

УДК 347.73

Д.А. Куанова

ГУ «Управление предпринимательства, торговли и туризма Павлодарской области» (г. Павлодар)

E-mail: lady\_dgem@mail.ru

### **Влияние организаторов торгового оборота на рынок: роль и функциональное назначение**

***Аннотация.** В настоящее время в условиях быстро меняющейся экономической ситуации, мировых финансовых кризисов, стремительного развития рыночных отношений роль организаторов торгового оборота очень важна и велика. Прежде всего, в поддержке предпринимательства, в развитии торговых связей, продвижении товаров местного производства как внутри страны, так и за ее пределами, создании условий для организации и развития торговли в целом.*

*В данной публикации автором проводится анализ торгового оборота советского и нынешнего периодов, в результате которого следует вывод, что кроме государства необходимы и другие субъекты товарооборота, которые создавали бы условия для развития торговли. Ими оказались организаторы торгового оборота. Вместе с тем в публикации значительное место отведено правосубъектности специальных субъектов торгового оборота, характеристике основных видов и функций каждого из них, задач и целей, а также проблематике организаторов товарооборота.*

***Ключевые слова:** специальные субъекты, специальная правосубъектность, организаторы торгового оборота, торгово-промышленная палата, товарная биржа, ярмарка, выставка.*

Прежде чем перейти к проблеме влияния организаторов торгового оборота на рынок, обозначим, кто же такие организаторы торговли и кто к ним относится. Организаторами торгового оборота являются специальные субъекты, действующие в сфере торговли, обеспечивающие взаимодействие товаропроизводителей, посредников и потребителей по купле-продаже товаров, работ и услуг, прямым предназначением которых является не совершение сделок, а предоставление места и условий для торговли, а также развитие торговли.

В советский период при плановой экономике главным и единственным организатором торговли являлось государство. Госплан СССР с участием министерств и ведомств определял основные пропорции. После утверждения плана до министерств (ведомств) и Советов Министров союзных республик, а через них и предприятий (объединений) доводились исходные данные для разработки планов: контрольные цифры, государственные заказы, долговременные экономические нормативы и лимиты. В соответствии с этими данными, а также с прямыми заказами потребителей, органов снабжения и предприятий оптовой торговли заключались договоры, сами предприятия (организации) составляли и утверждали пятилетние планы. Эти планы представлялись также в вышестоящие органы управления для формирования отраслевых и территориальных планов [1, с. 27]. Министерство торговли СССР разрабатывало с учетом предложений Советов Министров союзных республик, а также министерств и ведомств, проекты пятилетних и годовых планов развития торговли в целом по стране и союзным республикам. Предприятия разрабатывали проекты пятилетних планов на основе сообщаемых им вышестоящей организацией контрольных цифр и экономических нормативов, а также заказов и договоров на поставку товаров [1, с. 28].

В Казахской ССР ведущее место занимало Министерство торговли КазССР. В начале 80-х годов XX века Министерство торговли КазССР включало в себя 19 областных и Алма-Атинское городское управление торговли, 72 торгова и розничных объединений, свыше 4 тыс. магазинов, 6 областных и Алма-Атинское городское управление общественного питания, 30 трестов столовых и ресторанов, более 5 тыс. предприятий общественного питания. В состав министерства входило 9 республиканских контор по оптовой торговле (специализированных по товарам) и оптово-розничное объединение «Казспортторг», 188 оптовых баз.

Предприятия министерств осуществляли розничную торговлю во всех областных центрах республики, а также некоторых городах областного значения (таких, как Балхаш, Капчагай, Абай, Сарань, Темиртау, Шахтинск, Щучинск и т.д.).

Также в этот период в Казахстане получили развитие орсы и продснабы – торговые организации, обеспечивающие товарами народного потребления рабочих и служащих важнейших отраслей промышленности, строительства и транспорта. В начале 80-х прошлого столетия в Казахстане их существовало 120 единиц, в розничном товарообороте КазССР они занимали значительное место. Орсы и продснабы функционировали на предприятиях энергетики, нефтяной, угольной, химической промышленности, черной и цветной металлургии, в геологических организациях, на железнодорожном транспорте, в водном хозяйстве и т.д.

В сельской местности торговое обслуживание осуществляла потребительская кооперация, превратившаяся в крупную хозяйственную и общественную организацию. Данная потребительская кооперация в Казахстане объединяла 19 областных, 219 районных потребсоюзов и райпо, 853 совхозных,

сельских и рабочих кооперативов. В кооперативной торговле насчитывалось около 20 тыс. магазинов, свыше 4 тыс. предприятий общественного питания, 100 торговых баз. Потребительская кооперация обслуживала более половины населения республики. Наряду с торговлей потребительская кооперация в широких масштабах вела закупки и сбыт сельскохозяйственных продуктов и сырья, развивало производство товаров народного потребления [2, с. 6-7].

В Казахстане наряду с Министерством торговли Казахской ССР и потребительской кооперацией розничную торговлю осуществляли около 60 других министерств и организаций. В некоторых городах одновременно работали магазины 5-10 различных ведомств. Функционирование организаций различной подчиненности привело к тому, что ни одна из них не отвечала в целом за снабжение товарами населения данного региона, правильную дислокацию торговой сети, оценку спроса населения, формирование обоснованных заказов на товары. Да и расходы на управление в этих условиях были неоправданно велики [2, с.36].

В республике в соответствии с постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июля 1977 года «О мерах по дальнейшему развитию торговли» была разработана и утверждена Генеральная схема управления торговлей, предусматривающая сокращение звенности в управлении и числа параллельно действующих торговых организаций, ликвидацию мелких подразделений, совершенствование структуры. Так, по Министерству торговли КазССР, в розничной торговле был осуществлен переход от четырехзвенной до трехзвенной системы управления: Министерство – управление торговли облисполкома (горисполкома) – оптово-розничное (розничное) объединение, торг, предприятие розничной торговли; в общественном питании: Министерство – управление торговли (общественного питания) облисполкома – трест, комбинат, предприятие; в оптовой торговле: Министерство – республиканская контора по оптовой торговле – областная оптовая база. В потребительской кооперации управление торговлей строилось по схеме: Казпотребсоюз – облпотребсоюз – райпотребсоюз (райпо) – торговое предприятие, кооператив.

Для улучшения торговли весьма важно было строго разграничить зоны деятельности торговых систем. Схемой было предусмотрено, что розничная торговля в Алма-Ате, областных центрах и некоторых других городах должна осуществляться системой Министерства торговли Казахской ССР; в сельских местностях, в районных центрах и городах, в которых преобладало сельскохозяйственное производство, торговое обслуживание обеспечивала потребительская кооперация. На орсы и продснабы было возложено обслуживание строителей и геологов в полевых условиях, рабочих и служащих отдельных новостроек, железнодорожников и некоторых других контингентов покупателей.

Одним из направлений в совершенствовании организационной структуры управления торговлей в тот период стало также создание розничных объединений в городах. Такие объединения организовывались на базе упраздненных торгов. За счет ликвидации дирекций хозрасчетных предприятий в объединениях были созданы функциональные отделы, организована диспетчерская служба, укреплялся штат товароведов, брокеров [2, с. 36-37]. За период с 1981-1985 годы было создано 26 розничных объединений: 16 – по торговле продовольственными товарами, 10 – промышленными.

В ряде мест на базе слияния торгов и оптовых баз были созданы оптово-розничные объединения по торговле несколькими крупными группами товаров.

Кроме того, одним из новшеств 80-х гг. XX века явилось внедрение автоматизированных систем управления и вычислительной техники. В республике были созданы и функционировали 6 вычислительных центров [2, с. 38].

Несмотря на достаточно крупный и разветвленный государственный аппарат и всевозможные попытки реформирования оперативной системы управления торговлей, в стране сохранялся дефицит некоторых товаров.

Рост товарооборота, расширение ассортимента и разновидностей товаров, усложнение хозяйственных связей в мире привело к тому, что выстроенная система управления торговлей в СССР, изжила себя.

В новых рыночных условиях необходимы были новые участники торгового оборота, которые могли бы взять на себя часть функций государственных органов по управлению торговлей (и тем самым разгрузить их и снизить гегемонию государства в экономике страны), но, самое главное, создать условия для ее развития, развития конкуренции товаров торговых предприятий и обеспечения населения всеми необходимыми товарами.

Таким образом, с развитием рыночной экономики, возникла необходимость участия организаторов торгового оборота – специальных участников торгового оборота, обладающих особым правовым статусом, играющих немаловажную роль и оказывающих значительное влияние на развитие новых торговых отношений в целом.

Организаторы торгового оборота различны по своему происхождению, имеют различную структуру и неодинаковые функции в области обеспечения торгового оборота.

Главным субъектом торгового оборота являются торговое общество или торговец. Круг участников торгового оборота обладает своей спецификой – он уже, чем круг субъектов гражданского права. Так, среди юридических лиц различают две основные группы: коммерческие и некоммерческие

организации (далее – НКО). Основную часть участников торгового оборота составляют коммерческие организации, а также индивидуальные предприниматели. НКО участвуют в товарообороте ограниченно [3, с. 12-13].

Некоммерческие организации играют значительную роль в развитии экономики. Такие НКО, как биржи, торгово-промышленные палаты, ассоциации торговых предприятий, выполняют очень важную функцию формирования и развития товарного рынка в нашей стране. Именно благодаря НКО в торговом обороте происходит становление цивилизационной структуры товарного рынка [3, с. 13].

Многие исследователи предпринимательского права относят НКО к специальным субъектам товарооборота, часть из них выступает в роли организаторов товарного обращения [3, с. 14].

Важным вопросом для выяснения правового статуса организаторов торгового оборота является определение их правоспособности. НКО обладают так называемой специальной правосубъектностью. Общая правосубъектность определяется как возможность совершать любые действия, кроме тех, которые запрещены законом. Специальная правосубъектность, напротив, принципиальное значение придает определению круга тех действий, которые организации разрешены. Это связано с тем, что организация, обладающая такой правосубъектностью, не вправе производить иные, кроме разрешенных, действия. Перечень возможных для такой организации действий приводится в ее учредительных документах или законе. Именно поэтому такая правосубъектность имеет еще название «уставная».

Разделяя правоспособность на общую и специальную, необходимо иметь в виду тот факт, что в содержание правоспособности входят не конкретные права и обязанности, а лишь потенциальная возможность их приобретения [3, с. 14-15].

Наличие специальной правоспособности не следует рассматривать как способ ограничения правоспособности юридического лица в буквальном смысле этого слова. Безусловно, предписанная в законе специальная правоспособность юридического лица в какой-то мере ограничивает правоспособность юридического лица, но это скорее не форма ограничения, а специальный механизм регламентации, сообразования статуса различных юридических лиц в зависимости от целей деятельности (коммерческие и некоммерческие) и организационно-правовых форм.

Правоспособность организаторов торгового оборота предполагается целевой (специальной, ограниченной), допускающей их участие лишь в определенном, ограниченном круге коммерческих правоотношений [3, с. 16].

Согласно статье 2 Закона Республики Казахстан от 16 января 2001 года № 142-П «О некоммерческих организациях» некоммерческой организацией признается юридическое лицо, не имеющее в качестве основной цели извлечение дохода и не распределяющее полученный чистый доход между участниками. Некоммерческая организация может заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, поскольку это соответствует ее уставным целям (п.1 статьи 33 Закона), то есть НКО участвуют в хозяйственной деятельности «ограниченно». Отсюда следует вывод, что НКО участвуют в хозяйственном обороте как специальные субъекты, целью которых является не совершение сделок, а создание условий для совершения сделок другими участниками торгового оборота.

Эти организации являются коммерческими по своей роли в структуре рынка, по своему торговому предназначению и некоммерческими – по своей природе и организационно-правовой форме.

К таким непредпринимательским по целям деятельности организациям относятся, в частности, товарные биржи, объединения юридических лиц в форме ассоциаций и союзов, торгово-промышленные палаты, выставки, ярмарки, оптовые продовольственные рынки и т.д.

Таким образом, основной функцией таких специальных субъектов товарооборота является осуществление непредпринимательской по своим целям деятельности, направленной на содействие профессиональным участникам хозяйственного оборота (предпринимателям, коммерсантам) в продвижении товаров от производителей к потребителям [3, с. 17].

Организаторы торгового оборота, обладая специальной правоспособностью, играют вспомогательную, но весьма значимую роль, способствующую становлению рынка в Казахстане и формированию цивилизованной структуры торговли.

Среди организаторов торгового оборота наиболее распространенными являются следующие виды.

Некоммерческое партнерство – основанная на членстве организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами для содействия членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных, а также иных целей, ориентированных на достижение общественных благ.

Автономная некоммерческая организация – не имеющая членства организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов в целях предоставления услуг в области образования, здравоохранения, культуры, науки, права, физической культуры, спорта и иных услуг.

Ассоциация (союз) – добровольное объединение коммерческих организаций (в целях координации предпринимательской деятельности, представления и защиты имущественных интересов) или некоммерческих организаций [3]. Примерами данных союзов являются аккредитованные Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» организации. Всего их в Казахстане существует 158 согласно

данным НПП «Атамекен». Аккредитацию организации проходят в соответствии с Законом «О Национальной палате предпринимателей РК», Правилами аккредитации ассоциаций (союзов) в системе НПП РК. Примерами могут быть такие объединения юридических лиц, как «Ассоциация торговых предприятий Казахстана», «Союз товаропроизводителей и экспортеров Казахстана», «Союз товарных бирж Республики Казахстан «ОТАН» и другие.

Торгово-промышленная палата – некоммерческая организация, объединяющая казахстанских предпринимателей для реализации целей, определенных законодательством. Внешнеторговая палата Казахстана (далее – ВПК) была образована 29 июля 2014 г. и является 100 % дочерней компанией Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен». Основной задачей Внешнеторговой палаты Казахстана является представление интересов казахстанского бизнеса во внешнеэкономической сфере. Для выполнения поставленной задачи ВПК образует деловые советы и иные консультативно-совещательные органы в соответствии с законодательством Республики Казахстан и положениями международных договоров, организует проведение выставок, форумов и ярмарок, в том числе за рубежом; осуществляет международный маркетинг и рекламную поддержку для продвижения казахстанских товаров и услуг на мировом рынке; оказывает информационные, оценочные, брокерские, маркетинговые, рекламные, переводческие и консалтинговые услуги по вопросам внешнеэкономической деятельности; осуществляет сбор, анализ и предоставление информации о законодательстве всех стран по вопросам регулирования экспорта-импорта, проводимых ярмарках, выставках, международном товарообороте и платежах, состоянии других вопросов, связанных с международной торговлей и внутренней хозяйственной деятельностью; предоставляет сервисную поддержку отечественным экспортерам [4].

Согласно п. 1. статьи 6 Закона Республики Казахстан «О товарных биржах» товарной биржей является юридическое лицо, созданное в организационно-правовой форме акционерного общества, осуществляющее организационное и техническое обеспечение торгов путем их непосредственного проведения с использованием торговой системы товарной биржи. Товарная биржа обеспечивает проведение торгов по установленным правилам биржевой торговли. Основным видом деятельности товарной биржи являются организация и проведение биржевых торгов. Кроме того, к функциям товарных бирж, согласно казахстанскому законодательству, относятся: регистрация и оформление сделок, оказание организационных, консультационных, информационных, методических услуг, проведение аналитических исследований рынка биржевых товаров, организация учебных курсов по обучению и повышению квалификации участников биржевого товарного рынка и другие [5, с. 56].

Согласно информации Министерства национальной экономики Республики Казахстан в стране зарегистрировано 10 товарных бирж. Несмотря на данный факт, товарные биржи развиты в Казахстане достаточно слабо. Согласно приказу Министра национальной экономики Республики Казахстан от 26 февраля 2015 года № 142 «Об утверждении перечня биржевых товаров и минимального размера представляемых партий, которые реализуются через товарные биржи» определены лишь 9 видов биржевых товаров и их минимальный размер представляемых партий, которые реализуются через товарные биржи. Тогда как в Республике Беларусь этот перечень составляет 70 наименований товаров, а в Российской Федерации государственные закупки через электронные биржевые площадки вовсе не ограничены никаким перечнем биржевых товаров.

Оптовая ярмарка и выставка – законодательно правовой статус не урегулирован. Ярмаркой чаще всего называют краткосрочное мероприятие, периодически проводимые торги. На выставке организация торговли выражается в заключении договоров купли-продажи на основе осмотра образцов продукции производственного назначения и товаров [5, с. 60].

Так, например, в Павлодарской области в целях поддержки отечественных товаропроизводителей и в рамках обеспечения населения продовольственными товарами первой необходимости, на еженедельной основе в городах и районах проводятся сельскохозяйственные ярмарки. По итогам 2018 года в области проведено 617 ярмарок на сумму 1867,9 млн тенге.

В рамках Дорожной карты по формированию продовольственного пояса города Астаны на 2017-2018 годы на ежегодной основе в г. Астане проводятся сельскохозяйственные ярмарки с участием товаропроизводителей Павлодарской области под лозунгом «Сделано в Казахстане». В 2018 году в столице были организованы две ярмарки (8-9 сентября и 13-14 октября). В данных сельскохозяйственных ярмарках приняли участие свыше 100 предприятий переработки и сельхозформирований со всех регионов области, которыми поставлено продукции в объеме 1006 тонн, в том числе свыше 91,7 тонн мяса и мясной продукции, 440 тонн картофеля, 200 тонн овощей и свыше 274,3 тонн сельскохозяйственной продукции, производимой в нашей области на сумму свыше 260 млн тенге.

Данное мероприятие способствует не только насыщению столичного рынка качественной продукцией и обеспечению потребностей населения, но и продвижению, узнаваемости и повышению спроса на продукцию товаропроизводителей нашей области.

Наиболее ярким примером выставки, проведенной в Казахстане за последние годы, является Международная специализированная выставка «Ехро-2017», которая прошла с 10 июня по 10 сентября

2017 года в г. Астане. Тема Expo-2017 – «Энергия будущего», осветила одну из самых актуальных тем, волнующих мировое сообщество – альтернативные источники энергии. В выставке приняли участие 115 стран и 22 международные организации. Выставку посетило более 3 млн человек. Результатом проведения всемирных выставок является расширение международных, экономических, политических, культурных и научных связей.

На 2019 год запланировано проведение 67 международных выставок в разных регионах страны на различные тематики, такие, как, металлургия, пищевая промышленность, сферы красоты и здоровья и т.д.

На мой взгляд, к организаторам торгового оборота можно отнести и различные международные организации региональной экономической интеграции (в традиционной классификации организаторов хозяйственного оборота их нет). Это такие организации, как Евразийский экономический союз, Шанхайская организация сотрудничества, Европейский союз и т.д. [6].

Главная задача данных организаций обеспечение свободы движения товаров, а также услуг, капитала и рабочей силы и проведение единой и согласованной политики в отраслях экономики, т.е. создание условий для развития торговли стран, входящих в эти союзы [7].

В настоящее время в условиях свободной рыночной экономики немаловажным является оказание поддержки предпринимателям, занятым в торговле. Для этого государству необходимо совершенствовать нормативную базу, определяющую правовой статус организаторов торгового оборота, так как именно они являются непосредственными участниками товарооборота, посредством которых оказывается поддержка и защита интересов предпринимателей.

На сегодняшний день существует ряд проблемных вопросов, затрагивающих правовой статус организаторов торгового оборота. Так как наше государство молодо, нормативно-правовая база, касающаяся правового статуса организаторов товарооборота сырья, недоработана. Так, например, согласно законодательству Казахстана о товарных биржах государственные закупки через товарные биржи предусмотрены лишь на биржевые товары из «Перечня», состоящего из 9 наименований. Тогда как в других странах этот перечень не ограничен, либо имеет более широкий список товаров (например, Республика Беларусь составляет 70 наименований). Второй острой проблемой товарных бирж является отсутствие контроля со стороны уполномоченного органа по соблюдению Закона РК «О товарных биржах» в части реализации биржевых товаров через товарные биржи согласно Перечню.

Товары, включенные в «Перечень» должны в обязательном порядке реализовываться через товарные биржи. В развитых странах производители и потребители заинтересованы в определении объективной, справедливой цены, реализуя свои товары через товарную биржу, вследствие чего во многом исключается коррупция, уход от налогов, оффшорная экономика и т.д. Тогда как на самом деле многие участники предпочитают деление необходимого количества товаров на несколько партий во избежание биржевых торгов на товар.

В качестве практических рекомендаций, считаю необходимым расширить перечень товаров, которые могут участвовать в товарных биржах. При этом, в Перечне необходимо учесть условия проведения сделок (экспорт/импорт, внутренний рынок) с обязательным указанием минимальных партий товаров. Данные потребности обусловлены рядом причин, таких как:

– при наличии достаточно большого оборота по определенному виду товаров существенно упрощается механизм ценообразования;

– увеличение налоговой базы – так как сделки на бирже прозрачны и компаниям, заключающим сделки на бирже, значительно сложнее скрывать прибыль от налогообложения при их заключении.

Кроме того, статус выставок и ярмарок также до сих пор не регламентирован. В Казахстане нет нормативно-правовых актов, которые бы всесторонне регулировали ярмарки и выставки. В связи с чем, считаю необходимым разработать соответствующие нормативно-правовые акты.

Еще одной проблемой, по моему мнению, является отсутствие отраслевых программ поддержки торговой деятельности. Так, например, в нашей стране существует множество различных программ и проектов по поддержке предпринимательства. Это и Дорожная карта бизнеса – 2020, и Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы, государственные программы индустриально-инновационного развития, развития аграрно-промышленного комплекса и другие. Лишь в Дорожной карте бизнеса – 2020 возможна поддержка торговой деятельности по первому направлению программы «субсидирование части ставки вознаграждения по кредитам/договорам финансового лизинга банков/банка развития/лизинговых компаний», при условии, если предприниматель будет развивать свой бизнес в моногороде либо сельской местности. Так как в настоящее время в государстве все больше развивается рыночная экономика и набирает обороты объявленный государством переход на новый формат торговли, сфере торговли необходима государственная поддержка в данном направлении. В связи с чем, считаю необходимым принятие отраслевой программы развития торговой деятельности, с закладкой своих отдельных бюджетных средств, установления оптимальных для бизнеса процентных ставок и определением специального субъекта по реализации данной программы.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Иваницкий В.И. Экономика советской торговли: учебное пособие. – Москва: Экономика, 1990. – С. 334.
- 2 Дацюк И.С. Торговля в Казахстане и перспективы. – Алма-Аты: Знание, 1983. – С. 40.
- 3 Абросимова Е.А. Организаторы торгового оборота: учебник для бакалавриата и магистратуры. – М.: Издательство «Юрайт», 2018. – 183 с.
- 4 Закон Республики Казахстан от 4 июля 2013 года № 129-V «О Национальной палате предпринимателей Республики Казахстан». – Режим доступа: <http://atameken.kz/ru/departments/46-vneshnetorgovaya-palata-kazahstana>.
- 5 Андреева Л.В. Коммерческое право России: учебник. – М.: Вотерс Клувер. – 2006. – 288 с.
- 6 Алшанов Е.М. Экономическая политика и развитие взаимовыгодных процессов в условиях евразийской интеграции // Вестник университета «Туран». – 2014. – № 4 – С. 9-15.
- 7 Чекрыжов А. ЕАЭС – долгосрочная программа // Central Asia Monitor. – 2015. – С. 10.

## REFERENCES

- 1 Ivanickiy V.I. Ekonomika sovetskoy trgovli: uchebnoe posobie. – Moskva: Ekonomika, 1990. – S. 334.
- 2 Dacuk I.S. Torgovlya v Kazakhstane i perspektivy. – Alma-aty: Znanie, 1983. – S. 40.
- 3 Abrosimova E.A. Organizatory torgovogo oborota: uchebnik dlay bakalavriata i magistratury. – M.: Izdatelstvo «Yurait», 2018. – 183 s.
- 4 Zakon Respubliki Kazakhstan ot 4 iyulya 2013 goda № 129-V «O Nacionalnoy palate predprinimateley Respubliki Kazakhstan». – Rezhim dostupa: <http://atameken.kz/ru/departments/46-vneshnetorgovaya-palata-kazahstana>.
- 5 Andreeva L.V. Kommercheskoe pravo Rossii: uchebnik. – M.: Voters Kluver, 2006. – 288 s.
- 6 Alshanov E.M. Ekonomicheskaya politika i razvitie vzaimovygodnyh processov v usloviyah evraziyskoy integracii // Vestnik universiteta «Turan». – 2014. – № 4 – S. 9-15.
- 7 Chekryzhov A. EAES – dolgosrochnaya programma // Central Asia Monitor. – 2015. – S. 10.

## ТҮЙІН

**Д.Ә. Қуанова**

*«Павлодар облысының кәсіпкерлік, сауда және туризм» ММ-сі (Павлодар қ.)*

### **Сауда ұйымдастырушыларының нарыққа әсері: рөлі мен функционалдық мақсаты**

Қазіргі уақытта тез өзгертін экономикалық жағдайы, жаһандық қаржы дағдарысы және нарықтық қатынастардың жылдам дамуы жағдайында сауда ұйымдастырушылардың рөлі өте маңызды. Ең алдымен, кәсіпкерлікті қолдауға, ел ішінде және одан тыс жерлерде сауда қатынастарын дамытуға, жергілікті тауарларды жылжытуға, сауданы ұйымдастыруға және жалпы дамытуға. Бұл басылымда автор кеңестік және ағымдағы кезеңдердегі тауар айналымын талдайды, оның нәтижесінде сауда-саттықты дамыту жағдай жасау үшін мемлекеттен қоспағанда тауар айналымының басқа да субъектілері қажет. Олар сауда ұйымдастырушылары болды. Сонымен қатар, басылымда сауда-саттықтың арнайы субъектілерінің заңды тұлғалары, олардың әрқайсысының негізгі түрлері мен функциялары, міндеттері мен мақсаттары, сондай-ақ сауда ұйымдастырушыларының проблемалары маңызды орын алады.

**Түйінді сөздер:** арнайы пәндер, арнайы құқықтық тұлға, сауда ұйымдастырушылары, сауда палатасы, тауар биржасы, жәрмеңке, көрме.

## RESUME

**D.A. Kuanova**

*«Pavlodar region's management of business, trade and tourism» SI (Pavlodar)*

### **The influence of trade organizers on the market: the role and functionality**

At present, the role of trade organizers in the conditions of a rapidly changing economic situation, global financial crises, and the rapid development of market relations is very important and significant. First of all, in the support of entrepreneurship, the development of trade relations, the promotion of local goods inside the country and abroad, the creation of conditions for the organization and development of trade in general. In this publication, the author analyzes the trade turnover of the Soviet and current periods, as a result of which the

*conclusion follows that, in addition to the state, other subjects of commodity circulation are also needed to create conditions for the development of trade. They were the organizers of trade. However, in the publication a significant place is given to the legal personality of special subjects of trade, the characteristics of the main types and functions of each of them, tasks and goals, as well as the problems of organizers of trade.*

**Key words:** *special subjects, special legal personality, organizers of trade, chamber of commerce, commodity exchange, fair, exhibition.*