нормальной работы определенного рынка (сырья, ценных бумаг, валют, сельского хозяйства и т.д.).

На современном этапе развития экономической ситуации в Республике Казахстан и в мире, когда предпринимательские структуры пытаются выйти из кризисного положения, перед предприятиями остро стоит вопрос обеспечения конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Эффективным способом поддержания устойчивого положения компании является постоянный поиск, разработка и внедрение в производство инноваций, что требует осуществления постоянной инновационной деятельности. Поэтому инновационная политика становится современной идеологией и новой парадигмой социально-экономического развития деятельности отечественных предприятий и организаций. Разработка и реализация эффективной инновационной политики должна базироваться на создании такой системы, которая в кратчайшие сроки и с высокой эффективностью позволит использовать в производстве интеллектуальный и научно-технический потенциал предприятия.

Таким образом, говоря об оптимальной системе инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности в Республике Казахстан, можно сделать следующие выводы:

1) Инфраструктура рынка – организационно-экономическая система взаимосвязей между сферами деятельности, организационными структурами, институтами, создающими общие условия для товародвижения от продавца к покупателю в единстве с финансовыми и информационными потоками.

2) Содержание инфраструктуры рынка раскрывается в ее функциях, к основным из которых относятся следующие:

- обеспечение динамичности товарооборота путем создания условий для его ускорения с учетом изменения рыночной конъюнктуры;

- поддержание устойчивых взаимосвязей покупателей и продавцов, собственников денежного капитала и кредитно-банковских учреждений, финансовых компаний и т. д.;

- создание организационно-правовой основы деловых отношений с помощью системы договоров (односторонних, многосторонних, возмездных, безвозмездных, реальных и консенсуальных, с единовременным и длящимся исполнением, купли-продажи, поручения, консигнации, доверительного управления имуществом, траста, хранения, аренды, страхования, лицензионных и т. д.);

- создание условий для развития специализации субъектов рыночных отношений: товаропроизводителей, посредников и др.;

- осуществление юридического контроля за движением товарных и финансовых потоков;

- оказание маркетинговых, информационных, консалтинговых и других услуг с помощью системы институтов и инфраструктуры рынка и т. д.

3) Преодоление негативных тенденций, сложившихся в процессе формирования национального инфраструктурного комплекса Республики Казахстан, решение проблемы инфраструктурного обеспечения общественного воспроизводства и, в частности, инфраструктуры рынка невозможно без разработки эффективной стратегии формирования инфраструктурного комплекса Республики Казахстан [3].

#### Литература:

1 Говорин А.А. Инфраструктура современного предпринимательства: проблемы теории и практики. – М.: Финстатинформ, 2015. – 175 с.

2 Савченко М.В. О подходах к определению инфраструктуры как экономической категории // Актуальные проблемы управления социально-экономическими системами. – 2017. – С. 123-129.

3 Солоха М.А. Существующие концепции инфраструктурного обеспечения деятельности организации // Омский научный вестник. – 2016. – № 4 (79). – С. 49-56.

## ПУБЛИЧНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ

Самарцева Е.Н.

*Евразийский Национальный Университет им. Л.Н.Гумилева*

### ОЦЕНКА КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Качество – это целостная совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные им предполагаемые потребности. Потребности могут включать в себя эксплуатационные характеристики, функциональную пригодность, надежность, безопасность, воздействие на окружающую среду и другие.

Процесс оценки качества строительной продукции представляет из себя комплекс мероприятий, проводимых в испытательной лаборатории или на территории строительного объекта, направленных на выявление соответствия строительной продукции требованиям нормативных документов. Управление этим процессом – это совокупность мероприятий, методов и средств, направленных на обеспечение соответствия качества.

Основными задачами системы управления являются:

Обеспечение качества на стадиях подготовки строительного производства;

Планомерное повышение уровня качества;

Постоянное совершенствование организации строительного производства и технологии;

Совершенствование методов оценки качества работ;

Улучшение экономических показателей деятельности строительных организаций.

Управление качеством строительной продукции предусматривает установление, обеспечение и поддержание необходимого уровня качества строительных материалов, осуществляемые благодаря систематическому

контролю и целенаправленному воздействию на условия и факторы, влияющие на качество.

На практике используют следующие концепции менеджмента качества:

Система качества;

Управление качеством;

Статистический контроль качества;

Система управления производственными ресурсами;

Интегрированный менеджмент качества.

«Проект» в общем понимании – это целенаправленное изменение некой материальной системы, а «управление проектами» - это и есть управление такими изменениями. «Понятие «проект» обозначает комплекс взаимосвязанных мероприятий, предназначенных для достижения в течение заданного периода времени и при установленном бюджете, поставленных задач с четко определенными целями». Управление проектами - это комплексная многопрофильная отрасль знаний, связанных с новыми достижениями науки и техники, экономики и образования, социального устройства общества и других сфер жизни.

Анализ международного опыта по данным IPMA показывает, что при УП продолжительность их осуществления сокращается в среднем на 20-30%, а расходы уменьшаются на 10-15%. Использование методов управления инвестиционными проектами в нашей стране даст несопоставимо больший эффект и коренным образом изменит ситуацию к лучшему.

Система управления качеством проектирования и проектных решений – это совокупность мероприятий, методов и средств, направленных на установление, обеспечение и поддержание необходимого уровня качества работ проектных предприятий и разрабатываемых ими проектов. Управление качеством проектирования включает управление качеством производственно-технологического процесса проектирования (организация системы бездефектного проектирования, контроль за соблюдением исполнителями требований строительных норм и правил, государственных стандартов и т. п.), проектно-сметной документации (минимизация и совершенствование ее состава, нормоконтроль) и проектных решений (оптимизация творческого результата

проектирования). Управление качеством проектных решений заключается в установлении, обеспечении и поддержании необходимого уровня их качества на всех этапах проектирования при соблюдении не только нормативных требований, но и комплекса ненормируемых показателей качества. Система управления качеством проектных решений не требует создания в проектном производстве специальных структурных звеньев. Управление качеством должно достигаться и обеспечиваться посредством введения в технологию проектного процесса элементов контроля и оценки качества как частных проектных решений на всех этапах проектирования, так и проектов в целом. Контроль качества проектных решений - это проверка соответствия показателей качества базовым, а также соблюдения государственных стандартов, строительных норм и правил и других нормативных документов. Контролировать целесообразно на различных уровнях с тем, чтобы обеспечить динамическую и достоверную информацию о качестве работы всех звеньев и состоянии проектных разработок для своевременного воздействия на проектный процесс и суть закладываемых в проект решений.

Различают входной, операционный, приемочный, инспекционный контроль и самоконтроль исполнителей. Входной контроль осуществляется при передаче частных проектных разработок между звеньями одного уровня или низшего звена к высшему в рамках проектных подразделений. Операционный - это контроль в процессе проектирования, который осуществляется руководителем конкретного коллектива исполнителей регулярно и руководителем следующего, более высокого уровня, выборочно. В конкретных мероприятиях по проектным разработкам специализированных звеньев принимают участие главные специалисты технического отдела. Приемочный контроль осуществляется при приемке от исполнителей законченных разработок. Контролируются единичные показатели качества законченного проекта. Участвуют, в зависимости от уровня принимаемой разработки, главные архитекторы проектов, главные инженеры проектов, главные специалисты техотдела, представители администрации, научно-технического совета, заказчика и госэкспертизы. Инспекционный контроль осуществляется, в зависимости от уровня, техотделом проектного института и представителями вышестоящих организаций.

Одним из способов управления качеством процесса оценки качества строительной продукции является применение экспертных систем. Данный способ позволяет автоматизировать процедуру оценки качества. Рассмотрю управление процесса оценки качества строительных материалов в контексте разработки мной экспертной системы по оценке качества строительных материалов. Основным объемом работ по проверке качества составляют рутинные, циклически повторяющиеся задачи, требующие обработки больших объемов информации. Решение этих задач вручную приводит к большим затратам, к ошибкам планирования и неэффективному проведению отдельных работ. Из всех строительных процессов именно этап проверки и подтверждения качества подвержен большому количеству ошибок и погрешностей, которые могут привести к серьезным последствиям в будущем. В данной ситуации, экспертная система, которую я планирую разработать, будет иметь актуальность, поскольку она позволит автоматизировать некоторые аспекты процесса оценки качества и уменьшить трудоемкость процедуры. Применение этой системы положительно скажется и на количестве совершаемых ошибок. Данная система является инструментом управления процессом оценки качества строительных материалов.

#### Список литературы:

1. Статистические методы управления качеством продукции при строительстве объектов МО. // Тезисы научно-технической конференции МО. – Л.: ВИКИ им. А.Ф. Можайского, 1974.
2. Экспертные системы. Принципы разработки и программирование. Д. Джарратано, Г. Райли. Вильямс, 2007 г.

## ЗАКОН

### Наказателно право и криминология

**Усманов Б.А.**

*Магистрант 2 года обучения*

*Академии правоохранительных органов*

*при Генеральной прокуратуре Республики Казахстан*

#### **ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛНОМОЧИЙ ОРГАНОВ ПРОКУРАТУРЫ НА ЖАЛОБЫ О НЕПРАВОМЕРНЫХ ДЕЙСТВИЯХ СУБЪЕКТОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ОПЕРАТИВНО-РОЗЫСКНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Одним из направлений в реализации конституционных прав граждан и человека является обязанность государственных служащих реагировать на обращения граждан и представителей юридических лиц. Порядок рассмотрения обращений граждан и представителей юридических лиц, а также процедура административной защиты подробно регламентированы Законом РК «О порядке рассмотрения обращений физических и юридических лиц» [1], Законом РК «Об административных процедурах» [2], в органах прокуратуры также Приказом Генерального Прокурора Республики Казахстан №4 от 20.01.2012 года «Об утверждении Инструкции по организации работы с обращениями в органах, ведомствах и учреждениях прокуратуры Республики Казахстан» [3,4,5].

Данная Инструкция позволяет обращаться физическим и юридическим лицам, предпринимателям, с Администрации Президента РК, государственных органов, политических партий и иных организаций, депутатов обеих Палат Парламента [3,4,5].

Заявления и сообщения о совершенном или готовящемся уголовном правонарушении, жалобы на действия и решения государственных органов и должностных лиц, осуществляющих производство по уголовному делу, рассматриваются в порядке, предусмотренном Уголовно-процессуальным кодексом Республики Казахстан (далее — УПК) [6], а также нормативными правовыми актами Генерального Прокурора Республики Казахстан (далее - Генеральный Прокурор) по вопросам применения УПК [7].

Порядок работы с документами, поступившими из Администрации Президента Республики Казахстан, определяется Правилами обращения с документами Администрации Президента Республики Казахстан в государственных органах Республики Казахстан, утвержденных приказом Руководителя Администрации Президента Республики Казахстан от 4 июня 2009 года № 01-30.13 дсп. [3,4,5].

Жалобы подаются гражданами Республики Казахстан, иностранными гражданами и лицами без гражданства в письменной либо в устной форме, а также по общедоступным информационным системам, соответствующим требованиям законодательства Республики Казахстан об электронном документе и электронной цифровой подписи [3,4,5].

Пункт 12 данной Инструкции говорит, что «Обращение адресуется органу или должностному лицу прокуратуры, в компетенцию которого входит разрешение поставленных в нем вопросов.

В обращении физического лица указываются его фамилия, имя, а также по желанию отчество, почтовый адрес; юридического лица - его наименование, почтовый адрес, исходящий номер и дата обращения.

Обращение подписывается заявителем или заверяется электронной цифровой подписью.

В обращении указываются наименование субъекта или должность, фамилии и инициалы должностных лиц, чьи действия обжалуются, мотивы обращения и требования.

Обращения также подаются через представителя физического или юридического лица. Оформление представительства производится в порядке, установленном гражданским законодательством Республики Казахстан».

В случае анонимности обращения граждан не рассматриваются, за исключением, когда содержатся сведения о готовящихся или совершенных уголовных правонарушениях либо об угрозе государственной или общественной безопасности [3,4,5].

Общие требования к учету и регистрации обращений в органах прокуратуры регламентируются Правилами документирования и управления документацией в органах, ведомствах и учреждениях прокуратуры Республики

Казахстан, утвержденных приказом Генерального Прокурора № 118 дсп от 3 октября 2012 года [3,4,5].

Обращения, депутатские запросы и обращения с приложенными к ним документами, поступившие на бумажном носителе, регистрируются в день поступления и вносятся в Единую информационно-аналитическую систему (далее - ЕИАС) Генеральной прокуратуры Республики Казахстан (далее - Генеральная прокуратура) [3,4,5].

Регистрация, учет и порядок обращений также регламентирован Инструкцией [3,4,5].

Кроме того, был утвержден Приказ Генерального Прокурора Республики Казахстан от 19 апреля 2016 года № 77 «Об утверждении Инструкции о работе Call-центра Генеральной прокуратуры Республики Казахстан» [8].

Следователь, руководитель следственного органа, надзирающий прокурор, процессуальный прокурор, специальный прокурор являются ключевыми фигурами досудебного производства по уголовному делу.

Из этого следует, что в уголовном процессе очень много участников, которые должны взаимодействовать между собой, и, следовательно, могут подаваться жалобы на действия этих сотрудников.

Содержание взаимодействия прокурора с органами предварительного расследования имеет важное значение для борьбы с преступностью. Таким образом, анализ отношений между этими участниками представляет огромный научный и практический интерес.

До сих пор мы можем говорить о том, что в уголовном процессе сохранился обвинительный уклон и не конкретный статус следователя в уголовном процессе. С одной стороны, следователь – самостоятельная фигура и может иметь доминирующее положение, с другой стороны – следователь, зависимая фигура от начальника следственного отдела (материальная зависимость, распределение доходов, премия и др.). Кроме того, деятельность следователя невозможна без руководства начальника следственного отдела.

При возникновении разногласий, связанных с конкретным уголовным делом между следователем и руководством - с одной стороны, и надзирающим

прокурором - с другой стороны, окончательное решение остается за Департаментом Генеральной прокуратуры РК.

Во многих странах Европейского Союза, а также Грузия, Молдавия, Латвия, Литва, Эстония, Украина, Кыргызстан перешли на досудебное производство. Это правильно, но не должна быть незавершенность. Теперь у нас получается есть следственный судья, также новый участник уголовного процесса, которому делегированы полномочия по санкционированию негласных следственных действий, до 2014 года именуемые негласные оперативно-розыскные мероприятия. Но у прокурора остались полномочия по санкционированию других ОРМ. Мы предлагаем, полностью передать санкционирование всех ОРМ следственному судье. Таким образом, прокурор выступает посредником между полицией, проводящей розыск и закрепление следов преступления, и судом. А. С. Александров в связи с этим указывает, что полиция выявляет, раскрывает преступление, прокурор решает судьбу обвинения в суде [9, С. 174]. Так, в статье 16 КПК Грузии (2010 г.) «Дискреционность уголовного преследования» говорится: «Прокурор, принимая решение о начале и прекращении уголовного преследования, пользуется дискреционным полномочием, при этом руководствуется публичными интересами». Согласно части первой статьи 17 КПК Грузии обвинение предъявляется лицу при наличии обоснованного предположения, что оно совершило преступление. Согласно части второй этой же статьи обвинение лица - полномочие только прокурора. Согласно части 5 статьи 33 КПК Грузии в ходе расследования на основании настоящего Кодекса постановления прокурора подлежат обязательному исполнению всеми органами уголовного преследования. Прокурор является полномочным хозяином предварительного расследования и определяет его направление.

Гарантией соблюдения законов выступает прокурорский надзор. Правовую основу надзора в области оперативно-розыскной деятельности составляют закон РК «Об оперативно-розыскной деятельности». На основе анализа статистической и иной информации о состоянии законности прокурор должен знать, когда и в каком направлении по этим и другим вопросам следует использовать предоставленные ему полномочия, чтобы не допустить возможных нарушений закона или же в случаях отступления от требований закона своевременно принять меры к их устранению.

Таким образом, надзор за оперативно-розыскной деятельностью осуществляет не каждый прокурор, а только назначенный по иерархии прокурор, так как он должен:

- прекрасно осведомлен и отлично знать специфику оперативно-розыскной работы и быть к ней подготовленным;

- утечка информации может помешать работе органов, осуществляющих ОРД, а также поставить под угрозу жизнь и здоровье как сотрудников, осуществляющих ОРД, так и лиц, которые оказывают содействие в ее проведении.

Таким образом, защита граждан от возможных нарушений при осуществлении ОРД от необоснованного, без необходимых на то оснований осуществления анализируемой деятельности является невозможной без фактического расширения полномочий современных органов прокуратуры. Полное отсутствие проработанной законодательной регламентации, оптимального порядка и оснований проведения ОРМ, засекреченность данных ОРМ и невозможность исследования всего массива оперативных документов, а самое главное - отсутствие перечня полномочий прокурора создают предпосылки для серьезных нарушений, пресечение которых не всегда является возможным. Проблемы, указанные ранее, характеризуются тем, что их количество позволяет создать широкий перечень от проверки оснований проведения до оперативного мероприятия, что говорит о том, что необходимы срочные и фундаментальные перемены.

### **Список использованной литературы**

1. Закон Республики Казахстан от 12 января 2007 года N 221. «О порядке рассмотрения обращений физических и юридических лиц». <http://adilet.zan.kz/rus/search/docs/fulltext>.

2. Закон Республики Казахстан от 27 ноября 2000 года N 107. «Об административных процедурах». <http://adilet.zan.kz/rus/search/docs/fulltext>

3. Приказ Генерального прокурора Республики Казахстан от 20 января 2012 года № 4. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 14 февраля 2012 года № 7425. «Об утверждении Инструкции по организации

работы с обращениями в органах, ведомствах и учреждениях прокуратуры» Республики Казахстан. <http://adilet.zan.kz/rus/search/docs/fulltext>.

4. Приказ Генерального Прокурора Республики Казахстан от 17 октября 2014 года № 122. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 21 ноября 2014 года № 9889. «О внесении изменений и дополнения в приказ Генерального Прокурора Республики Казахстан от 20 января 2012 года № 4 "Об утверждении Инструкции по организации работы с обращениями в органах, ведомствах и учреждениях прокуратуры Республики Казахстан» <http://adilet.zan.kz/rus/search/docs/fulltext>.

5. Приказ Генерального Прокурора Республики Казахстан от 30 декабря 2015 года № 165. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 11 февраля 2016 года № 13049. «О внесении изменений и дополнений в приказ Генерального Прокурора Республики Казахстан от 20 января 2012 года № 4 «Об утверждении Инструкции по организации работы с обращениями в органах, ведомствах и учреждениях прокуратуры Республики Казахстан». <http://adilet.zan.kz/rus/search/docs/fulltext>.

6. Уголовно-процессуальный кодекс Республики Казахстан от 4 июля 2014 года № 231-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.12.2017 г.). <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1700000081/history>.

7. Указание Генерального прокурора Республики Казахстан по рассмотрению жалоб в порядке статьи 105 Уголовно-процессуального кодекса. <http://prokuror.gov.kz/rus/dokumenty/akty-prokurorskogo-nadzora/nadzor-za-zakonnostyu-dosudebnoy-stadii-ugolovno-go-processa-0>.

8. Приказ Генерального Прокурора Республики Казахстан от 19 апреля 2016 года № 77 «Об утверждении Инструкции о работе Call-центра ГП РК». [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=37424070#pos=1;-176№](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37424070#pos=1;-176№)

9. Александров А.С. Каким не быть предварительному следствию // Государство и право. 2001. № 9. С.174.

## Правото конституционна

**Шукенова Ж.С.**

*Қорқыт ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университетінің,  
«Құқықтану»*

*кафедрасының аға оқытушысы, заңтану магистрі*

**Дуйсенбай Н.А.**

*Қорқыт ата атындағы Қызылорда мемлекеттік университетінің «Филология,  
тарих және құқық» факультетінің 1 курс студенті*

### КОНСТИТУЦИЯНЫҢ ҮСТЕМДІГІ ЖӘНЕ КОНСТИТУЦИЯЛЫҚ ПАТРИОТИЗМ

Мемлекет және құқық теориясында әлемдік қоғамдастықтың жаңа мүшесі пайда болуы ғана емес, оны жария ету мен заңды түрде ресімдеудің нысандары мен тәсілдері де маңызға ие, өйткені сол арқылы ол бұдан былай мемлекет ішінде және халықаралық деңгейде танылады. Осы тұрғыдан алғанда, заң әдебиетінде кейбір мемлекеттердің және түрлі төңкерістер, революциялар арқылы өздерінің діттеген мақсаттарына жеткен олардың билеушілерінің заңдылығы мен танылуы мәселелеріндегі қайшылықтар туралы біршама пікірлерді кездестіруге болады. Біздің Мемлекет басшымыз бұл мәселелерге әрқашан асқан мұқият қарайды. Осы бір алмағайып кезеңде Елбасы жаңа Қазақстанды құру процесі тек қана құқық шеңберінде, мемлекеттілік танылуының әлемдік тәжірибесін және еліміздің ұлттық ерекшеліктерін ескере отырып іске асырылуын маңызды міндет деп санады. Бұл мақсат орындалды да. 1993 жылы Қазақстан Республикасының келісімге негізделген және өтпелі сипаттағы алғашқы Конституциясы, ал 1995 жылы жалпы халықтық референдум арқылы қазір қолданыстағы Конституция қабылданып, ол егемендікті заңды түрде ресімдеу процесін толық аяқтады және адамды, оның өмірін, құқықтары мен бостандықтарын мемлекеттің ең қымбат қазынасы деп жария етті. Осы жылдар ішінде Қазақстан егеменді және мемлекеттің барлық атрибуттары бар, тең құқылы мемлекет ретінде орнады, ғасырлар бойы халқымыз армандаған қазақстандық мемлекеттілікті қайта жаңғырту миссиясы табысты орындалды. Қазақстан әлемнің бәсекеге неғұрлым қабілетті 50 елінің қатарына енді. Бүгінде

«Қазақстан-2050» Стратегиясының басты мақсаты - неғұрлым дамыған 30 елдің қатарына кіруді көздеп, ілгері жылжуда. - Ата Заңымыздың ардақталуының бір сыры, онда адамның және азаматтың құқықтары мен бостандықтарының бәрінен жоғары тұруы деп түсінеміз. Осы орайда Қазақстанның жүргізіп отырған конституциялық саясатының дұрыстығына ешқандай күмән болмаса керек. Соңғы кездері конституциялық патриотизм туралы жиі айтылады.

Жалпы Мемлекет басшысы бірнеше рет атап өткендей, құқық үстемдігі мен құқықтық тәртіп, жалпыға ортақ заңға бағынушылық және қауіпсіздік, бостандық пен жауапкершілік оның негізгі қағидаттары болып табылады. Мемлекеттіліктің құқықтық көрінісі ретінде Конституция әркез мемлекет тарапынан ғана емес, қоғам тарапынан да қолдауға мұқтаж. Осы жылдар ішінде мемлекеттік қызметшілердің де, азаматтардың да құқықтық санасында үлкен өзгерістер болды. Соның нәтижесіндей, соңғы уақытта теория мен практикада «конституция» және «конституциялық патриотизм» деген ұғымдардың арақатынасын зерттеуге көңіл көбірек бөлінуде.

Грек тілінен аударғанда патриот сөзі Отан, атажұрт дегенді білдіреді. Патриотизм атажұртқа деген сүйіспеншілікті, оған адалдықты, жан-тәнімен қызмет етуді көздейді. Түрлі әдебиетте патриотизмнің түрге бөлінуі мен жіктелуін кездестіруге болады: мемлекеттік патриотизм, азаматтық патриотизм, ұлттық патриотизм, әскери патриотизм және т.б. Бұл көрсетілген патриотизм түрлерінің әрқайсысының ортақ белгілері бар. Біз қарастырып отырған патриотизм түріне келер болсақ, Конституциялық патриотизм ұғымы бүкіл ұлтты біріктіретін, «құқық» және «азаматтық» ұғымдарына негізделетін патриотизмнің моделі деп тұжырымдалған болатын. Конституциялық патриотизм дегеніміз - конституцияда белгіленген, жалпыға ортақ және жұрттың бәрі мойындайтын қағидаттарға негізделген патриотизм; мемлекет азаматтары демократиялық құндылықтар мен адам құқықтарын қабылдау арқылы өзара байланыста болатын патриотизм идеологиясының түрі, мемлекеттік-құқықтық құндылықтарды мойындау, қамтамасыз ету, қорғау және сақтауға бағытталғандығын білдіретін конституциялық сипаттама; құқықтық мемлекет құндылығының негізі және т.б.

Конституцияның 1-бабының 2-тармағында Республика қызметінің түбегейлі қағидаттарына қазақстандық патриотизм де жатқызылған. Біздің пікірімізше, конституциялық патриотизм қазақстандық патриотизмнің бір түрі,

бір бөлігі. Ал оның тұжырымдамасы Нұрсұлтан Назарбаевтың «Мәңгілік Ел» жалпыұлттық патриоттық идеясына негізделген. Жуырда Қазақстан халқы Ассамблеясының сессиясында қабылданған Патриоттық актіде Мәңгілік Елдің жеті тұғырлық негізі баса атап өтілді, олар: Тәуелсіздік және Астана; Жалпыұлттық бірлік, бейбітшілік пен келісім; Зайырлы мемлекет және Жоғары руханият; Инновация негізіндегі тұрақты Экономикалық өсім; Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамы; Тарихтың, Мәдениет пен Тілдің ортақтығы; Ұлттық қауіпсіздік және Қазақстанның жалпы әлемдік және өңірлік проблемаларды шешуге жаһандық тұрғыдан қатысуы. Осы жеті тұғырдың әрқайсысының мықты конституциялық іргетасы бар.

Мәселен, Конституцияның 2-бабының 2 және 3-тармақтарында Республиканың егемендігі оның бүкіл аумағын қамтиды, Қазақстанның елордасы Астана қаласы болып табылады, деп бекітілген. Қазақстан Республикасы өзін демократиялық, зайырлы, құқықтық және әлеуметтік мемлекет ретінде орнықтырады. Республика қызметінің түбегейлі қағидалары, атап айтқанда, қоғамдық татулық пен саяси тұрақтылық, бүкіл халықтың игілігін көздейтін экономикалық даму болып табылады. Әркімнің еңбек ету бостандығына, қызмет пен кәсіп түрін еркін таңдауына, кәсіпкерлік қызмет еркіндігіне және өз мүлкін кез келген заңды кәсіпкерлік қызмет үшін еркін пайдалануға құқығы Жалпыға Ортақ Еңбек Қоғамының идеялары іске асуы үшін қызмет атқарады. Конституцияның 8-бабында Қазақстан Республикасы халықаралық құқықтың қағидалары мен нормаларын құрметтейді, мемлекеттер арасында ынтымақтастық пен тату көршілік қарым-қатынас жасау, олардың теңдігі мен бір-бірінің ішкі істеріне араласпау, халықаралық дауларды бейбіт жолмен шешу саясатын жүргізеді, қарулы күшті бірінші болып қолданудан бас тартады, деп баян етілген.

Жаппай заңға бағыныштылық конституциялық патриотизм қағидасының дәйегі ретінде Негізгі Заңның 34-бабында бекітілген, оған сай әркім Конституцияны және заңдарды сақтауға, басқа адамдардың құқықтарын, бостандықтарын, абыройы мен қадір-қасиетін сыйлауға міндетті. Әркім Республиканың мемлекеттік рәміздерін құрметтеуге міндетті. Осылайша, конституциялық патриотизм мен қазақстандық патриотизм тұтас және бөлік ретінде бір-бірімен үйлесіп, көбінесе бір конституциялық құндылықтарға негізделеді. Мәселен, құқықтық айқындылықтың өлшемі ретінде мыналар

белгіленген: заңнаманың, сот шешімдерінің қолжетімділігі, заңдардың тұрақтылығы мен дәйектілігі, заңның кері күші болмауы, «қылмыс болмаса, жаза да болмайды» деген қағидаттың заңда болмауы, жазасын өтеген бір қылмыс үшін қайталап жауапқа тартуға тыйым салу. Ең маңыздысы, бақылау тізімінде қандай да болсын елдің халқы толығымен заң үстемдігі қағидасының іске асырылуына жауаптылығын сезінгенде ғана ол сәттілікпен іске асырылады деп ерекше атап өтіледі.

### **Қолданылған әдебиеттер тізімі:**

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. 1995ж. 30 тамыз, өзгертулер мен толықтырулармен бірге 7 қазан 1998 жылғы, 21 мамыр 2007 жыл, 2011 жыл 2 ақпандағы ҚР Конституциясы 30.08.95ж 10.03.2017ж №254.
2. Интернет ресурс [http://www.inform.kz/kz/konstituciyanyn-mani-men-manyzy\\_a2785605](http://www.inform.kz/kz/konstituciyanyn-mani-men-manyzy_a2785605)
3. Интернет ресурс <http://www.inform.kz/kaz/article/2943306>

## Гражданско право

Сагадиева Дана

*Университет «Туран-Астана», Казахстан*

### **ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА**

В современный период заметно возрастает интерес мировой общественности к проблемам, связанным с бурным распространением новых медицинских технологий, таких как трансплантация органов и тканей человека, репродуктивные технологии, клонирование. Их появление вызвало неожиданные, в том числе и негативные последствия. В этой связи проблемы соблюдения прав человека при применении таких мер, правового статуса личности, а также договорных отношений участников приобретают особую остроту и требуют принятия мер законодательного характера. [4]

Отношение большинства стран к новым методам репродуктивных технологий пока остается неоднозначным. Это объясняется многочисленными морально-этическими, религиозными и, прежде всего, правовыми проблемами данного вопроса. Несмотря на то, что в начале девяностых годов двадцатого века некоторые государства положительно отреагировали, прежде всего, на идеи экстракорпорального оплодотворения, т.е. оплодотворения женщины искусственным путем или с использованием донорских органов, их одобрение было направлено только на некоммерческие предприятия и проведение такого рода действий в качестве экспериментов. [5]

Семейное право РК не может оставаться безучастным к проблемам появления детей, чье рождение стало возможным благодаря достижениям в области различных отраслей медицины. Семейно-брачное законодательство нашей страны позволяет гражданам и в этой сфере супружеских отношений выбрать наиболее приемлемую модель поведения.

До 1999 г. говорить о реальной возможности применения суррогатного материнства как метода лечения от бесплодия, а значит, и о возможностях его легализации в Республике Казахстан не приходилось в связи со слабой

разработанностью новых методов репродуктивных технологий в отечественной медицине. Позднее, когда использование терапии бесплодия, технологии зачатия, искусственного оплодотворения, суррогатного материнства, анонимного донорства половых клеток в практической деятельности казахстанских клиник стало возможным, возникла необходимость в правовом регулировании данной сферы.[3]

Закон о браке и семье от 17 декабря 1998 г. предусмотрел возможность заключения договора суррогатного материнства. Принятый 16 июня 2004 г. Закон «О репродуктивных правах граждан и гарантиях их осуществления» более детально закрепил правовое регулирование отношений, связанных со вспомогательными способами зачатия.

В главе 1 вышеуказанного Закона даются следующие определения:

- суррогатная мать — женщина, вынашивающая плод после введения донорского эмбриона;
- имплантация эмбриона — введение в полость матки оплодотворенной яйцеклетки.

Существуют различные методы искусственного оплодотворения, каждый из которых имеет свою специфику и с медицинской, и с психологической, и с морально-этической точек зрения. В каких-то случаях применяется метод, при котором сохраняется родство с обоими родителями, в других случаях только с одним из них, либо родство вообще исключается. [6]

Закон Республики Казахстан «О репродуктивных правах граждан и гарантиях их осуществления» регламентирует суррогатное материнство статьей 17. Согласно данной статье суррогатное материнство предполагает вынашивание и рождение ребенка, включая случаи преждевременных родов, по договору суррогатной матери и потенциальными родителями с выплатой вознаграждения или без такового. Договором суррогатного материнства является соглашение между лицами, желающими иметь ребенка, и женщиной, давшей свое согласие на применение метода имплантации эмбриона.

По договору суррогатного материнства выплата вознаграждения необязательна, хотя законодатель указывает на то, что в договоре должны быть предусмотрены порядок, и условия оплаты материальных расходов на содержание суррогатной матери. Также по договору суррогатного материнства

может быть предусмотрена выплата вознаграждения, предоставление встречного удовлетворения, поэтому данный договор может носить возмездный и безвозмездный характер.

Закон устанавливает обязательные условия договора о суррогатном материнстве, его письменную, нотариально удостоверенную форму, правовые гарантии оплаты услуг суррогатной матери и передачи рожденного ребенка родителям-заказчикам, а также другие нормы, позволяющие равным образом защитить субъектов отношений, возникающих ввиду использования суррогатного материнства, под страхом гражданско-правовой ответственности.[1]

Несмотря на то, что нынешнее законодательство направлено на регулирование практически всех внутренних отношений сторон договора о суррогатном материнстве, оно далеко не совершенно.

Во-первых, пробел в правовом регулировании суррогатного материнства, прежде всего, видится в отсутствии законодательно установленных дополнительных требований к кандидатуре женщины, желающей стать суррогатной матерью. Законом предусмотрено, что еще до заключения договора потенциальная суррогатная мать обязана предоставить полную информацию о своем физическом, психическом и репродуктивном здоровье, а также результаты медико-генетического обследования. [1] Больше никаких требований к ней не предъявляется. Опыт мировых государств, практикующих законодательное регулирование суррогатного материнства, доказывает необходимость установления дополнительных требований к кандидатуре в суррогатные матери — возрастного ценза (как, правило, он составляет 18–35 лет) и наличия собственных детей. Необходимость введения возрастного ценза связана не только с физиологической возможностью вынашивания и рождения здорового ребенка, но и с гражданской дееспособностью субъектов, заключающих договор о суррогатном материнстве. [5]

Одним из центральных спорных моментов в настоящее время также является вопрос о возможности оставления ребенка у суррогатной матери. П. 4 ст. 17 Закона «О репродуктивных правах граждан и гарантиях их осуществления» закрепляет, что суррогатная мать не вправе отказаться от передачи рожденного ребенка лицам, заключившим с ней договор, а равно передавать ребенка другим лицам. Придание казахстанским законодателем

приоритета интересам биологических родителей, а не суррогатной матери, не признается бесспорным.

До сих пор вопрос о том, кто является родителями ребенка, рожденного суррогатной матерью, в правовой науке остается открытым. Одни придают официальный статус настоящим родителям супругам, предоставившим генетический материал, основываясь на биологическом родстве. Другие отдают предпочтение суррогатной матери, считая, что момент рождения ребенка, независимо от наличия каких-либо соглашений, совпадает с моментом возникновения семейно-правовой связи с ним, которая не должна игнорироваться законом. [3]

Невозможность отобрания ребенка у суррогатной матери без ее согласия, т.е. прямая зависимость записи супружеской пары, давшей согласие на имплантацию эмбриона другой женщине, в качестве родителей ребенка от ее решения, предусмотрена законодательством многих стран мира.

На мой взгляд, с одной стороны позиция законодателя должна исходить не только из принципа соблюдения интересов «потенциальных родителей», но и самой суррогатной матери, так как она ввиду моральных и психологических переживаний, связанных с передачей ребенка, является более незащищенным субъектом. В этих условиях целесообразно закрепление права суррогатной матери после родов оставить ребенка, выплатив родителям-заказчикам расходы, затраченные на ее медицинское обследование, операцию по искусственному оплодотворению, ее содержание во время беременности и после, а также выплату вознаграждения (если таковое было оговорено сторонами) и возмещение морального ущерба. С другой стороны, такой подход сторонникам этических аспектов суррогатного материнства вряд ли покажется справедливым, поскольку в большинстве случаев суррогатная мать не сможет выплатить сумму возмещения ввиду отсутствия у нее денег, ради получения которых она и становится «услугодателем», и будет вынуждена отдать ребенка «родителям-заказчикам». Тем не менее, с гражданско-правовой точки зрения услуга суррогатной матери ничем не отличается от других отношений по оказанию услуг в гражданском обороте. Становясь участником договора о суррогатном материнстве, суррогатная мать вместе с правами принимает на себя ряд гражданско-правовых обязанностей, которые подлежат исполнению, как и в любом другом гражданско-правовом обязательстве. В случае их неисполнения

наступает гражданско-правовая ответственность. А значит, биологические родители вправе привлечь суррогатную мать к ответственности по договору в виде возмещения убытков. И такой подход представляется наиболее правильным и обоснованным.

Законодательно не решенными остаются также проблемы ответственности суррогатной матери в случае рождения неполноценного ребенка и права суррогатной матери оставить себе одного ребенка в случае рождения нескольких детей. Эти и другие вопросы должны разрешаться сторонами в индивидуальном порядке при заключении договора.

Если вопрос о юридической природе и содержании договора, заключаемого между суррогатной матерью и потенциальными родителями, в современный период законодательно более-менее оформлен, то вопросы обеспечения прав и интересов рожденного ими ребенка являются едва ли не самыми актуальными. Прежде всего, они связаны с неправомерностью отказа от ребенка, рожденного суррогатной матерью.

В настоящее время право суррогатной матери оставить ребенка у себя возникает только в случае отказа от него «потенциальных родителей». При этом эти лица обязаны выплатить суррогатной матери при условии принятия ребенка компенсацию в размере и порядке, устанавливаемых договором. В то же время законодательно не закреплен перечень условий, по которым «потенциальные родители» могут отказаться от ребенка.

Сам вопрос о том, имеют ли супруги, давшие свое согласие на имплантацию эмбриона другой женщине в целях его вынашивания, отказаться от ребенка после его рождения, с теоретической точки зрения представляется весьма спорным. Пункт 4 ст. 49 Закона РК «О браке и семье» прямо предусматривает невозможность отказа потенциальных родителей от ребенка до момента его регистрации на свое имя в книге записей актов гражданского состояния. Считаю, что отказ этих лиц от такой записи в качестве родителей возможен лишь при условии принятия ребенка суррогатной матерью, с последующей выплатой ей компенсации в размере и порядке, установленном договором.

Несмотря на множество правовых проблем, и казусов запрет суррогатного материнства невозможен, прежде всего, потому, что достижения медицинских технологий должны служить интересам государства и его граждан.

Если суррогатное материнство может помочь рождению генетически собственного ребенка тем родителям, которые по медицинским показаниям сами родить ребенка не могут, подобные технологии имеют право на существование. Кроме того, любой подобный запрет неизбежно связан с возникновением нелегального рынка, в условиях которого невозможно обеспечение реальных гарантий родителям и суррогатной матери. В этих условиях задача государства — создание не запретов, а прочной законодательной базы в рассматриваемой сфере.

В настоящее время можно с полной уверенностью говорить о том, что в Республике Казахстан только формируется правовая основа, способная упорядочить отношения по применению новых репродуктивных технологий. Это еще больше осложняется наличием огромного количества споров о гуманности и этичности применения этих методов. Представляется, однако, что при гибком регулировании отношений, возникающих по поводу использования суррогатного материнства, решение правовых и этических проблем все-таки возможно.

Список литературы:

1. Кодекс Республики Казахстан «О браке (супружестве) и семье» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 11.07.2017 г.)
2. Закон Республики Казахстан от 16 июня 2004 года № 565-ІІ «О репродуктивных правах граждан и гарантиях их осуществления» (с изменениями по состоянию на 27.07.2007 г.)
3. Уакпаева Г. Суррогатное материнство по законодательству Республики Казахстан // Юрист. — 2004. — № 3. — С. 81.
4. Права человека: Сборник универсальных и региональных международных документов / Сост. Л.Н.Шестаков. — М.: МГУ, 1990. — С. 30.
5. Современные зарубежные конституции. Учеб. пособие / Отв. ред. Б.А.Страшун. — М.: МЮИ, 1992. — С. 285.
6. Дрогонек Я., Ходерка П. Современная медицина и право. — М. — 1994. — С. 99.

## Международно право

**Амангельдинова М.Т.**

*АО «Университет КАЗГЮУ», Казахстан*

### **ПРОБЛЕМА СЕРТИФИКАЦИИ ТОВАРОВ, ПРОИЗВЕДЕННЫХ НА ТЕРРИТОРИИ КРЫМА**

Основная проблема ЕАЭС носит не экономический, а политический характер. По мнению А.Либмана, «ЕАЭС рассматривается как инструмент консолидации и усиления авторитаризма России в Евразии...Однако, ЕАЭС является чисто неополитической организацией (из-за яростной позиции Казахстана)». Сторонники утверждают, что ЕАЭС может стать механизмом для диалога с Европейским союзом и другими международными партнерами, а критики воспринимают его как «дестабилизирующий проект, который увеличивает господство России в регионе и ограничивает отношения его других членов с Западом». На самом деле идея о том, что ЕАЭС увеличит влияние России на государства-члены не оправдана, так как были примеры, когда страны участницы отвергали некоторые российские предложения, хоть это и не касается ключевых стратегических целей РФ, например, в случае с контр-санкциями ЕС, где Россия действует независимо от позиции членов ЕАЭС.

Некоторые утверждают, что Европа должна использовать ЕАЭС в качестве механизма для «создания новых отношений после Крыма с Россией... посредством экономической конкуренции, а не военной конфронтации». После того как в июне 2015 года между Казахстаном и ЕС было подписано Соглашение о расширении партнерства и сотрудничества, президент Назарбаев призывал к более тесным связям между ЕС и ЕАЭС: «сотрудничество экономических пространств Европейского союза и ЕАЭС имеет большой потенциал для прорыва в развитии Большой Евразии и всего мира»

Такое взаимодействие может стимулировать национальные правительства участниц ЕАЭС, которые стремятся развивать подлинный экономический проект, а не платформу для геополитической конфронтации, и поощрять более прогрессивную политику в области внешней торговли. Однако,

по нашему мнению, в настоящее время такие цели нереалистичны, так как даже начальные обсуждения по ним потребуют изменений в региональной политике России.

Более того, в документах ЕАЭС нет ссылок на какую-либо идеологию, нет политических институтов, таких как общее гражданство или парламент, а также нет политических целей. На бумаге ЕАЭС является экономическим проектом, который предлагает некоторые преимущества для членов, в частности, в ослаблении трансграничной торговли и облегчении трудовой миграции, но также создает экономические риски, повышая внешние тарифы и потенциально ориентируя экономику от глобальных рынков. До сих пор он имел небольшой экономический успех, хотя доступ к рынку труда России был движущей силой и, в остальном, положительным результатом для борьбы за постсоветскую экономику.

То есть, основная политическая напряженность вокруг ЕАЭС обусловлена его ролью в региональной политике, следовательно, существуют опасения, что Россия рассматривает его не только как экономическую платформу, но и как механизм институционализации влияния на своих соседей и как «строительный блок в новом международном порядке», что может рассматриваться другими членами ЕАЭС как угрозу своей независимости. Как заявил после аннексии президент Казахстана Н.А. Назарбаев: «что касается нашей независимости, то это константа. Ни йоту независимости Казахстан никому не отдаст».

19 декабря 2017 года ООН была принята Резолюция, которая объявляет присоединение Крыма к Российской Федерации незаконным и нарушающим права и свободы человека. Несмотря на то, что все государства-члены ЕАЭС проголосовали против этой Резолюции, мы не можем утверждать, что какое-то из этих государств официально признает Крым российским и относит его к территории ЕАЭС.

При ввозе товара из Крыма возникает проблема, касающаяся страны его происхождения. США четко выражают свою позицию относительно Крыма, называя его присоединение к России аннексией и признавая товары, произведенные на территории Крыма, украинскими. Необходимо отметить то, что черноморский полуостров является камнем преткновения для казахстанских предпринимателей. «Комитет государственных доходов Министерства

финансов РК просит отечественных предпринимателей воздержаться от торгово-экономических связей с Крымом, надеясь получить ответы по поводу принадлежности импортных товаров, произведенных в Крыму».

Определение страны происхождения товара является необходимым условием для применения мер торговой политики: непреференциальных и преференциальных. Непреференциальные правила являются основанием для введения антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер, с целью маркировки продукции, применения количественных ограничений и тарифных квот. Преференциальные же правила происхождения определяют условия: при которых импортный товар может ввозиться по преференциальным ставкам тарифа. Принципиальным условием является соблюдение уступок только для тех стран, которые являются членами соглашений, а также предотвращение ситуации, в которой третьи страны ввозят товары по более низким ставкам через страну-партнера, перепродавая затем ввезенный товар на территории целевой страны.

В качестве примера можно привести перетоки контрабандной китайской продукции, ввозимой с территории Кыргызской Республики на территорию ЕАЭС, что привело к бесконтрольному ввозу товаров, завезенных на территорию Кыргызстана по ставкам ниже единого таможенного тарифа ЕАЭС, и выпуск на рынок государств-членов ЕАЭС небезопасной, некачественной продукции, что бьет по безопасности внутреннего рынка всего Союза и государств в отдельности.

Существует политический подход вопрос происхождения товара с международной точки зрения и подчеркивает вовлеченные вопросы суверенитета и признания. Этот подход имеет важное значение для предварительного определения суверенитета или признания в отношении конкретной территории, и этот более ранний этап превосходит процесс определения происхождения. При таком подходе, «государство, которое определяется как суверенное государство, является государством происхождения, и только признанное правительство имеет право выдавать сертификаты происхождения». В дополнение к использованию различных источников международного права национальные трибуналы, которые занимаются вопросами суверенитета или признания, скорее всего, будут учитывать политическую позицию, принимаемую их правительствами в

конкретных случаях. Таким образом, политический подход более вероятно будет зависеть от политической позиции соответствующего учреждения в отношении спорной территории. Поддержка политического подхода содержится в прецедентном праве Европейского Суда в отношении сертификатов происхождения товаров, производимых в северной части Кипра, а также в практике ЕС в отношении происхождения товаров, произведенных на Западном берегу и в Сектор Газа.

В деле Анастасиу I основной вопрос, поставленный перед Европейским судом, заключается в том, следует ли интерпретировать Соглашение об ассоциации 1972 года между Европейским экономическим сообществом и Кипром как исключение государствами-членами ЕС товаров из северной части Кипра, сопровождаемых сертификатами происхождения, выданными властями не компетентных органов Республики Кипр. Суд отказался принять свидетельства о происхождении, выданные учреждением, учрежденным в северной части Кипра, «которое не признано ни Сообществом, ни государствами-членами; единственным признанным государством Кипра является Республика Кипр». Система сертификации ЕС основана на принципе взаимной зависимости и сотрудничества между компетентными органами государства-экспортера и государства-импортера. Такое государство исключается с властями какого-либо субъекта, который не признается ни ЕС, ни его государствами-членами. Поэтому сертификаты, выданные властями непризнанных государств, не могут быть приняты. Конечно, на первый взгляд это рассуждение кажется убедительным, однако более тщательное рассмотрение показывает, что оно основано на ложной предпосылке «международное непризнание не обязательно исключает сотрудничество между властями не признающего государства и непризнанным государством». Так, Верховный суд Соединенного Королевства истолковал вывод Европейского Суда: «сотрудничество исключается с властями какого-либо субъекта, расположенного в северной части Кипра», что означает «сотрудничество должно быть исключено законом». И так как нет закона, который бы запрещал государствам сотрудничать с непризнанными властями, сотрудничество исключается только в той мере, в какой оно подразумевает признание. Таким образом, сотрудничество с кипрско-турецкими властями в рамках системы сертификатов может быть исключено только тогда, когда подразумевается

признание Турецкой Республики Северного Кипра как суверенного государства. Непринятие сертификатов, выданных кипрско-турецкими властями, не может быть оправдано непризнанием ТРСК.

Политика ЕС в отношении товаров, произведенных в израильских поселениях на Западном берегу и в секторе Газа, хорошо иллюстрирует политический подход. В этой связи, следует рассмотреть дело, касательно определения территории Государства Израиль и сомнения в отношении происхождения товаров, происходящих из поселений, оккупированных Израилем на Западном берегу, в связи с наличием Евро-Средиземноморского соглашения, устанавливающего связь между Европейским Союзом и его государствами-членами, с одной стороны, и Государством Израиль, с другой стороны.

Основной проблемой этого дела был спор между таможенными органами в отношении товаров, удостоверенных как имеющих израильское происхождение, но, как оказалось, происходящими на оккупированных территориях, в частности, на Западном берегу. А также, приемлемо ли использование преференциального режима к товару, произведенному на оккупированной Израилем территории. В данном деле видна важность наличие возможности однозначного подтверждения то, что рассматриваемый продукт действительно поступает от данного государства для того, чтобы преференциальный режим, касающийся этого государства, мог применяться к этому продукту.

Согласно мнению генерального Адвоката Бот, товары, аттестованные израильскими таможенными органами как имеющие израильское происхождение, но оказывающиеся на оккупированных территориях, в частности, на Западном берегу и в секторе Газа, не имеют права на льготный режим, в соответствии с Евросредиземноморским соглашением между ЕС и Израилем, так как сертификаты, выданные властями Израиля, не могут считаться действительными, так как соглашение применяется «к территории Государства Израиль в пределах ее международно признанных вод в соответствии с резолюциями Совета Безопасности ООН... территории Западного берега и сектора Газа не являются частью территории Государства Израиль». То есть можно сделать вывод о том, что ЕС не предоставляет преференциальный режим

товарам, произведенным на территории, оккупированной страной-партнером по соглашению.

Также у Европейского Союза есть четкое мнение и в отношении Крыма и товаров, производимых на его территории, приняв последовательную политику непризнания незаконной аннексии Крыма. Согласно информационной записке ЕС для бизнес операторов и инвесторов, «главы государств и правительств ЕС признал незаконным Референдум о будущем статусе территории от 6 марта 2014 года, объявленный Верховным Советом Автономной Республики Крым», и, в последующем, оценив юридические последствия аннексии, предложил экономические, торговые и финансовые ограничения в отношении Крыма. Более того, ЕС поддержал принятие Резолюции Генеральной ассамблеи ООН по территориальной целостности Украины. Важно отметить Решение Еврокомиссии, по которому ЕС запрещает импорт товаров из Крыма, кроме тех, которые сопровождаются сертификатом преференциального происхождения, подтвержденным властями Украины.

Хоть непризнание ЕС и его государствами-членами незаконной российской аннексии Крыма также означает, что ЕС не признают новое российское законодательство по вопросам крымского права действительным, факт остается фактом: любым предприятиям, которые хотят установить или продолжить деловые отношения с Крымом, придется учитывать то, что российское законодательство де-факто применяется. Следует рассмотреть, к чему может повлечь иностранный бизнес фактическое применение российского законодательства в Крыму.

Согласно Закону Российской Федерации «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов Республики Крым и города федерального значения Севастополя», все финансовые, кредитные и правовые вопросы интегрируются в систему органов государственной власти РФ. Однако Украина не признает никакой деятельности крымских властей и их должностных лиц, если они были созданы или избраны иначе, чем в соответствии с законодательством Украины. Закон Украины «Об обеспечении прав и свобод граждан и правовом режиме на временно оккупированной территории Украины» предусматривает, что любые решения и документы, издаваемые либо крымскими властями, либо их должностными лицами, являются недействительными и не имеют юридической

силы на территории Украины. Сопоставление юрисдикций приводит к юридической неопределенности, которая оказывает непосредственное влияние на бизнес. На практике многие компании начинают работать как часть российского рынка, а сотрудники переизбираются под российский филиал.

Незаконная аннексия Крыма в Россию де-факто привела также к потере административного потенциала властей Киева в этом районе.

После принятия Регламента ЕС о снижении или отмене таможенных налогов для товаров украинского происхождения власти Украины уведомили о прекращении полномочий торговых палат, базирующихся в Крыму, и обратилась с просьбой о признании недействительным любого сертификата о происхождении, выданного не ими. Соответственно, только товары, сопровождаемые сертификатами о льготном происхождении, признанными центральными органами Украины, будут приняты ЕС. Без этого существенного административного элемента товары будут лишены льготного режима.

#### Литература:

1. A. Libman Eurasian Economic Union: Between perception and reality 09.01.2018 // <http://neweasterneurope.eu/2018/01/09/8767/> [Электронный ресурс]- Дата обращения 04.03.2018 г.
2. International Crisis Group Europe and Central Asia report №240 от 20.07.2016 г.// <http://www.css.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/center-for-securities-studies/resources/docs/Crisis%20Group%20-the-urasian-economic-union-power-politics-and-trade.pdf> [Электронный ресурс]- Дата обращения 04.03.2018 г.
3. M. Leonard, I. Krastev The New European Disorder// European Council on Foreign Relations 20.11.2014 // <http://www.css.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/center-for-securities-studies/resources/docs/Crisis%20Group%20-the-urasian-economic-union-power-politics-and-trade.pdf> [Электронный ресурс]- Дата обращения 04.03.2018 г.
4. M. Orazgaliyeva “President Nazarbayev calls for further integration and international cooperation”// The Astana Times 18.06.2016//

- <https://astanatimes.com/2016/06/president-nazarbayev-calls-for-further-integration-and-international-cooperation/> [Електронный ресурс]- Дата обращения 05.03.2018 г.
5. International Crisis Group Europe and Central Asia report №240 от 20.07.2016 г.// <http://www.css.ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/center-for-securities-studies/resources/docs/Crisis%20Group%20-the-eurasian-economic-union-power-politics-and-trade.pdf> [Електронный ресурс]- <sup>1</sup> <http://www.zakon.kz/4611637-n.nazarbaev-kazakhstan-ne-otdast-ni.html> [Електронный ресурс]- Дата обращения 04.04.2018 г.
  6. Резолюция Генеральной Ассамблеи от 19 декабря 2017 года// [http://www.un.org/en/ga/search/view\\_doc.asp?symbol=A/RES/72/190&referrer=http://www.un.org/en/ga/72/resolutions.shtml&Lang=R](http://www.un.org/en/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/72/190&referrer=http://www.un.org/en/ga/72/resolutions.shtml&Lang=R) - Дата обращения 04.03.2018 г.
  7. Электронный портал 365info.kz // <https://365info.kz/2017/12/kazakhstan-progolosoval-protiv-rezolyutsii-oon-po-krymu/>- Дата обращения 04.03.2018 г.
  8. Goods of Crimea are of Ukrainian Origin US Customs Reminds Us// <http://internationaltradeforeverydaypeople.blogspot.com/2014/04/goods-of-crimea-are-of-ukrainian-origin.html> [Електронный ресурс]- Дата обращения 04.03.2018 г.
  9. Крымская дилемма// Общественно-политическая газета Казахстана Время <http://www.time.kz/articles/zloba/2017/06/23/krimskaja-dilemma> [Електронный ресурс]- Дата обращения 04.03.2018 г.
  10. М.Г. Пташкина Правила происхождения товаров в переговорах о Трансатлантическом торговом и инвестиционном партнерстве// Российский внешнеэкономический вестник-06.2015 г. – с. 73
  11. НПП «Атамекен» призвала кыргызский бизнес к конструктивной работе в рамках ЕАЭС// [http://www.inform.kz/ru/npp-atameken-prizvala-kyrgyzskiy-biznes-k-konstruktivnoy-rabote-v-ramkah-eaes\\_a3076785](http://www.inform.kz/ru/npp-atameken-prizvala-kyrgyzskiy-biznes-k-konstruktivnoy-rabote-v-ramkah-eaes_a3076785) [Електронный ресурс] Дата обращения- 04.03.2018 г.

12. T. Broude, M.L. Busch, A. Porges The Politics of International Economic Law// Cambridge University Press 07.03.2011// p. 322
13. S. Talmon The Cyprus Question before the European Court of Justice// EJIL 12.2001// <http://ejil.org/pdfs/12/4/1541.pdf> [Электронный ресурс]- Дата обращения 05.03.2018 г.
14. Cf.Vedder and Folz, Anastasiou: Cypriot Import Certificates 1996 p 122// <http://ejil.org/pdfs/12/4/1541.pdf> [Электронный ресурс]- Дата обращения 06.03.2018 г.
15. R. v. MAFF ex parte SP Anastasiou (Pissouri) Ltd and Others, 11 November 1994, transcript of John Larking (CO/1132/92)// <http://ejil.org/pdfs/12/4/1541.pdf> [Электронный ресурс]- Дата обращения 08.03.2018 г.
16. Дело с-386.08 Brita GmbH v. Hauptzollamt Hamburg- Hafen 29.10.2009// <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:62008CC0386&from=EN> [Электронный ресурс]- Дата обращения 06.03.2018 г.
17. Дело с-386.08 Brita GmbH v. Hauptzollamt Hamburg- Hafen 29.10.2009// <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:62008CC0386&from=EN//> [Электронный ресурс]- Дата обращения 08.03.2018 г.
18. Европейская Комиссия Информационная записка ЕС для бизнес операторов и инвесторов 11.08.2014 г. Брюссель // [https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/swd-info-note-crimea-2014-updated\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/swd-info-note-crimea-2014-updated_en.pdf) [Электронный ресурс]- Дата обращения 09.03.2018 г.
19. Резолюция ГА ООН . террит целостность укр <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N13/455/19/PDF/N1345519.pdf?OpenElement> // [Электронный ресурс]- Дата обращения 09.03.2018 г.
20. Council Decision concerning restrictive measures in response to the illegal annexation of Crimea and Sevastopol 2014/386/ CFSP 23.06.2014 // <http://eur->

- [lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:02014D0386-20140730&from=EN](http://lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:02014D0386-20140730&from=EN) [Электронный ресурс]- Дата обращения 09.03.2018 г.
21. Федеральный конституционный закон от 21 марта 2014 г. N 6-ФКЗ "О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов Республики Крым и города федерального значения Севастополя"// <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102171897> [Электронный ресурс]- Дата обращения 09.03.2018 г.
22. Закон Украины от 15 апреля 2014 года № 1207-VII «Об обеспечении прав и свобод граждан и правовом режиме на временно оккупированной территории Украины»// [https://online.zakon.kz/document/?doc\\_id=31540279](https://online.zakon.kz/document/?doc_id=31540279) [Электронный ресурс]- Дата обращения 09.03.2018 г.
23. Regulation (EU) No 374/2014 of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on the reduction or elimination of customs duties on goods originating in Ukraine // <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32014R0374> [Электронный ресурс]- Дата обращения 09.03.2018 г.

## CONTENTS

### ИКОНОМИКИ

#### Външноикономическата дейност

**Залесский Б.Л.** МИНСК - ТБИЛИСИ: ВЕКТОР СОТРУДНИЧЕСТВА ..... 3

#### Инвестиционната активност и фондовите пазари

**Мырзаханов М.М.** ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ..... 6

#### Отдел човешки ресурси

**Оразбаева Н.А., Андреева О.А.** МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК СРЕДСТВО

ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ..... 15

#### Маркетинг и управление

**Нурбол Нурмаханұлы** THE IMPORTANCE OF STRATEGIC MANAGEMENT IN

THE MEDIA INDUSTRY IN DIGITAL AGE ..... 18

**Король Н. Скригун Н.П.** ПІДЛІТКИ ЯК СПОЖИВАЧІ ..... 20

**Onyusheva I., Chanpatchayawut A.** ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT:

DYNAMICS OF CHANGES ..... 23

**Коусов Юнус, Станіславик О.В., Коваленко О.М.** ВНУТРІШНІ ТА

ЗОВНІШНІ ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

ПІДПРИЄМСТВА ..... 27

#### Счетоводство и одит

**Хасенова Г.Т.** ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В

ГОСУДАРСТВЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ РК ..... 30

<b>Жаксылыкова М.М., Ныйканбаева А.И. УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ЗАКАЗЧИКОВ АО «КОНФЕТЫ КАРАГАНДА»</b> .....	<b>34</b>
--	-----------

### **Икономика на индустрията**

<b>Уразбаева З. , Казбекова Л.А., Тютеебаева М.К. ТЕОРИЯ КЛАСТЕРОВ В РАЗВИТИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ</b> .....	<b>37</b>
--	-----------

### **Икономиката на предприетието**

<b>Бровко Л.І., Лисухо І.В. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ</b> .....	<b>40</b>
--	-----------

<b>Липовая Ксения РЕЙТИНГОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЧЕТКИХ И НЕЧЕТКИХ МОДЕЛЕЙ</b> .....	<b>43</b>
--	-----------

<b>Ашимова И.Д., Бекетова А.М. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА</b> .....	<b>49</b>
--	-----------

<b>Галан Л.В., Крапива А.В., Коломієць А.Є., Пилипенко А.М. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ</b> .....	<b>52</b>
---	-----------

### **Аграрна икономика**

<b>Плотніченко С.Р., Гричана А.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИНОГРАДСТВА ТА ВИНОРОБСТВА</b> .....	<b>56</b>
---	-----------

### **Регионална икономика**

<b>Төлөп А., Кабакова Г. Е. РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В КАЗАХСТАНЕ НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА</b> .....	<b>62</b>
---	-----------

### **Правителството регулиране на икономиката**

**Сейлханова А.М.** АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПЛАТЕЖНЫЙ

БАЛАНС СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН) ..... 65

**Мусакулова А.Н.** МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО

ПАРТНЕРСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРНОГО РАЗВИТИЯ

ЭКОНОМИКИ..... 71

### **Макроикономика**

**Рамазанова Ж.Т., Донцов С.С., Эрназаров Т.Я.** СИСТЕМА

ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН..... 78

### **ПУБЛИЧНАТА АДМИНИСТРАЦИЯ**

**Самарцева Е.Н.** ОЦЕНКА КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК

ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ. .... 83

### **ЗАКОН**

#### **Наказателно право и криминология**

**Усманов Б.А.** ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛНОМОЧИЙ ОРГАНОВ

ПРОКУРАТУРЫ НА ЖАЛОБЫ О НЕПРАВОМЕРНЫХ ДЕЙСТВИЯХ СУБЪЕКТОВ,

ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ОПЕРАТИВНО-РОЗЫСКНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ..... 87

#### **Правото конституционна**

**Шукенова Ж.С., Дуйсембай Н.А.** КОНСТИТУЦИЯНЫҢ ҮСТЕМДІГІ ЖӘНЕ

КОНСТИТУЦИЯЛЫҚ ПАТРИОТИЗМ..... 93

#### **Гражданско право**

**Сагадиева Дана** ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА

СУРРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА..... 97

**Международно право**

**Амангельдинова М.Т. ПРОБЛЕМА СЕРТИФИКАЦИИ ТОВАРОВ,**

**ПРОИЗВЕДЕННЫХ НА ТЕРРИТОРИИ КРЫМА ..... 103**

**CONTENTS..... 113**

**\*235672\***

**\*235646\***

**\*235934\***

**\*235926\***

**\*234360\***

**\*235666\***

**\*235103\***

**\*234820\***

**\*235283\***

**\*235713\***

**\*235466\***

**\*235479\***

**\*235695\***

**\*235707\***

**\*235265\***

**\*235591\***

**\*235826\***

**\*235715\***

**\*235726\***

**\*235738\***

**\*235839\***

**\*235905\***

**\*235845\***

**\*234604\***