

шеше алмайды. Елді мекендердің бір-бірінен қашықта орналасуы, әрі сол жолды жүріп өткені үшін ақша төлеуге дайын автокөлік жүргізушілерінің концентрациясының аз болуы, ақылы жолдарды салуға инвестиция салушыларды үркітеді. Қазақстанда ақылы жолды салудың тағы бір қолайсыз жағы климаттың қатты континентальды болуы. Қысы өте суық, жазы ыстық. Үлкен температура айырмасы жолдың эксплуатациялық қасиеттерінің төмендеуіне және оған жыл сайын жөндеу жұмыстарына ақша бөлуді қажет етеді. Ақылы жолдарды салу үшін халық саны мен автокөліктер саны көп болуы тиіс. Ал, Қазақстанда бар жоғы 18 млн халық және 4,5 млн жуық автокөлік бар. Олардың басым бөлігі Республикалық маңызы бар Астана, Алматы қалалары мен облыс орталықтарының есебінде. Қазақстан үшін ақылы жолдар салу тек алыс орналасқан аймақтарды қосуға немесе халықаралық транзиттік магистральдарды салуға тиімді. Мысалы, батыс Еуропа және батыс Қытай тас жолы және қазіргі таңда Астана-Көкшетау аралығында сәтті жұмыс жасап тұрған ақылы жолын айтса болады.

Қазақстанға ақылы жол салу тәжірибесін енгізу барысында Лондодық тәжірибені қолданса болады. Мәселен, ірі қалалардағы көше кептелістің шешудің бір жолы автокөлік ағыны өте көп болтын қала ішіндегі жолдарды ақылы жолдарға алмастыру. Осылайша, қаланың орталық көшелеріндегі көлік кептелісін азайтуға болады. Алайда, бұндай тәжірибені толық демократиялық деп айта алмаймыз. Себебі, ақшасы жоқ адамдардың құқықтары бұзылады деп те айтуға болады.

Ақылы жол салуды енгізу барысында шет елдік елдердің тәжірибелеріне сүйенген дұрыс. Алайда, әр елдің өзінің географиялық орналасуына байланысты ерекшеліктерін естен шығармау қажет. Сонымен қатар, ақылы жол салу барысында елдегі автокөліктердің жалпы саны мен халықтың төлем қабілетінде міндетті түрде есепке алу қажет.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Мировой опыт платных дорог. Материалы Всемирного банка, 2000. <http://rru.worldbank.org/documents/toolkits/highways/pdf/59a.pdf>. URL: http://rru.worldbank.org/Documents/Toolkits/Highways/3_public/33/3332.htm
2. Винокуров Е.А., Джадралиев М.А., Щербанин Ю.А. Международные транспортные коридоры ЕврАзЭс: быстрее, дешевле, больше: Отраслевой обзор. Алматы: Евразийский банк развития, 2009.
3. Фишер Д., Бэббэр С. . Частное финансирование платных дорог. Материалы Всемирного банка, 1996. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTGUARANTEES/Resources/Private_Financing_of_Toll_Roads.pdf.

ӘОЖ621.867

ЛОГИСТИКА ЖӘНЕ БІРЛЕСКЕН ЭКОНОМИКА

Биялова Айгерим Темирбековна

bialoba@mail.ru

«Көлікті пайдалану және жүк қозғалысы мен тасымалды ұйымдастыру» кафедрасының магистранты, Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ, Астана, Қазақстан
Ғылыми жетекшісі – М.И. Арпабеков

Логистика жеткізу тізбегіндегі ынтымақтастық, салалық өткелдер мен күтпеген әріптестік қарым-қатынас арқылы ресурстарды бірлесіп пайдалану экономикасын қамтиды, ол іске асыру мен тасымалдаудың тиімділігін қамтамасыз етеді.

Бірлесіп пайдалану экономикасы тек қана өсе береді, біреудің машинасынан қырыққабатқа дейін бәрін алу мүмкіндігімен. Бұл бірлескен пайдалану моделінің таралуы әр бизнестің басындамаңызды рөл атқарды. Жоғары сапалы, тұрақты өнімдерді жасай отырып, кез-келген бизнестің жаңа желісін іске қосады деп күтілді.

Бірақ екі маңызды міндет қалды: сатуды басқару тәсілі мен өз өнімдерін сақтау орнын табу. Қойманы басқарудың дәстүрлі процесі: бөлінген кеңістікке инвестиция салу, ұзақ мерзімді жалға беру немесе логистика бойынша бөгде серіктестермен (3PL) жұмыс істеу, олар стартаптардың аз көлемі бар жаңа компаниялардан жалтаруы мүмкін.

Оның орнына Нью-Йорк компаниясы талап бойынша маршрутты таңдады. CasperSleep матрастарының стартап басшыларының ұсынысы бойынша компаниялардың талабы бойынша қойма қызметтерін Сиэтл Flexe компаниясымен ұсынылды.

"Flexe арқасында біз операцияларды басқару үшін қажетті технологиялық платформа ретінде, сондай – ақ әлемдегі ең ірі және ең жетілдірілген 3PL-ге қол жеткізу үшін аламыз", - деп толықтырды ол.

Flexe көмегімен: "біз тапсырыстарды орындаудың барлық желісін кемінде екі ай бұрын баптай алдық және жалға алу шартына қол қоймастан, қақпадан тікелей екі күндік жеткізу уәдесін ұсына бастадық", - дейді О'Тул.

БАЙЛАНЫС

Кеме қатынасы әлемінде Amazon тудырған жеткізудің аса жоғары жылдамдығында жұмыс істейтін, бүкіл арналы сату және орындау бизнес-модельдері бірлесіп пайдаланылатын экономиканың жеке активтерін коммерциализациялаумен және монетизациялаумен қиылысады және адамдар оларға барынша қолжетімді баға бойынша мұқтаж болған кезде осы активтерді қол жетімді етеді. Баға. Сіз фильм, бөлме немесе машина, мұнда сіз. Сізге қойма, жүк көлігі және іске асыруды басқару шешімі қажет, мұнда сізде де бар.

"Нақты уақытта қарым-қатынас жасауға арналған пост-мобильді қосымшалар әлемінде, сол күні жеткізу және тұрақты тұтыну, әсіресе қалаларда тұратын адамдар, талап бойынша электрондық коммерция платформаларынан, әлеуметтік желілер мен қызметтерден жылдам қанағаттандыруды күтуде. "DHL "клиенттерге арналған шешімдер және инновациялар" есебіне сәйкес, "логистика экономикасын басқару", бен ГЕЗИНГ, DHL Trend Research жобасының жетекшісі.

"Бірлесіп пайдалану экономикасы мобильділік пен қонақжайлылық сияқты активтердің үлкен көлемі бар бірнеше салалар үшін өте жойқын болды", - делінген есепте. "Бірақ бірлесіп пайдалану экономикасын қамтамасыз ететін технологиялар мен бизнес-модельдер кез келген салада қолданылуы мүмкін. Оның барлық ауыр активтері мен инфрақұрылымдары бар логистиканы қоспағанда болмайды".

ТАЛАП БОЙЫНША ЖИНАУ

Flexe сияқты компаниялар қазірдің өзінде шындықты көрді.

Қойма компаниясы талап бойынша қойманың сыйымдылығы бойынша шектеулерді жою және электрондық коммерцияның динамикалық орындалуын қамтамасыз ету үшін логистика, бөлшек сауда және брендтер жөніндегі сарапшылар командасымен 1000 астам қоймадан тұратын желіні қосу үшін өзінің технологиялық платформасын пайдаланады. Осы жас, бірақ өсіп келе жатқан сегментте Flexe Үстемдігі оған 2013 жылы құрылған сәттен бастап 64 миллион доллар көлемінде қаржыландыруды қамтамасыз етті.

"Клиенттердің қажеттілігі үнемі өзгеріп отырғандықтан, жүк жөнелтушілер қолдарын бүктіріп, олар тек не істеп жатқандығына риза бола алмайды", - дейді Flexe-нің операциялар бойынша аға вице-президенті Меган Эверт. "Олар сұранысты қанағаттандырудың инновациялық тәсілдерін іздеуді жалғастыруға тиіс".

Flexe бірнеше апта бойы қалқымалы дүкенде өз өнімін сынауға келетін іске қосу режимінде шағын компаниялардан бастап, сияқты Walmart және Ace Hardware сияқты топ

аттарға дейін, қосымша икемділік және жарнамалық, маусымдық немесе артық қорлар үшін орын қажет.

Evert Flexe-ге келіп жүк жөнелтушілер таңқаларлық, ол 3PL-мен салынған ынтымақтастық қатынастарынан қарағанда, кейбір контекстерде Flexe өзінің бәсекелесімен көре алады.

"3PL бізбен қалай қарым - қатынас жасайтынын көру қызықты болды", - дейді Эверт. "Кейде біз оларға өздері алмаған бизнестің бір бөлігін алып келеміз, және Біз 3PL, әсіресе өңірлік провайдерлерге, брендті қоймалау мен логистиканың ұлттық стратегиясына сай болуға көмектесе аламыз".

Осылайша Рено its Logistics жағдайында болды, Невада штаты.

2018 күзінде Walmart теледидарға арналған екі апталық жарнамалық науқанды өткізген кезде, ол өзінің қоймалық және логистикалық қажеттіліктерін толықтыру үшін Flexe-ге жүгінді. Содан кейін Flexe-ге Батыс жағалаудағы өнімді жайғастыру арқылы жүгінді.

"Walmart әлемдегі барлық кеңістікке ие деп ойлайды, бірақ олар әлі де электрондық коммерция жағынсалады", - дейді itsLogistics дистрибуция қызметінің Президенті Райан Мартин. "Flexe бізде лайықты мөлшерде қойма бар ма, олар жылжыту үшін пайдалануға болады.

"Бұл өте табысты болды және біздің табысымызға жақсы соққы болды", - дейді Мартин. Сонымен қатар, Flexe ITS-ге қарағанда қарапайым веб-платформаны пайдаланғандықтан, Walmart өнімдерін қоймаға және одан оңай және тиімді жылжыту болды.

БІРЛЕСІП ЖИНАҚТАУ ҮШІН БІРЛЕСКЕН ЖҰМЫС

Талап бойынша жинақтау-жаңа мүмкіндіктер мен ынтымақтастық үшін жетілген жалғыз орын емес. Бірлескен жұмысты кеңейту адамдар алдында жеткізу тізбегінің идеяларымен алмасу және озық тәжірибелерді жасау үшін әлдеқайда көп мүмкіндіктер ашады.

Saltbox, Атланттан стартап, бірлескен жұмыс тоқтатылатын жерден басталады. Ол бизнес иелерінің, импорттаушылар мен экспорттаушылардың, дистрибьюторлардың, өндірушілер мен электрондық коммерция операторларының әртүрлі тобын ұсынады, онда олар офистік серіктестер, сондай-ақ қоймалау бойынша әріптестер болуы мүмкін. Оның мақсаты-өз бизнесін басқару үшін қойманы қажет ететін адамдарға бизнес-модельдерді, жеткізу тізбегінің тәжірибесін, сондай-ақ логистика және қойманы басқару стратегияларын тоғыспалы тозаңдандыру үшін ортақ жұмыс істеу ортасын құру.

"Біз адамдар қауымдастықты қалыптастыра алатын функционалдық, физикалық кеңістікті ғана емес, сонымен қатар "нақты класс" кәсіпкері үшін бар үйкелістерді жойғымыз келеді", - деп түсіндіреді Тайлер тең құрылтайшы жән eSaltbox бас директоры.

Ол бүгінде көптеген кәсіпкерлер мен шағын бизнес иелері қиын жағдайға тап болатынын айтты. Оларға өз компанияларын және қолдау желісін дамыту үшін орын қажет. Бірақ олар қазіргі заманғы ыңғайлылықсыз және қала орталықтарынан алыс ескі ғимараттардағы қойма алаңдарының мың футына қымбат тұратын көп жылдық жалға алуды қаламайды немесе қажет етпейді.

Технологиялармен және қызметтермен айналысатын қызметкерлерден және оларға не қажет екенін табаалатын кәсіпкерлерден айырмашылығы көптеген қалаларда бірлескен жұмыс істеуге арналған орындардың өсіп келе жатқан санында, Интернетке, қиын ұқсас орындарды табу. "Біз өнеркәсіптік кеңістік мәселесін шешуге адами көзқарасты пайдаланамыз", - дейді қисық. "Біз өз бизнесін жүргізуге тырысатын және кәсіпкерлік қауымдастықты қолдау үшін гипер функционалдық еңістік құратын адамдардың қажеттіліктеріне қараймыз.

"Дәстүрлі қоймалар-бұл ерлер ортасы - оларсуық, лас, алыс жерлерде, мүмкін, тіпті қауіпсіз емес. Saltbox-пен біз бәрі үйде сияқты сезінетін жаңа, жарқын орын жасағымыз келеді", - дейді Saltbox-тың жартысы құрылтайшылар әйел-кәсіпкерлер екенін атап өтті.

"Қоймаларды бірлесіп пайдалану тәсілін іздеу және жеткізу қызметтері біздің пайдамызға әсер етеді", - дейді Мак. "Сондай-ақ, бізбір-бірімізді шабыттандыра алатын және барлығымызға пайда әкелетін идеяларды енгізетін қоғамдастық болу қызықты".

Көлік және жеткізу саласындағы инновациялар, сондай-ақ жеткізудің қызықты бу тізбектерін жасады.

FreshSpoke азық-түлік нарығы, мысалы, мейрамханалар мен супермаркеттердегі азық-түлік өнімдерін көтерме сатып алушыларға жергілікті азық-түлік өндірушілерінен тікелей алуға мүмкіндік береді. Онтарио негізделген Барри бірлескен экономиканың көптеген элементтерін қамтитын компания тапсырыс, төлем және жеткізуді жеңілдету үшін сатып алушылар мен сатушылардың байланысына арналған логистикалық платформаны пайдаланады.

Бірақ шын мәнінде бұл жұмыс істеуге мәжбүр етеді, сондықтан бұл FreshSpoke коммерциялық жеткізу секторларында бар артық көлік қуатын пайдалану қабілеті. Компания жүргізушілермен, автопарк операторларымен және тамақ өнімдерін жеткізушілермен жұмыс істейді, олар тұрақты ауысым кезінде басқа жеткізілімдерді жүзеге асырады және бос жүк көліктерін тамақ өнімдерімен толтырғысы келеді.

Қазіргі уақытта компания Канада, Онтарио қаласында 306 жергілікті азық-түлік жеткізушілерімен және 650 сатып алушылармен біріктіріледі. FreshSpoke Огайо.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1 Ж.М.Куанышбаев, М.И.Арпабеков, Н.К.Айдикенова/ Ашық жылжымалы құрамда жүкті орналастыру мен бекіту. Оқу құралы/ Алматы: Эверо, 2016.

2 Тасымалдау процесіндегі көліктік логистика: оқу құралы/ Куанышбаев Ж.М., Сулейменов Т.Б., Арпабеков М.И., Айдикенова Н.К., Н.Д – У. Адилова – Астана: ЕНУ им. Лумилева, 2014. – 191 с

3 Шодыров, Е. Қоймалар, вагон шаруашылығы // National Business. – 2006. – № 3.

4 Тойлыбаев, С. Invest Capital Realty: қоймалар, логистика, инфрақұрылым // KAZAKHSTAN халықаралық іскерлік журналы. – 2005. – № 2.

5 Сайт: <http://melimde.com/logistika-fimi.html>

ӘОЖ 447.225

ЖОҒАРЫ ТЕХНОЛОГИЯЛАР КОНТЕКСТІНДЕГІ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӨЛІКТІК-ЛОГИСТИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕР ЭКСПОРТЫНЫҢ БОЛАШАҒЫ МЕН ӘЛЕУЕТІ

Биназар Самат Халықұлы

samatbinazar1999@gmail.com

«Көлікті пайдалану және жүк қозғалысы мен тасымалды ұйымдастыру» кафедрасының магистранты, Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ, Астана, Қазақстан

Ғылыми жетекші - Т.Б. Сулейменов

Аннотация. Цель настоящего научного исследования заключается в анализе потенциала экспорта услуг в сфере транспорта и логистики, выявлении факторов, воздействующих на экспорт, и обосновании стратегий развития для Казахстана с целью увеличения доли высокотехнологичного экспорта. Применены разнообразные общенаучные