



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



Л. Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ
ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ
ЕВРАЗИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Л. Н. ГУМИЛЕВА
GUMILYOV EURASIAN
NATIONAL UNIVERSITY



ЖАС ҒАЛЫМДАР КЕҢЕСІ

Студенттер мен жас ғалымдардың
«Ғылым және білім - 2015»
атты X Халықаралық ғылыми конференциясының
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ



СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
X Международной научной конференции
студентов и молодых ученых
«Наука и образование - 2015»

PROCEEDINGS
of the X International Scientific Conference
for students and young scholars
«Science and education - 2015»

УДК 001:37.0
ББК72+74.04
Ғ 96

Ғ96

«Ғылым және білім – 2015» атты студенттер мен жас ғалымдардың X Халық. ғыл. конф. = X Межд. науч. конф. студентов и молодых ученых «Наука и образование - 2015» = The X International Scientific Conference for students and young scholars «Science and education - 2015». – Астана: <http://www.enu.kz/ru/nauka/nauka-i-obrazovanie-2015/>, 2015. – 7419 стр. қазақша, орысша, ағылшынша.

ISBN 978-9965-31-695-1

Жинаққа студенттердің, магистранттардың, докторанттардың және жас ғалымдардың жаратылыстану-техникалық және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері бойынша баяндамалары енгізілген.

The proceedings are the papers of students, undergraduates, doctoral students and young researchers on topical issues of natural and technical sciences and humanities.

В сборник вошли доклады студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых по актуальным вопросам естественно-технических и гуманитарных наук.

УДК 001:37.0
ББК 72+74.04

ISBN 978-9965-31-695-1

©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия
ұлттық университеті, 2015

бйынша мемлекетіміз техникалық және инженерлік саладағы кадрларға мұқтаж. Осындай қажеттіліктерді қанағаттандыру жолында еңбек нарығының саясаты мен тұрақтылығы елеулі рөл атқарады. Алайда, қандай саяси стратегия болмасын, оны нәтижелі іске асыру үшін тек мемлекеттік қолдау ғана емес, сонымен қатар Елбасымыз айтқандай, халықтың қолдауы керек.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Еңбек кодексі. – Алматы: Заң әдебиеті, 2007.- 200б.
2. Қаменова М.Ж. Маркетинг. Оқулық. – Астана: «BG-print» баспасы, 2012.- 274б.
3. Абулгазин Д. Роль трудовых ресурсов в экономическом развитии страны. //Труд в Казахстане – 2011.-№1.-С.36-38.
4. Тажигулова Ж.Ж. Еңбек нарығы экономикасы: оқу құралы. - Алматы, 2012. – 201б.
5. «Жалпы экономикалық теория». Оқулық. Ө.Қ.Шеденов – Ақтөбе, «А – Полиграфия», 2004 – 455 бет.
6. http://forexaw.com/TERMs/Exchange_Economy/Macroeconomic_indicators/Employment
7. «Нұр Отан» партиясы саяси кеңесінің 2011-2014 жылдарға арналған есебі. Наурыз-2015//www.nurotan.kz.

УДК 378.434 (229)

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: МИРОВОЙ ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Касымов Мархат

Магистрант 2-курса ЕНУ им.Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан

Одним из важнейших направлений экономических реформ, способствующих развитию конкурентной рыночной среды, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого круга собственников является развитие малых и средних форм производства. Опыт ведущих стран современного мира со всей очевидностью доказывает необходимость наличия в любой национальной экономике высокоразвитого и эффективного малого и среднего и среднего предпринимательского сектора.

Согласно поправкам, внесенным в 1999 г. в Закон о мелких и средних предприятиях, японская статистика относит к этой категории следующие виды предприятий: в добывающей и обрабатывающей промышленности, на транспорте, в строительстве и связи – с числом занятых не более 300 человек и/или размерами капитала до 300 млн. иен; в оптовой торговле – с числом занятых не более 100 человек и/или размерами капитала до 100 млн. иен; в розничной торговле и сфере услуг – с числом занятых соответственно не более 50 человек и не более 100 человек и/или размерами капитала не более 50 млн. иен. В «Законе о малом бизнесе США» говорится, что экономика страны, основанная на частном предпринимательстве и свободной конкуренции, обеспечивающая национальное благосостояние и безопасность страны, невозможна без развитого сектора МСБ, нуждающегося в постоянной поддержке.

Нет единства и среди международных организаций, которые в своей деятельности применяют собственную классификацию (Таблица 1).

Таблица 1 - Критерии отнесения к субъектам малого и среднего и среднего бизнеса, используемые международными организациями

	Количество занятых,	Стоимость активов,	Объем товарооборота,
--	---------------------	--------------------	----------------------

	чел.	(~ тыс. долл. США)	(~ тыс. долл. США)
1	2	3	4
Международная Финансовая Корпорация (Группа Всемирного Банка)*			
Микро-предприятия	< 10	< 100	< 100
Малые предприятия	10 – 50	100 – 3 000	100 – 3 000
Средние предприятия	50 – 300	3 000 – 15 000	3 000 – 15 000
Европейский Банк Реконструкции и Развития (Программа поддержки малого и среднего бизнеса в Казахстане)**			
Малые предприятия		< 100	-
Организация ООН по Индустриальному Развитию***			
Микро-предприятия		< 10	-
Малые предприятия		11-99	-
Средние предприятия		100-499	-
Программа Развития ООН****			
Малые и средние предприятия		5 – 200	-

Имея собственную классификацию, международные организации в своих программах поддержки предпринимательства, как правило, опираются на критерии, принятые в странах, где эти программы реализуются. Как видно из приведенных данных, в большинстве случаев используемые критерии не учитывают особенностей функционирования малых предприятий, таких как отраслевая принадлежность или стадия развития предприятия, а также социальная характеристика предпринимателя.

В этой связи, заслуживает внимания опыт Швеции в области классификации малых компаний. Так к малым и средним предприятиям относятся компании с численностью до 200 человек. Для более подробной классификации используют следующие критерии:

- стадия развития (начальная, выживание, рост);
- географическая сфера деятельности (локальные, региональные, национальные масштабы деятельности);
- специфические социальные характеристики владельцев и управляющих (например женщины-предприниматели, люди с ограниченными физическими возможностями);
- типы проблем, характерные для предприятий (например, управление качеством, финансирование и т.д.)

Использование данных критериев позволяет оказывать малым предприятиям целенаправленную поддержку в зависимости от их классификации.

Основной, стартовой площадкой последующего развития фирмы служит единоличная компания, частнопредпринимательская фирма — классическая форма предпринимательства. Такая компания находится в личной собственности одного юридического лица. Так же широкое развитие в США получил франчайзинг — форма льготного партнерства крупных предприятий с малыми. Основная цель франчайзинга — это широкое использование финансовых, материальных, информационных и людских ресурсов для развития малого бизнеса.

По системе франчайзинга в США работают 80% предприятий в сфере розничной торговли. Малым предприятиям выгодно партнерство с крупными фирмами по ряду причин, при этом немаловажную роль играют факторы, связанные с финансированием. Подробнее результаты анализа финансовых аспектов сотрудничества будут изложены в следующих частях исследования. Тем не менее, необходимо выделить и отрицательные аспекты взаимоотношений предприятий малого и крупного бизнеса, связанные, прежде всего, с утратой малыми фирмами своей независимости. Как отмечает В.А. Рубе, «оставаясь юридически самостоятельным, предприятие, интегрированное в хозяйственный комплекс крупной корпорации, теряет свою экономическую самостоятельность. Оно не выходит больше самостоятельно на рынок, который теперь для него известен».

На долю внутренних источников приходится значительный объем финансирования

малыми и средними предприятиями своей деятельности. В США нераспределенная прибыль является средством финансирования оборотного капитала и капитальных расходов для 58% и 47% малых предприятий соответственно. При этом нераспределенная прибыль в качестве источника финансирования оборотного капитала особенно важна для мелких по размеру предприятий (активы которых составляют до 100 тыс. долл.), для них этот показатель составляет более 60%, а для финансирования капитальных вложений ее чаще используют компании с активами более 1 млн. долл.

Зарубежный опыт подтверждает, что именно кредитование является важнейшим внешним источником формирования финансовых ресурсов малых и средних предприятий, в США 77% владельцев малых предприятий как минимум один раз за время ведения бизнеса обращались за получением кредита. Зарубежные малые и средние предприятия для привлечения внешнего финансирования используют также кредитные карты, выпущенные как на имя компании – юридического лица, так и на имя физического лица – владельца бизнеса. Кредитные карты обладают преимуществами направления полученных средств по усмотрению предприятия, поскольку кредит не носит целевой характер, а также простоты осуществления контроля над расходами. При этом, как и в случае с кредитными линиями, можно проследить тенденции изменения частоты использования кредитных карт в зависимости от размера предприятия, а также от срока его существования: с увеличением размера предприятия и срока осуществления им своей деятельности возрастает частота использования кредитных карт, выпущенных на имя компании, тогда как частота использования кредитных карт, выпущенных на имя физического лица, напротив, сокращается, о чем свидетельствуют данные по Северной Америке (таблица 2).

Таблица 2 - Доля малых и средних предприятий, использующих кредитные карты и кредитные линии в США и Канаде

Формы финансирования	Кредитные карты на имя компании	Кредитные карты на имя физ.лица	Кредитные линии
США (в 2009 г.)			
все малые и средние предприятия	48,1%	46,7%	34,3%
в том числе по отдельным категориям предприятий			
предприятия с числом наемных работников от 0 до 1 чел.	32,0%	48,6%	19,4%
предприятия с числом наемных работников от 2 до 4 чел.	45,7%	48,1%	27,2%
предприятия с числом наемных работников от 100 до 499 чел.	71,5%	32,2%	82,3%
Канада (в 2009 г.)			
все малые и средние предприятия	48,4%	50,0%	50,2%
в том числе по отдельным категориям предприятий			
предприятия без наемных работников	38,2%	48,5%	41,1%
предприятия с числом наемных работников от 0,5 до 4 чел.	55,7% 54,7%	55,6%	
предприятия с числом наемных работников от 100 до 499 чел.	68,1%	н.д.	94,5%
предприятия, осуществляющие свою деятельность в течение 1-2 лет	42,3%	48,2%	
предприятия, осуществляющие свою деятельность в течение 3-4 лет	43,9%	45,0%	

предприятия, осуществляющие свою деятельность в течение 5 лет и более	51,0%	45,9%	52,8%
---	-------	-------	-------

Другим источником финансирования деятельности малых и средних предприятий является овердрафт. В целом, овердрафт представляет собой более дорогой вариант, тем не менее, ему часто отдают предпочтение из-за его большей гибкости. Стоит отметить, что, хотя ссуды в целом используются чаще овердрафтов, при создании предприятий кредитные учреждения, как правило, предоставляют заемщикам не ссуду, а именно овердрафт или кредитную линию, процентные ставки по которым существенно выше. Кредитные линии несут в себе гораздо больший риск, так как, помимо того, что они дороже, они могут быть закрыты в любое время по усмотрению кредитного учреждения. Безусловно, более предпочтительной для предприятия была бы ссуда, обеспечивающая большую стабильность.

В США основным государственным органом поддержки малого предпринимательства является Администрация малого и среднего бизнеса, имеющая отделения во всех крупных городах США и широкую сеть консультационных, учебных, информационных пунктов для малого и среднего бизнеса. Эффективной формой помощи малому бизнесу является разработка и реализация специальных межведомственных программ информационной, финансовой и научно-технической поддержки малого и среднего бизнеса на уровне отдельных штатов и всего государства. Участвуют в таких программах правительственные органы, банки, торговые палаты, союзы предпринимателей.

Администрация малого и среднего бизнеса США (АМБ) (US Small Business Administration - SBA) - это центральное ведомство, занимающееся решением комплекса вопросов малого и среднего бизнеса, координирует работу других государственных структур США, имеет более 100 отделений во всех штатах, около 1000 местных центров по оказанию помощи малому бизнесу, в частности, в чрезвычайных ситуациях, работает в АМБ более 3000 сотрудников

АМБ реализует ряд программ развития и поддержки малого предпринимательства США:

Основная помощь АМБ - предоставление гарантий под выделение различного рода займов банками для помощи начинающим компаниям, а также на достижение краткосрочных и долгосрочных целей созданным компаниям. Гарантии обычно выдаются по займам со сроком погашения 10-25 лет со ставкой не более чем 2,75% годовых.

АМБ также предоставляет гарантийные обязательства в строительных проектах с участием малого бизнеса. Строительство (с бюджетом не более 1,25 млн. долл.) должно осуществляться по заказу федерального правительства. Осуществляет выдачу грантов фирмам на развитие, а также на проведение научно-технических исследований, осуществляемых по заказу правительства США.

АМБ совместно с Министерством торговли США и ЭксИмБанком США оказывает содействие малому бизнесу в продвижении своих товаров и услуг за рубежом (юридические консультации, поиск партнеров за рубежом и т.п.).

Одной из функций АМБ является оказание помощи малым предприятиям в восстановительных работах после чрезвычайных ситуаций (природных катастроф). Помощь предоставляется в форме:

1. Гарантий на выдачу займов на приобретение и восстановление движимого и недвижимого имущества компании и семей-сотрудников. Проведение этих мероприятий осуществляется посредством присутствия представителей АМБ в местах стихийных бедствий в течение 3-х дней после объявления чрезвычайного положения.

2. Предоставления пострадавшим займов в течение 7-21 дней.

3. Распределения займов в течение 3-х дней после получения соответствующих документов (заявок) от компаний и семей-сотрудников.

В рамках АМБ существуют специальные программы для различных слоев общества: помощь пожилым лицам и ветеранам, женщинам, представителям коренного населения

США, физически неполноценным лицам и больным и всем, заинтересованным в открытии своего собственного малого бизнеса (обучение, консультации, помощь в проведении закупок, и т.д.). Также предоставляются консультационные услуги по вопросам получения с помощью АМБ различного рода займов, а также проведение другой разъяснительной работы (таблица 3).

Таблица 3 - Основные показатели развития малого бизнеса и государственной поддержки в США

ВВП страны	\$10,77трлн.
доля МП в ВВП	52% \$ 5,6 трлн. в 2009 г
Государственный бюджет	\$2,21трлн.
доля расходов на инфраструктуру поддержки МСП в госбюджете	0,036% \$0,8 млрд. в 2009 г.
Доля МП в общей занятости	50,1%
Доля МП в количестве всех предприятий	(97,6%) 22,9 млн. предприятий
Объём госзаказов размещенных в МП	\$ 40 млрд
Количество экспортно-ориентированных МП	(~1%) 231 тыс. предприятий
Объём экспорта США	\$ 1146 млрд. в 2009 г
в т.ч. продукты	\$ 807,6 млрд.
услуги	\$ 338,4 млрд
Доля МП в общем объёме экспорта	(~30%) \$ 343 млрд .

Государственная стратегия расширения экспорта разрабатывается Координационным Комитетом развития торговли США и нацелена на развитие высокотехнологичных и наукоёмких продуктов и услуг. К 2037 году ставится задача увеличить долю экспорта услуг с нынешних ~30% до 50% . Особое место в государственной политике уделяется развитию экспортных возможностей сектора МП. Для этого, был разработан ряд программ финансовой и технической поддержки экспортно-ориентированных МП. Вопросами развития экспортных возможностей МП занимаются 16 федеральных министерств и ведомств, в их числе: Комитет малого бизнеса в Конгрессе США (<http://wwwc.house.gov/smbiz/>); Комитет малого бизнеса в Сенате США (<http://sbc.senate.gov/>); Администрация малого бизнеса США АМБ (<http://www.sba.gov/>); Министерство торговли США (<http://www.doc.gov/>).

Анализ современного состояния говорит о постепенном снижении темпов роста малого и среднего бизнеса, что объясняется заполнением имеющихся рыночных ниш, ростом ряда малых компаний до категории средних, а также активизацией промышленного производства в ряде отраслей. При этом необходимо не стоит забывать и о имеющих место барьерах развитию малого и среднего бизнеса.

Меры, предпринимаемые Правительством РК по поддержке экономики республики, в следующем году должны оказать позитивное влияние на деятельность по поддержанию уровня жизни населения и экономики в целом.

В их числе:

- меры финансовой поддержки МСБ через специальный фонд «Даму», призванный поддержать кредитование МСБ на более доступных условиях по сравнению с БВУ, лишенных внешнего фондирования;

- дополнительная капитализация банков второго уровня (БВУ) за счет создания Правительством Фонда стрессовых активов (для выкупа проблемных активов у банков) и приобретения голосующих акций до 25% от уставного капитала системообразующих БВУ;

- увеличение пенсий, заработных плат и стипендий на 25% в 2009 и 2010 годах и другие меры.

В заключении необходимо отметить, что поддержка сектора малого и среднего бизнеса

должна осуществляться комплексно, на основе общей стратегии и скоординированных действий центральных и местных государственных органов, общественных объединений предпринимателей и сообщества международных и зарубежных организаций в Казахстане.

Список использованных источников

1. Закон Республики Казахстан от 19 июня 1997г. «О государственной поддержке малого и среднего предпринимательства»
2. Государственная программа развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в РК на 2001–2002 гг. от 7 мая 2001г.
3. Кулиев П., Кантарбаева А. Институциональные структуры поддержки малого и среднего бизнеса в Казахстане //Аль Пари. – 2000 г. - №6. – с.79.
4. Методические указания для предпринимателей. Основы законодательства Республики Казахстан по вопросам поддержки малого и среднего предпринимательства. – Костанай, ТОО «ПРЭКО Консалтинг», 2003г.
5. Основы управления финансами. Дж. К. Ван Хорн, М.: «Финансы и статистика», 2004 г.;

UDC 338.49:658

ROLE OF THE TRANSPORT SYSTEM IN STRENGTHENING OF ECONOMIC CAPACITY OF THE COUNTRY

N.S. Kenzhebalina

nurgul_kns@mail.ru

Student of L.N.Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan
Supervisor – A.A. Seisinbinova

The transport system is one of the major systems which forms infrastructure of economy on which depends development of all republic sectors, ensuring interrelations of branches of economy, mobility of the population and a manpower.

Government highly appreciates the strategic role of development of railway transport. The head of state Nursultan Nazarbayev in the Epistle to the people of the country "Strategy "Kazakhstan — 2050: the new political policy of the successful state" noted: "We revive the New Silk way, creating the main transport corridor Western Europe — the Western China".

The main objective of transport branch of Kazakhstan as it is noted in Transport strategy is a high which is capable to satisfy needs of economy and the population for transport services [1]. For its realization it is necessary to use fully the arrangement advantage of the country: the transit bridge between Europe and Asia. Kazakhstan in view of the geopolitical situation and economic potential is the active supporter of integration into system of international relations and the participant of global economic processes. Active participation in integration processes in the Euroasian region, the forthcoming accession to the World Trade Organization will allow Kazakhstan to realize more fully the external economic potential in the most competitive sectors of economy. In particular, on sector of transport services these processes can lead to decrease in a share of the market occupied with domestic transportations. First of all, these fears are connected with the insufficient level of competitiveness of the Kazakhstan transportations which are in most cases do not satisfy the international standards of quality of transport services.

Considering modern realities in aspect of modernization of transport and logistics it is possible to allocate major factors of priority of logistics in economic development of Kazakhstan:

1. Geographical position. Such organizations kakUSAID, UNESCAP, TRASEKA and many others, undoubtedly give preference to Kazakhstan as to a transit corridor between the West and the East.
2. Kazakhstan is the raw giant. If to take in a percentage ratio of export to import to RK, it