



ҚазЭУ ХАБАРШЫСЫ

2010
№1

ҚазЭУ хабаршысы

Журнал Қазақстан
Республикасының
Ақпарат министрлігінде
тіркелген

Тіркелу куәлігі
№ 7700-Ж
25.09.2006 ж. берілген.

«Т. Рысқұлов атындағы
Қазақ экономикалық
университеті» АҚ



№ 1 (73) 2010
1996 жылдан бастап
шыға бастады

**Т. РЫСҚҰЛОВ АТЫНДАҒЫ
ҚАЗАҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ҒЫЛЫМИ-ҚОҒАМДЫҚ БАСЫЛЫМЫ**

Ә.Ә. Әбішев — «ҚазЭУ хабаршысы» ғылыми журналының бас редакторы,
Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ректоры, э.ғ.д., профессор

**Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «ҚазЭУ хабаршысы»
ғылыми журналының ғылыми-редакциялық кеңесі:**

С.А. Святос — «Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық
университеті» АҚ Директорлар кеңесінің төрағасы

Ә.Ә. Әбішев — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ректоры, э.ғ.д., профессор

Ш.Р. Әбділманова — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің бірінші проректоры, оқу ісі
жөніндегі проректоры, э.ғ.д., профессор

К.О. Оқаев — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Экономика» кафедрасының
профессоры, э.ғ.д.

К.Б. Бердәлиев — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Менеджмент» кафедрасының
профессоры, э.ғ.к.

К.Қ. Илиясов — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы» кафедрасының
профессоры, э.ғ.к.

М.С. Тонкопий — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Табиғатты пайдалану
экономикасы және қоршаған ортаны қорғау»
кафедрасының меңгерушісі, г.-м.ғ.д., профессор

РЕДАКЦИЯЛЫҚ АЛҚА

Т.И. Мұхамбетов — Жауапты хатшы, Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ғылыми жұмыс
жөніндегі проректоры э.ғ.д.

Н.А. Асанов — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің оқу-әдістемелік жұмыс
жөніндегі проректоры, п.ғ.д., профессор

Ә.М. Жүнісов — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің тәрбие және қоғаммен байланыс
жұмыстары жөніндегі проректоры, п.ғ.д., профессор

А.А. Сәтмырзаев — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Есеп және статистика»
факультетінің деканы, э.ғ.к., профессор

А.Г. Ибраев — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Инженерлік-экономикалық»
факультетінің деканы, ф.-м.ғ.д., профессор

Ұ.М. Искаков — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы нарығы және банк бизнесі»
кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор

С.Ж. Ынтықбаева — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы» кафедрасының
меңгерушісі, э.ғ.д., профессор

Е.М. Үпішев — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Табиғатты пайдалану
экономикасы және қоршаған ортаны қорғау»
кафедрасының профессоры, э.ғ.д.

Ұ.А. Текенов — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Әлемдік экономика және
халықаралық қатынастар» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.

А.Ж. Сәрсембаева — «Экономика» баспасының бас редакторы

А.К. Танкиева — Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ғылыми зерттеу жұмыстарын
ұйымдастыру бөлімінің бастығы, э.ғ.к., доцент

МАЗМҰНЫ

ҒЫЛЫМИ ӨМІР – НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

К. БЕРДАЛИЕВ

Кафедра «Менеджмент» в развитии (к 35 летию) 8

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСНАМА – ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Р.В. ПЛОХИХ

Методические подходы к индикации эколого-экономической
эффективности природопользования 10

А.С. УМЕТАЛИЕВ

Принципы и механизмы рыночной экономики – основа
для реформирования системы образования 18

Г.Ж. ЖАЛГАСБАЕВА

Опыт зарубежных стран в инвестиционной политике 22

Е.Е. ЖОЛАНОВ

Самозанятость населения в экономике Казахстана:
теоретический аспект 27

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКА – ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Ш.Е. АЛЬПЕЙСОВА

Современные тенденции развития интеграции
в сельском хозяйстве Жамбылской области 33

С.С. БАКТЫМБЕТ

Зарубежный опыт использования индикаторов,
характеризующих развитие экономики знаний 37

Ғ. ОМАРОВА

Ауыл шаруашылығы өнімдеріне экономикалық қауіпсіздікті
камтамасыз ету жолдары 45

К.Т. ОМАРОВ

Проблемы индустриально-инновационного развития Казахстана
и роль транспортно-коммуникационного комплекса в их решении 48

А.К. ТАСКИМБАЕВ

Повышение конкурентоспособности сектора информационно-
коммуникационных технологий в Республике Казахстан 52

Б.С. САУБЕТОВА

Развитие новых технологий в мировой
нефтеперерабатывающей промышленности 58

Т.А. ГОРЗИБ

Мониторинг воспроизводства кадрового потенциала и его профессионально-квалификационной структуры 63

А.К. САУРУКОВА

Зарубежный опыт стимулирования малого наукоемкого бизнеса..... 72

С.Е. САРСЕМБЕКОВА, А. МАХАНОВА

Кластеры – новая система развития интеграционных процессов 79

Г.С. УКУБАСОВА

Конкурентоспособность фирмы и ее конкурентная позиция на рынке..... 85

З.Ж. ТУЕБЕКОВА

Региональные особенности производства пшеницы в РК 92

А.Ж. БЕКБАСОВА

Инновации – сущность, характеристики и состояние в РК 96

А.А. РЕЗНИК

Рынок ферментных препаратов в Казахстане: текущее состояние, перспективы развития 103

М.Е. ОМАРОВ

Рынок образовательных услуг в системе высшего образования Казахстана 108

**БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ –
БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**

К.Ж. ДАУБАЕВ

Повышение эффективности рынка транспортно-логистических услуг с развитием системы кластеров на транспорте 114

Г.Т. КИСАМБИНА

Роль сортов семян подсолнечника в рентабельности их выращивания 120

А.О. ОЛЖАБАЕВА

Ресурсные потоки предприятия как предмет логистики..... 125

Б.О. МУКАНОВ

Анализ развития туристской отрасли в Казахстане..... 130

А.Ж. САДУОВ

Кластерное развитие туризма в Казахстане 136

О.Б. МАЗБАЕВ

Пути формирования туристского рынка в Казахстане 143

М.С. ЗАУРБЕКОВ

Основные направления политики управления государственными активами 151

А.В. МАКСИМОВА, Н.И. УШУРОВА

Комплексная оценка эффективности управления работников Акиматов..... 157

Д.С. ЖАҚЫПБЕКОВ, А.И. АБДРАМАНОВА Корпоративті табыс салығының құрамындағы табыстар мен шегерімдердің жіктелуі.....	161
Д.С. ЖАКИПБЕКОВ, Н. ТУРГУНОВА Организация оплата труда и функции заработной платы	165
Б.С. МЫРЗАЛИЕВ, Г.О. НҰРБЕТОВА Мақта кластерін қалыптастырудағы қазіргі мәселелер.....	170
А.Т. ТЛЕУБЕРДИНОВА Принципы и факторы управления кадровой политикой туристской отрасли.....	175
Н. ӘЛИХАН Қазақстанда шағын және орта бизнестің дамуындағы салық салу ерекшеліктері.....	184
А.К. ШАРИПОВ, Ж.А. АСАНОВА Проблемы кооперирования в свеклосахарном производстве Казахстана.....	189
Р.А. МУРАТОВА Методика оценки конкурентоспособности регионального строительного продукта	193
Ю.Б. КЛЮЕВ, Б.К. ДЖАМАНБАЛИН Эффективность управления конкурентоспособностью на энергопредприятиях Казахстана.....	200
С.С. ЫДЫРЫС Крупный город как индустриально-региональный объект исследования территорий страны.....	206
Н.Н. НУРМУХАМЕТОВ Особенности конкурентоспособности наукоемкой продукции предприятий машиностроительной отрасли РК	213
Ж.Е. СЕМБАЕВА Управление качеством гостиничных услуг	218
Н.Т. БАЙКАДАМОВ, А.К. АБЖАНОВА Организационная культура – один из важных элементов эффективного корпоративного управления	223
Н.Н. ҚҰРМАНБАЕВА Экономиканы мемлекеттік реттеудің саясаты мен бағыттары	229
Г.А. ТАСПЕНОВА Организационно-экономический механизм управления деятельностью фармацевтических предприятий	233
Д. АЛПЫСБАЙ Қазақстан Республикасындағы шағын бизнестің қалыптасуы, дамуы және бүгінгі ахуалын талдау	239

Т. Ж. УСТЕНОВА Перспективы развития международного туризма	246
Б.А. ЖУНУСОВ Причины снижения эффектов от антикризисной политики в сфере поддержки МСБ в Казахстане	253
Н.А. ҮМБЕТӘЛИЕВ, Қазақстан Республикасы салық жүйесінің қазіргі кездегі ерекшеліктері мен даму тенденциялары	257

ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУ – ФИНАНСЫ И АНАЛИЗ

А.К. ОМАРБАЕВА Қазақстандағы құнды қағаздар нарығы: жай-күйі, мәселелері және даму перспективалары	263
Г.Н. АППАКОВА Современные подходы в организации учета вознаграждений работникам	271
Б.Қ. КӨПЕШОВА, К.С. ШУАШЕВА Компанияның қызметін қаржылық талдаудағы франшон және романе матрицасы	277
А.М. НУРГАЛИЕВА Проблемы оптимизации затрат в системе управленческого учета банка	282
Т. АЗАТБЕК Механизм оценки степени монополизации рынка на основе анализа наличия барьеров входа	287
А.А. САТМҰРЗАЕВ Роль амортизационных отчислений в формировании себестоимости продукции	292
Ш.Т. УНГАРБАЕВА Лизинг для предприятий малого и среднего бизнеса: его роль и особенности	297
А.Е. ХАМИДУЛЛИН Управление рыночными рисками в малых и средних казахстанских банках	304
А. КАРИМОВА Учет основных средств в соответствии с МСФО	311
Ж.Ө. АХАТОВА, С.Ж. ЖАҚЫПБЕКОВ Екінші деңгейдегі банктерде ішкі аудитті ұйымдастыру проблемалары	317

Б.У. БАЙДУЛА, Р.К. НИЯЗБЕКОВА

Коммерциялық банктерде дағдарыс белгілері және
несие пайыздарын өндіру мәселелері 323

А.Г. БИЖИГИТ

Принципы жизнедеятельности исламских финансовых институтов 330

Б.Н. ЖАБЫТАЙ, С.Ж. ЖАҚЫПБЕКОВ

Оңтүстік Қазақстан облысы экономикасының өркендеудегі
ауыл шаруашылық және өнеркәсіптік кәсіпорындарға
ішкі аудит жүргізу 336

К.М. КАЛЫКУЛОВ

Математические методы определения эффективности
использования ресурсов в сфере услуг 342

М.И. АЗБЕКОВА

Бюджеттің кіріс бөлігінің атқарылуы мен макроэкономикалық
болжам көрсеткіштерінің факторлы анализі 345

ИСРАИЛОВ М.И., УМЕТАЛИЕВ А.С.

Оценка и выбор поставщиков (подрядчиков) 349

Б.Ш. ЖАНУЗАКОВ

Принципы базовых концепций бухгалтерского
учета финансовых инструментов 354

Н.А. ҚҰДАЙБЕРГЕНОВ

Кәсіпорындардағы ішкі аудиттің ұйымдастырылуы
және оны жетілдіру жолдары 359

О. РАХМЕТОВ

Қазақстан және АҚШ: бюджеттің орындалуын тексеру
институттарын салыстырмалы талдау 369

О. РАХМЕТОВ

Қазақстан және АҚШ: бюджеттік үрдіс 376

Ә.Ж. САПАРБАЕВ, Қ.Т. АБАЕВА

«Ертіс орманы» мемлекеттік орман табиғи резерваторының
орман шаруашылықтарын кластерлік талдау 380

Э. ТҮЛЕГЕНОВ

Вопросы классификации методов учета затрат на производство 384

ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

Л.С. КОМЕКБАЕВА

Опыт Казахстана в изъятии природной ренты 390

Д.Л. КОЗБАХОВА

Теоретические основы устойчивого развития депрессивных регионов 393

Н.А. САКЕНОВ Развитие интеграционных процессов в АПК РК	399
Г.У. МАКЕНОВА Кеңестік дәуірдегі қазақ жеріндегі көші-қон ерекшеліктері және қазіргі жағдайы	404
И.Б. СКОРИНЦЕВА Очаги экологической опасности ландшафтов при сельскохозяйственном воздействии на приграничной территории Западно-Казахстанской области.....	410
А. КУШЕРБАЕВА Экономиканың ғаламдануы	416
Л.А. ОСПАНОВА Развитие интеграционных процессов региональной экономики в Центральной Азии.....	421
А.Т. ЖУЗБАЕВА Қазақстан Республикасының халықаралық еңбек бөлінісінің алатын орны мен ролі.....	429
С.А. РАХИМОВА Устойчивое развитие современной экономики	436
Н.Т. ИБРАЕВА Развитие экономики Казахстана: приоритеты в современных условиях	442
Л.С. ТОЛЕУБАЕВА Проблемы обеспечения водной безопасности Республики Казахстан	447
Г.Б. ДЕМЕУОВА Основные направления конкурентных преимуществ предприятий Казахстана в условиях глобализации	454
Ш.С. ТОМАШЕВ Қазақстанның төлем жүйесі: теориялық даму негіздері мен қазіргі кездегі ролі.....	460
Н.Б. АБДРАХМАНОВА Пути реформирования организационно-правового регулирования трудовой миграции	465
Н.Б. ТАСТАНДИЕВА Әлемдік жаһандақудағы Қазақстанның транзиттік жағдайы	470
В. КЛЕЦ Эколого-экономические аспекты устойчивого развития горно-металлургического комплекса Республики Казахстан	474

К. БЕРДАЛИЕВ,

профессор, Почетный заведующий кафедрой «Менеджмент»

КАФЕДРА «МЕНЕДЖМЕНТ» В РАЗВИТИИ (К 35-ЛЕТИЮ)

В высшем учебном заведении решающим структурным подразделением является кафедра. Она представляет собой центр разработки всей учебно-методической литературы, учебников и учебных пособий, проведения научно-исследовательской работы, концентрации профессиональных преподавателей. Кафедра определяет качество учебного процесса, содержание курсов и формирует профессиональный уровень профессорско-преподавательского состава.

К группе таких кафедр ныне относится кафедра «Менеджмент» Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова, которой в 2009 г. исполнилось 35 лет. Организация кафедры управления была своевременной, и правильно улавливалась тенденция интенсивно развивающейся управленческой науки в стране (СССР). Конец 60-х годов и весь последующий период был периодом активного и обстоятельного развития теории и практики управления, о чем свидетельствует массовое издание монографических исследований и учебной литературы и, самое главное, началась подготовка организаторов производства, которых впоследствии стали называть «менеджерами».

Нынешняя кафедра «Менеджмент» в 1974 г. состояла из 5-6 человек и выполняла миссию общеуниверситетской кафедры (Управление специальными экономическими дисциплинами, Управление социалистическим производством, Управление экономикой и последнее название – «менеджмент»). В настоящее время штатная численность ППС составляет 20 чел., в числе которых 2 доктора экономических наук, 4 профессора, 7 кандидатов наук, один доктор философии и один член-корреспондент АН высшей школы Казахстана. По сравнению с первым годом образования состоялся мощный количественный и качественный рост.

С 1994/95 учебного года кафедра была преобразована в выпускающую кафедру и стала готовить кадры по менеджменту, выпустила сотни специалистов по очной и заочной формам обучения. Среди них более одной трети выпускников получили дипломы с отличием. Кафедра была представлена к престижной международной стипендии «Болашақ». В 1999/2000 учебном году две выпускницы кафедры – Алибекова Майра и Майлибаева Жанель были направлены в Японию и США. Это оценивалось прежде всего как высокое качество подготовки специалистов и достаточный уровень профессионализма профессорско-преподавательского состава.

За рассматриваемый период кафедра превратилась в базовую кафедру Министерства образования и науки Республики Казахстан, став научно-методическим центром по циклу управленческих дисциплин, по разработке и экспертизе учебных планов и программ по специальности «Менеджмент». Многие учебные планы, проекты государственных стандартов образования, первые рабочие учебные программы почти по всем дисциплинам специальности, новые курсы типа «Основы управления экономикой Казахстана»,

большинство ситуационных игр, первая версия учебника дистанционного обучения и многое другое впервые в республике разрабатывались профессорско-преподавательским составом кафедры «Менеджмент». Авторским коллективом в составе профессоров Бердалиева К., Саткалиевой Т.С., Умирзакова С.Б., Никифоровой Н.В., доцентов Коновалова Г.П., Утембаевой З.Х., Турсынбаевой А.А., Есенгазиева Б.К., Магай Т.П., ст. преподавателей Ергалиева К.Р., Шахмановой Г.Т. и др. было выпущено более 20 названий учебных пособий и учебников и множество методических разработок.

Учебно-методическая работа получила признание на достаточно высоком уровне. Кафедре поручалось руководство секцией республиканской методической конференции по циклу управленческих дисциплин, она была удостоена Диплома конкурса на лучшую учебную программу по (управлению персоналом). Она оценена как лучшая программа учебных заведений Центрально-Азиатского региона (апрель 1996г.).

Кафедра работала и продолжает сотрудничать с однопрофильными структурными подразделениями вузов зарубежных стран. В частности, с Московским институтом народного хозяйства им. Г.В. Плеханова, Московским государственным институтом управления им. С.Орджоникидзе, ныне она принимает участие в подготовке спецпрограмм по получению второго диплома МГУ им. М.В. Ломоносова, РУДН и др. вузов.

Международные связи кафедры «Менеджмент» осуществлялись и в форме подготовки специалистов для зарубежных стран. На кафедре прошли подготовку два кандидата экономических наук из Сирийской Арабской Республики, два магистранта из КНР (Ге Кэйхуа и Тянь Хуни), студенты из МНР и других стран. А кроме того, ряд членов кафедры прошли стажировку в дальнем зарубежье – проф. Саткалиева Т.С. в США и Австрии, проф. Умирзаков С.Б. – в США, доц. Есенгазиев Б.К. – в Голландии и Италии.

В истории КазЭУ им. Т.Рыскулова кафедра занимает видное место в подготовке научно-педагогических кадров по линии аспирантуры, докторантуры и соискательства. На кафедре провели свои научные исследования порядка пятидесяти соискателей, из них защитили докторские диссертации девять человек – Ювица В., Умирзаков С.Б., Никифорова Н.В., Саткалиева Т.С., Гамарник Г.Н., Апсаямов Н.А., Смагулова Н.Т., Шакуликова Г.Т., Нурманов А.А. и около сорока кандидатов экономических наук. Это солидный научный потенциал, которым могла бы похвалиться любая научная структура, ученые вносят много полезного в решение кадровых проблем республики в управленческой политике.

В условиях динамичности управленческих процессов кафедра «Менеджмент» хорошо представляет неправомомерность утверждения о том, что менеджер должен управлять всем независимо от характера производства и типа применяемой технологии. Повышению уровня подготовки менеджеров будет способствовать ориентация на индивидуальную работу с учетом будущей сферы деятельности, с глубоким знанием всех функций менеджмента. Кафедра ориентирует каждого своего преподавателя на то, чтобы он в процессе преподавания своей дисциплины представлял образ будущего менеджера.

Кафедра организывает свою работу исходя из современных требований, которые обуславливают необходимость подготовки специалистов-управленцев, способных принимать оперативные и стратегические решения в условиях неопределенности и конкуренции.

Р.В. ПЛОХИХ,
к.г.н., Институт географии

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИНДИКАЦИИ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Одно из синтетических направлений современной географии – индикация, использующая комплекс мер статуса выбранного параметра для идентификации оптимальных механизмов управления им. Ее возникновение – новый этап развития теории и практики географической науки. Географические индикационные исследования включают два методически разных аспекта: 1) выявление индикаторов и анализ их достоверности; 2) практическое использование индикационных закономерностей, выражающееся, преимущественно, в формировании системы мониторинговых оценочных показателей и составлении разных индикационных карт (ретроспективных, современных и прогнозных). Индикация сфокусирована на познании закономерностей пространственной организации природы и человеческой деятельности, а также выявлении территориальных единиц однородных по показателям, лимитирующим социально-экономическое развитие, для формирования всяческих кадастров и мониторинга. Без этого невозможна объективная оценка современной ситуации и проектирование территориального развития, т.к. можно управлять только тем, что измеряется, в особенности в такой сложной сфере, как природопользование. Индикаторы (*indicators*) служат инструментами структурированной оценки эколого-экономической эффективности природопользования, выступая в качестве мерил ее изменения.

На практике индикация эколого-экономической эффективности природопользования имеет существенные трудности для правительств, неправительственных организаций, частных фирм и других заинтересованных субъектов. Задача результативности программ территориального развития и интегрированный подход к решению экологических проблем постоянно требуют определения индикаторов для оценки прогресса в достижении выбранных целей.

Применение индикации соответствует разнообразию пространственных единиц. Бесспорно, полезны глобальные метрики оценки эколого-экономической эффективности природопользования, но следует учитывать, что только соответствие шкалы организационной единицы, делает индикацию действительно полезной. Например, правительство, будучи озабочено глобальной проблемой перехода к устойчивому развитию, может достичь успеха, только используя индикаторы, которые адекватны деятельности на национальном уровне. Национальные индикаторы качества воды и воздуха давно существуют во многих странах, а концепция устойчивости вдохновила на разработку новых. Так, в Нидерландах в 1987 г. начали разрабатывать индикаторы в рамках Национального плана экологической политики на 1989 г., поставив цель сделать страну устойчивой за одно поколение. Было определено, что они обязаны удовлетворять четырем требованиям:

1) иметь отношение к лежащим в основе случайным взаимоотношениям внутри изучаемых систем и агрегировать максимум информации в значимый, интуитивно привлекательный и понятный интегральный показатель;

2) четко отражать тенденции по адекватной временной шкале (например, индикаторы глобального изменения климата должны оценивать согласно месячной временной шкале) и, если уместно, отражать среднесрочные и долгосрочные эффекты;

3) быть связанными с целевыми установками и соответствующими корректирующими видами деятельности (в частности, достижением устойчивости);

4) быть ясными и понятными общественности, чтобы вызвать поддержку связанной с ними политики и достичь со временем изменений, которые станут предпосылкой устойчивой глобальной экономики.

В результате были разработаны индикаторы изменения климата, эвтрофикации, распространения токсинов, накопления твердых отходов, нарушения локальных экосистем, истощения ресурсов и др. [1] Опыт Нидерландов, показал, что каждое направление исследований должно иметь количественные индикатор (метрику) и цель. В некоторых случаях метрика может включать несколько составляющих, которые основаны на сложных данных. Например, нарушение локальных экосистем, оцениваемое по метрике «интегральный индикатор», охватывает «субинтегральные индикаторы» – снижение биоразнообразия, деградация флоры и фауны, негативная трансформация растительного покрова, деградация почв и др. Оптимальная метрика – основа эффективности отслеживания и смягчения негативных явлений и процессов, а ее разработка требует понимания, как научных данных, так и условий, в которых индикаторы работают, включая экологические, экономические, технологические и прочие измерения.

Распространенный подход к оценке эколого-экономической эффективности природопользования основывается на использовании понятия «природно-хозяйственная система» (ПХС). Ее рассматривают как группу взаимодействующих, взаимозависимых подсистем, связанных обменом энергии, материи и информации. Неопределенность данных и сложности, даже в четко территориально ограниченной ПХС, значительно затрудняют определение эколого-экономической эффективности природопользования, поэтому актуальная задача – отобрать элементарные территориальные единицы (ЭТЕ) и структурированный комплекс. В пользу данного подхода имеется ряд свидетельств:

1) ЭТЕ имеют тенденцию вести себя линейно, поскольку выход системы линейно связан со входом, а сложные территориальные единицы характеризуются сильными взаимодействиями между частями и нелинейными реакциями;

2) ЭТЕ возможно оценивать согласно причинам и следствиям происходящих изменений, а в сложных территориальных единицах обнаруживаются обратные связи, усложняющие определение зависимости между причиной и следствием;

3) сложные территориальные единицы в отличие от простых характеризуются значительными временными и пространственными неоднородностями структуры;

4) ЭТЕ обычно характеризуются стабильной и известной точкой равновесия, в которую они предсказуемо возвращаются, а сложные территориальные единицы функционируют далеко от равновесия в состоянии постоянной адаптации к изменяющимся условиям (т.е. сложные территориальные единицы развиваются, а ЭТЕ, как правило, остаются неизменными);

5) предполагается, что в ЭТЕ изменение – это аддитивная функция характеристик подсистемы (система со стрессогенными факторами A и B будет иметь воздействие Y , определяемое уравнением $Y=A+B$), а в сложных территориальных единицах неожиданное может не быть аддитивным (воздействие Y вызвано интерактивным членом AB , значение и поведение которого сложно определить $Y=A+B+f(AB)$ [2].

Хорошо разработанный подход к решению многокомпонентной задачи индикации эколого-экономической эффективности природопользования – ориентированные графы. Начало теории графов положено Л. Эйлером (1736), хотя как самостоятельная дисциплина она сформировалась в 1930-е гг. Основы теории графов и отдельные рекомендации достаточно хорошо изложены в специальной литературе [1, 3-5]. Большое внимание уделяется отображению в формируемых моделях ПХС обратных связей, которые присутствуют в ней. Благодаря наличию обратных связей в модели результаты анализа и прогноза более достоверны, чем при использовании математического аппарата, который не способен их отобразить. Единственно правильной модели ПХС не существует, поскольку ее организация зависит от назначения. Построение и использование моделей ПХС в индикации эколого-экономической эффективности природопользования, где высокочувствительная ЭТЕ может быть расположена рядом с менее чувствительной, включает ряд этапов: определение характеристик системы; определение масштаба модели, ее временного и пространственного аспектов; идентификация основных агентов и/или основных процессов; определение интерактивных взаимодействий между основными агентами и/или процессами; описание взаимодействий; определение начальных условий; решение вариантов рассматриваемой ситуации (прогноз); интерпретация результатов и разработка комплекса корректирующих мер [1].

Анализ научной литературы установил, что для индикации эколого-экономической эффективности природопользования используются следующие методы: идентификация опасности ухудшения экологического состояния и развития негативных процессов: методы статистической идентификации, аналитической идентификации, экспертные [6–9]; оценка вероятностей проявления негативных явлений и законов их распределения: статистическая оценка, аналитические методы, методы имитационного моделирования, экспертные методы оценки вероятностей редких событий [1, 2, 10–12]; эколого-экономическое нормирование: системы нормативов, экологические гигиенические стандарты и нормативы, экосистемные показатели качества территории, учет устойчивости территории к антропогенной нагрузке с использованием экосистемных нормативов [13]; определение эколого-экономических издержек: выявление структуры издержек объекта, оценка ущерба от ухудшения качества окружающей среды и его видов, определение затрат на повышение экологической безопасности от воздействий на окружающую среду [1, 2, 9]; расчет ущербов от народно-хозяйственных объектов в ухудшении качества окружающей среды: косвенная оценка ущерба, прямой счет ущербов, оценки ущербов зданиям и сооружениям от природно-антропогенных аварий метод контрольных районов, оценка затрат на восстановление качества окружающей среды [9]; оценка ущерба здоровью и жизни населения, в т.ч. влияния состояния окружающей среды на физический ущерб здоровью населения [14]; выявление специальных показателей эколого-экономического состояния (индикаторов, коэффициентов, индексов): покомпонентных, интегрального, узлолокального, линейного, площадного [15–18].

Индикация – достаточно сложный и длительный процесс (таблица 1) [19, 20]. Анализ завершается получением комплекса оптимальных решений.

1. Анализ конфликтов природопользования и охраны природы

Ключевой вопрос	Частные вопросы
1	2
Что?	Связана проблема с экологическими рисками, экологическими ценностями или истощением ресурсов?
	Связана проблема с конкретными выбросами из известных или распределенных источников загрязнения?
	Являются источники загрязнения гомогенными или же имеется много различных видов источников? Они сконцентрированы или географически рассеяны?
	Являются затраты на смягчение загрязнения сходными для всех источников?
	Требуется ли проблема общественного внимания или ее решение может быть принято заинтересованными сторонами в рамках форума, где они могут вести переговоры
Когда?	Проявляется проблема немедленно? Представляет она очевидную и существующую опасность или является отдаленной, возможно, гипотетической?
	Можно уменьшить или отсрочить проблему, предпринимая в настоящее время частичные меры, или полное решение требуется немедленно?
	Каковы затраты и риски ожидания дополнительной информации?
Где?	Должна проблема решаться на местном, региональном, национальном или международном уровне?
	Следует из масштаба и характера проблемы, к компетенции каких ведомств она относится, и каков необходимый уровень централизации? Если нет, то почему?
Как?	Понятны способы, которыми предполагаемая проблема создает негативные воздействия на природу, человека и общество?
	Способны потенциальные жертвы предотвращать, минимизировать или смягчить воздействия? Имеются стимулы это делать?
Кто?	Какие из заинтересованных сторон выигрывают, а какие проигрывают?
	Каковы возможности смягчить конкретные затруднения, возможно, предлагая субсидии и компенсации в зачет затрат?

Первоначально, при ее применении рассматривались только воздействия природопользования на компоненты природной среды, и оценивалось, главным образом, качество воздуха, воды, почв, деградация флоры и фауны. Начиная с середины 1970-х гг. наметилась тенденция к использованию индикации как инструмента комплексного изучения проблем природопользования для принятия адресных решений.

Важный этап индикации – обобщенная оценка антропогенной преобразованности территории, в т.ч. создание инвентаризационных, оценочных и прогнозных карт. Интегральные индикаторы воздействия природопользования на окружающую среду – положительные и отрицательные тенденции. Выделяют два главных способа оценок воздействия хозяйственной деятельности на природную среду: экономический, выяв-

ляющий значимость негативных последствий для социально-экономической сферы; эколого-экономический, определяющий значимость негативных последствий согласно концепции устойчивого развития (экологический, экономический, социо-культурный и институциональный аспекты). Методика изучения антропогенной преобразованности территории, включая изменения ее экологической устойчивости, опирается на расчет по формуле (1):

$$I_i = R_i * S_i \quad (1)$$

где R_i – ранг антропогенной преобразованности;

S_i – удельный вес территории в общей площади региона в % [2].

Абсолютный уровень ε j -го воздействия в отдельном географическом регионе определяется по формуле (2):

$$\varepsilon_j = P * I_j \quad (2)$$

где I_j – среднее j -е воздействие, P – количество воздействий.

При рассмотрении воздействий на природную среду важно определить относительную значимость отдельных воздействий с тем, чтобы определить степень допустимости изменений.

Относительный уровень воздействия определяется по формуле (3):

$$\phi_j = \frac{P_j}{\Phi_j} \quad (3)$$

где Φ_j – общее экологическое воздействие типа j , если рассматриваемое последствие полностью ответственно за воздействие j , $\phi_j=1$ [1,2].

Часто в качестве комплексного индикатора эколого-экономической ситуации в регионе используют коэффициент антропогенного давления, рассчитываемый исходя из потребления энергии на единицу территории. Комплексное определение существующей и прогнозируемой эколого-экономической ситуации возможно с использованием подхода, включающей частные оценки по метрической системе из 21 группы индикаторов (рис.1).

Он создает высокоинформативную и объективную основу для оценки состояния (первичного потенциала, использования и нарушенности) территории и обобщения важных индикаторов, которые применимы при разработке планов действий по устойчивому развитию. Эколого-экономическая ситуация для территории каждого таксона оценивается по пятибалльной шкале (благоприятная, удовлетворительная, неблагоприятная, напряженная, критическая).

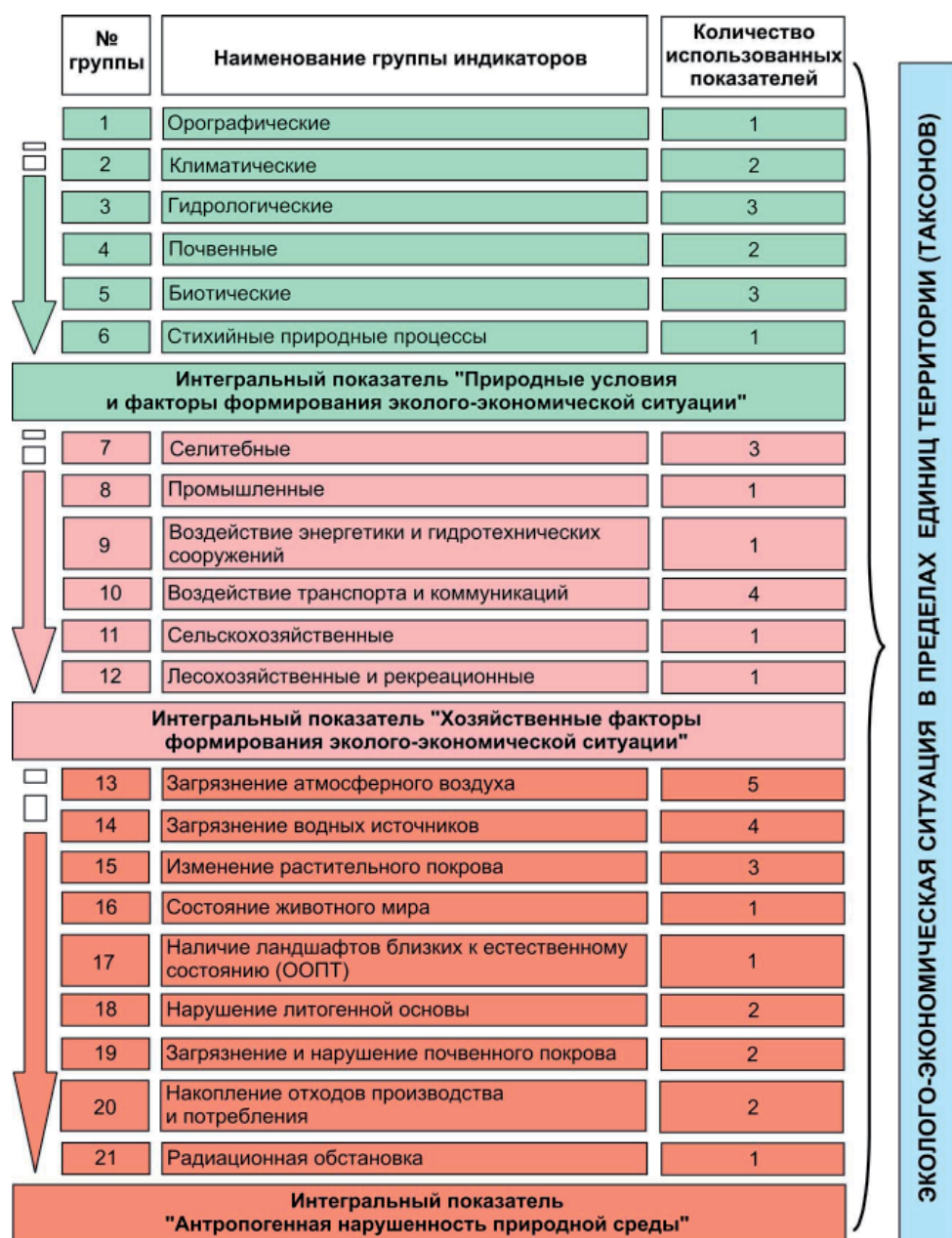


Рис. Концептуальные основы оценки эколого-экономической ситуации

Степень влияния критериев оценки (природные условия и факторы, хозяйственные факторы и антропогенная нарушенность) на эколого-экономическую ситуацию (r_i) определяется по формуле (4):

$$r_i = \frac{n_{i5} + 0,75n_{i4} + 0,50n_{i3} + 0,25n_{i2}}{n_{i5} + n_{i4} + n_{i3} + n_{i2} + n_{i1}} \quad (4)$$

где, n_{i1} , n_{i2} , n_{i3} , n_{i4} , n_{i5} – количество индикаторов, которые вошли в группы с оценкой в один, два, три, четыре и пять баллов (таблица 2).

2. Степень влияния критериев оценки на эколого-экономическую ситуацию (r_i)

Коэффициент	Степень влияния
менее 0,10	минимальная
0,10 – 0,11	незначительная
0,11 – 0,22	слабая
0,22 – 0,33	умеренная
0,33 – 0,44	сильная
более 0,44	очень высокая

Рассмотренные подходы позволяют создавать картографические модели эколого-экономической эффективности природопользования, причем картирование выполняется с учетом: особенностей природно-ресурсного потенциала территории; характера, силы и продолжительности антропогенного воздействия на природную подсистему; наличия техногенных экологических аномалий; нарушения целостности компонентов ландшафта; их предрасположенности к развитию негативных процессов. Оценка и картографирование уровней и масштабов антропогенной нарушенности в ПХС – основа оптимизации взаимоотношений между хозяйственной и природной подсистемами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гридэл Т.Е., Алленби Б.Р. Промышленная экология. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2004. – 527 с.
2. Экология и экономика природопользования / Под ред. Э.В. Гирусова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 591 с.
3. Oreskes, N., Shrader-Frechette K., K. Belitz, *Verification, validation, and confirmation of numerical models in the Earth sciences*, *Science*, 263, 641-646, 1994.
4. *Mathematical and computational challenges in population biology and ecosystems science*, *Science*, 275, 334-343, 1997.
5. Low B., Costanza R., Ostrom E., Wilson J., Simon C.P. *Human-ecosystem interactions: A dynamic integrated model*, *Ecological Economics*, 31, 227-242, 1999.
6. Архипов Ю.Р., Блажко Н.И., Григорьев С.В., Заботин Я.И., Трофимов А.М.,

- Хузеев Р.Г. *Математические методы в географии*. – Казань: Изд-во Казанского университета, 1976. – 352 с.
7. Волков Е.А. *Численные методы*. – М.: Наука, 1982. – 256 с.
8. Ермаков С.М., Михайлов Г.А. *Статистическое моделирование*. 2-е изд., доп. – М.: Наука: гл. ред. физ.-мат. лит.-ры, 1982. – 296 с.
9. Тихомиров Н.П., Потравный И.М., Тихомирова Т.М. *Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками*. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 350 с.
10. Левич А.П. *Экстремальный принцип в теории сообществ // Проблемы экологического мониторинга и моделирования экосистем. Т.1.* – Л.: Гидрометеиздат, 1978. – С. 164-182.
11. Тикунов В.С. *Классификации в географии: ренессанс или увядание? (Опыт формальных классификаций)*. – М.-Смоленск: Изд-во СГУ, 1997. – 367 с.
12. Позаченюк Е.А. *Введение в геоэкологическую экспертизу*. – Симферополь: Таврия, 1999. – 413 с.
13. Воробейчик Е.Л., Садыков О.Ф., Фарафонов М.Г. *Экологическое нормирование техногенных загрязнений наземных экосистем (локальный уровень)*. – Екатеринбург, 1999. – 282 с.
14. Трифонова Т.А., Селиванова Н.В., Ильина М.Е. *Экологический менеджмент*. М.: Академический Проект, 2005. – 320 с.
15. Верещака Т.В., Добс А.Р. (Сирия) *Методика комплексной картографической оценки экологического состояния территории по интегральным показателям // Геодезия и картография*. – 1997, №4. – С. 39-43.
16. Белый А.В. *Система геоэкологических индексов как новый метод в оценке ПХС // Международная конф. «Новые подходы и методы в изучении природных и природно-хозяйственных систем»*. – Алматы, 2000. – С. 24-33.
17. Дэвисон М. *Многомерное шкалирование. Методы наглядного представления данных*. М.: Финансы и статистика, 1988. – 348 с.
18. Плохих Р.В., Баумтрог В.В. *Ландшафтно-экологическая оценка устойчивости Северо-Казахстанской природно-хозяйственной системы // Матер. межд. научн.-практ. конф. «IV Жандаевские чтения: Проблемы экологической геоморфологии» (17-19 апреля 2007 г.)*. – Алматы: Казак университеті, 2007. – С. 164-170.

А.С. УМЕТАЛИЕВ,

к.э.н., доц. кафедры «Экономика и управление на предприятиях электроэнергетики»
Кыргызско-Российского Славянского университета

ПРИНЦИПЫ И МЕХАНИЗМЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ – ОСНОВА ДЛЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Структуру и схему рыночной экономики или как ее заслуженно называют «работающей экономикой», упрощенно можно изобразить в виде пирамиды. На основе пирамиды, также как на основе рыночной экономики находится рыночный механизм – теория «спрос-предложение», приводящий в действие факторы производства для создания материальных благ: товаров, работ и услуг. В верхней части пирамиды расположены блага и экономическая наука доказала, как на рисунке, ограничено сужением пирамиды, невозможность абсолютного изобилия материальных благ.

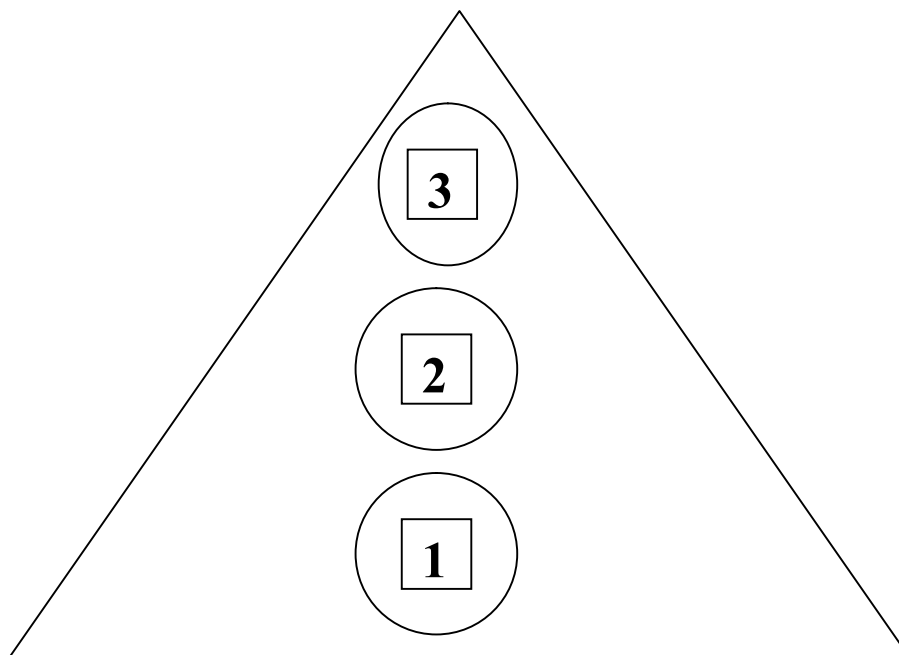


Рис. 1. Схема рыночной экономики*

- 1 – потребности в материальных благах на основе теории «спрос-предложение».
- 2 – факторы производства материальных благ (труд, капитал, земля, природные ресурсы, предпринимательская способность).
- 3 – материальные блага (произведенные товары, выполненные работы и оказанные услуги).

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Такая структура и схема рыночной экономики устойчива как сама пирамида и работает с помощью «невидимой руки» при содействии государства. Она в какой-то степени соответствует определению понятия экономики: удовлетворение безграничных потребностей общества в материальных благах, эффективно используя ограниченные ресурсы факторов производства.

Социалистическая или командная экономика выглядит в виде перевернутой пирамиды.

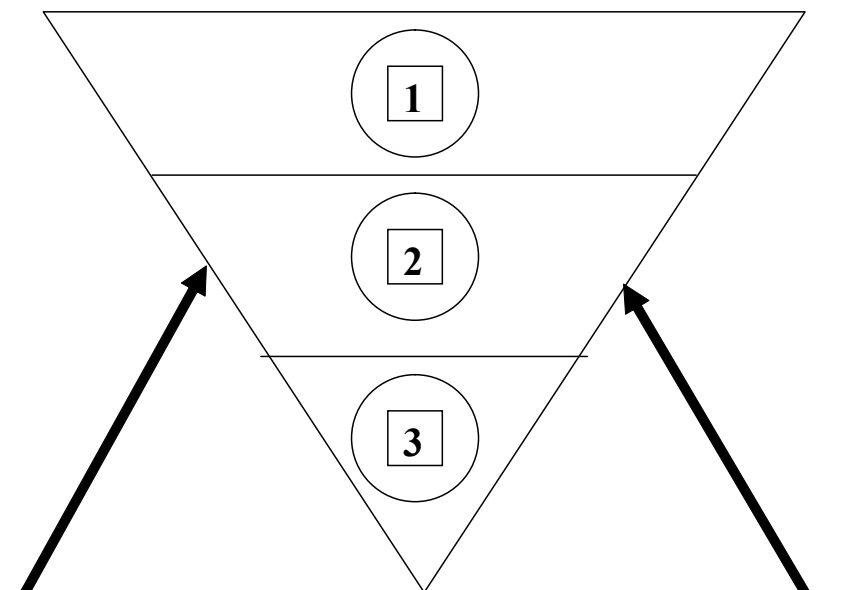


Рис. 2. Командная экономика

В таком положении пирамиду поддерживали специальные опоры, построенные командно-административной системой. Потребности в материальных благах определялись не теорией «спрос-предложение», а огромной и громоздкой, многоступенчатой и неэффективной системой планирования и распределения ресурсов. При таком положении нетрудно догадаться, что она ограничивает увеличение производства материальных благ (немыслимое давление сверху), тем самым противоречит основной цели общества – экономическому росту. Кроме того, если удавалось увеличить производство материальных благ, то какая-то ее часть переходила в неликвидные запасы (нет спроса, нет качества, формальное планирование и неэффективное распределение и т.д.) и приводила к истощению без того ограниченного ресурса факторов производства.

Рыночная экономика подвергается спадам и кризисам, но она устойчива как пирамида, только может меняться размеры пирамиды. После развала командно-административной системы, естественно, рухнули ее опоры, и вместе с ними и ее экономика, как упала перевернутая пирамида.

На примере этих рисунков можно заметить, что при любой экономической системе (при любом расположении пирамиды) факторы производства, включающий труд и предпринимательскую способность является связующим звеном между потребностью в материальных благах и производством материальных благ. Поэтому реформирование и развитие трудовых ресурсов, их предпринимательской способности является ключевым фактором устойчивого роста экономики. Для успешной реализации этой стратегической задачи необходима широкомасштабная и многоступенчатая реформа в системе образования, соответствующие принципам рыночной экономики, для воздействия на трудовые ресурсы, на их предпринимательские способности. Мы должны находить правильные пути воздействия на него и он (трудовой ресурс, с предпринимательской способностью) обеспечит достижение цели. Это подтверждают испытанные временем опыты социалистической системы «Кадры решают все» (Сталин) и капиталистической: «Никакая теория, программа или правительственная политика не могут сделать предприятие успешным, это могут сделать только люди» (А. Морита).

На всех уровнях образовательной системы, вместо расплывчатых, неопределенных и непонятных преимуществ, приобретаемых после получения образования, мы должны довести до сознания людей главное преимущество образования: оно обеспечит больший личный доход. И тогда включится механизм рыночной идеологии: личный интерес, прежде всего, как главный мотив поведения людей.

Реформа системы образования должна стимулировать развитию, значительно в большей степени, **горизонтальной карьеры**, характерного рыночной экономике, для обеспечения достойного личного дохода. В свою очередь, только достойный личный доход должен обеспечить заслуженные этим личным доходом блага и соответствующего уровню личного дохода, престиж. Командная экономика с ее коммунистической идеологией стимулировала стремление к **вертикальной карьере**, потому что, только она могла обеспечить какие-то блага и разные уровни престижа. Размеры блага и уровни престижа находились в зависимости только от занимаемой должности или поста. Длительное существование такой завуалированной идеологии привело к коррумпированности государственной системы и по инерции движется и дальше. Остановить ее можно только идеологией, базирующейся только на принципах рыночной экономики. Идеология же базирующейся на политике, как на примере «Моральный кодекс для строителя коммунизма», доказала свою нежизнеспособность и перестала существовать сразу же после развала командно-административной системы.

Как видно из рисунка 3, образование при социалистической экономике содействовало в большей степени продвижению по вертикальной карьере, позволяло повысить уровень престижа (чем выше должность, тем выше престиж) и получить блага (чем выше должность, тем больше благ). Уравнительная система при получении личного дохода была ограничителем увеличения личного дохода (точка О), поэтому мотивы горизонтальной карьеры для получения личного дохода были слабыми. При капиталистической экономике образование содействует движению по горизонтальной карьере, способствуя получить больший личный доход. Соответственно, больший личный доход обеспечит больше благ и больше престижа. **Таким образом, реформа системы образования должна обеспечить общество эффективной, справедливой и добросовестной идеологией – только образование обеспечивает конкурентоспособность, достойный личный доход и соответствующие этому доходу какие-то блага и заслуженный престиж.**

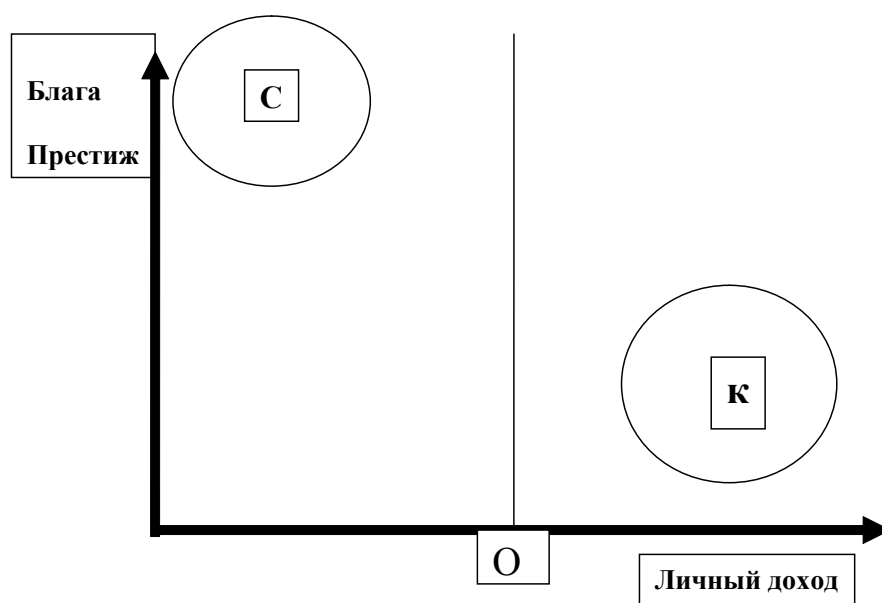


Рис.3. Типы карьеры: Вертикальная и горизонтальная

Конечно, требуются и такие факторы, как трудолюбие, способности, усердие, талант и другие, но они вместе с образованием обеспечивает еще больший личный доход. Возможно существование и других идеологий, но их влияние на общество будет настолько незначительным, потому что само ее существование должно признаваться только как выражение плюрализма мнений какой-то части или меньшинства общества.

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болуы керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

Г.Ж. ЖАЛГАСБАЕВА,
магистрант КазНТУ им. К.И. Сатпаева

ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ

В условиях рыночной экономики одним из ключевых элементов организации бизнеса является система управления финансами коммерческой организации.

Готовность компании к зарубежным инвестициям определяется длинным перечнем международных требований и обусловлена, прежде всего, использованием международных стандартов финансовой отчетности, определением стоимости компании на основе аудиторского заключения международной аудиторской компании, а также предварительной инвестиционной оценкой.

Роль государства в принятии инвестиционных решений в США существенно отличается от японской или даже западноевропейской практики. Чисто административные решения принимались здесь в этой области лишь в годы первой и второй мировых войн или же в сфере военных инвестиций в годы Холодной войны.

Широкую известность получили исследования Дж. Уильямса, разработавшего модель оценки стоимости финансового актива. Тем не менее, принято считать, что начало этому процессу было положено в первой половине пятидесятих годов. В тех работах, по сути, была изложена методология принятия решений в области инвестирования в финансовые активы и предложен соответствующий научный инструментарий.

Во второй половине пятидесятих годов проводились интенсивные исследования по теории структуры капитала и цены источников финансирования, а также по выбору инвестиционной политики.

В шестидесятые годы усилиями У. Шарпа, Дж. Линтнера и Дж. Моссина была разработана модель оценки доходности финансовых активов (Capital Asset Pricing Model, CAPM), увязывающая систематический риск и доходность портфеля. Эта модель до сих пор остается одним из самых весомых научных достижений в теории.

Американская хозяйственная практика в области регулирования и управления инвестициями в большей степени ориентирована на реализацию принципов экономической свободы и экономического либерализма, нежели на серьезное прямое вмешательство в экономический процесс, который традиционно рассматривается как их недопустимое ограничение. Поэтому роль государства в принятии инвестиционных решений в США также традиционно связывается с разработкой и осуществлением государственных инвестиционных программ, осуществляемых правительственными агентствами или государственными корпорациями (в области обороны, космоса, поиска новых источников энергии), строительства объектов материальной инфраструктуры, а также для выполнения крупных региональных инвестиционных программ.

Пример региональных комплексных программ – программа по освоению и развитию ресурсов долины реки Теннесси, начатая в 1933 г. еще президентом Рузвельтом и продолженная в 1970-1990 гг. Это типичная комплексная программа, преследовавшая социально-экономическое развитие всего штата Теннесси путем совместного решения ряда таких частных задач, как:

- освоение потенциальных гидроэнергетических ресурсов;
- расширение существующих и создание новых водоемов для улучшения засушливого климата и источников орошения земель;
- мелиорация и освоение засушливых земель штата;
- подъем сельскохозяйственного производства;
- развитие сети речного грузового и пассажирского транспорта;
- улучшение условий проживания населения, создание новых рабочих мест и зон отдыха, привлечение притока населения из других штатов;
- улучшение экологии всего штата.

Если в странах Западной Европы инвестиционная деятельность в послевоенные годы характеризовалась высоким уровнем макроэкономического чисто административного правительственного вмешательства в инвестиционный процесс, что было характерно для Франции, Италии, Испании, скандинавских стран и отчасти Великобритании (в особенности в 50-60-е годы), то к началу 80-х гг. роль государства в регулировании инвестиционной политики здесь сильно изменилась, Франция и Великобритания провели широкую денационализацию государственной собственности, так как обнаружились существенные слабости прямого государственного управления отраслями, что особенно проявилось в условиях энергетического кризиса начала 70-х гг. и последующего обострения конкурентной борьбы. Политика денационализации получила название дерегулирования и в той или иной степени коснулась большинства стран с развитой рыночной экономикой.

В этой связи в Великобритании со второй половины 70-х гг. произошло значительное свертывание вмешательства государства в инвестиционные процессы. Цель: стимулировать движение капиталов, труда и товаров на рынке, возможностей расширения ресурсной базы, усиления капиталонакопления за счет снижения налогов на прибыль и доходы физических лиц, активизации ссудного капитала в сфере капиталонакопления, в том числе путем развития сети дополнительных кредитно-финансовых учреждений, вторичного и третичного рынков ценных бумаг.

В ФРГ в те же годы также произошло значительное сокращение государственного влияния на хозяйственные процессы, в частности, путем стимулирования инвестиционной активности предпринимательского сектора через налоговые и кредитные льготы. Доля государственных инвестиций в общем объеме капитальных вложений была сокращена до 25% (вложения в энергетику, коммунальное хозяйство, транспорт, образование, здравоохранение). В начале 90-х годов доля административно принимаемых инвестиционных решений оценивается в ФРГ всего на уровне 12% от общего объема капиталовложений.

Как известно, управление в меньшей степени является искусством, чем наукой. Любые решения в области капиталовложений особенно в отношении крупной компании всегда связаны с риском и имеют явно выраженный оттенок субъективности. К инвестиционной политике в полной мере относится известный тезис о том, что политика – это искусство возможного. Тем не менее в арсенале ученых и практиков уже имеется соответствующий аппарат количественной оценки целесообразности принятия того или иного инвестиционного проекта, а также формирования оптимального бюджета капиталовложений.

Важное значение в регулировании и управлении инвестиционной деятельностью в развитых странах имеют налоговая и амортизационная политика, налоговые льготы, в частности так называемый инвестиционный кредит.

Начало преобразования инвестиционной деятельности в 60-х гг. было положено развитием новых принципов амортизационной политики, заключающихся в ускорении списания стоимости основного капитала, приведшее к уменьшению основных сроков такого списания до 3–7 лет по активной и до 15–20 лет по пассивной частям фондов при нормативах физического износа в 2–5 раз более высоких.

Инвестиционную политику развитых стран в последние годы определяли также поиски и реализация новых рыночных структурных и технологических преобразований для удовлетворения возникающих новых общественных потребностей.

В качестве регулирующего инструмента в развитых странах выступает также государственный инвестиционный заказ, к которому правительства этих стран прибегают в следующих случаях:

- когда обнаруживаются расхождения между интересами компаний, частного капитала и общегосударственными интересами;
- когда предприниматели и владельцы капитала не очень заинтересованы экономически в решении общегосударственных проблем;
- когда правительство или местные органы власти сами видят необходимость в периоды кризисов и спадов поддержать занятость отдельных фирм и корпораций;
- для нейтрализации экономических и социальных негативных последствий рыночных отношений в инвестиционной сфере;
- для формирования приоритетности инвестиционных вложений с точки зрения общегосударственных или региональных интересов;
- для быстрой ликвидации дефицитов отдельных материалов и готовой продукции, возникающих от конъюнктурных рыночных перекосов;
- для предотвращения срывов выполнения внешних государственных обязательств.

Главными объектами регулирования в странах с развитой рыночной экономикой являются механизмы:

- принятия конкретных инвестиционных решений;
- выработки приоритетов капиталовложений;
- перелива капитала из менее эффективных в более эффективные и передовые отрасли.

Важнейшая особенность капиталонакопления в развитых странах заключается в том, что принятие и реализация инвестиционных решений осуществляются на внебюджетной и возвратной основе, что связано со строгой ответственностью за эффективность их реализации и расходования на всех уровнях. Вместе с тем, в этих странах четко выделяются три важнейших уровня принятия инвестиционных решений, что непосредственно связано с существованием трех основных форм владения капиталом или держателей капитальных средств: частного капитала; государства и государственных предприятий центрального уровня и местного уровня. Эта довольно сложная совокупность субъектов инвестиционного процесса действует в тщательно разработанной системе частноправовых отношений,

охватываемых как общими началами торгового или коммерческого права, так и банковским, страховым, биржевым, институциональным и другими специальными отраслями частного права.

Общими принципами регулирования инвестиционного процесса в странах с развитой экономикой являются неприкосновенность капитала и частной собственности; строгая возвратность и возмездность банковских кредитно-заемных средств операций; государственные и частные гарантии капитала и частной собственности; высокий уровень разработанности институционального права, регулирующего создание и деятельность различных юридических форм существования капитала и частной собственности в виде акционерных обществ или корпораций, компаний с ограниченной ответственностью, различных форм партнерств, индивидуальных фирм, товарных и фондовых бирж; форм собственности на землю и недвижимость; договоров сдачи в аренду, в лизинг, в залог, ипотеку и т.д.

Таким образом, вся система регулирования инвестиционной деятельности направлена, в первую очередь, на защиту прав владельцев капитала и обеспечение наиболее беспрепятственного и быстрого капиталонакопления в интересах владельцев капитала и, в конечном счете, на развитие производства и рост потребления.

Принимающее государство гарантирует зарубежному инвестору защиту его прав и интересов, что декларируется в национальных конституциях, законах об иностранных инвестициях и многих других законодательных и нормативных документах.

В отдельных государствах жесткая защита прав инвесторов может служить примером большей безопасности прав по сравнению с политическими мерами. Такая защита взаимосвязана с эффективным управлением компанией, что отражается в объеме ресурсов и стоимости финансовых рынков, диверсификации акций и эффективном размещении капиталов фирм.

Зарубежный инвестор имеет право на защиту своих прав на основе положений законодательства принимающей страны. Помимо вышепересмотренных гарантий, защищаются:

- права кредиторов потребовать реорганизации фирмы, которая не платит проценты или не выполняет долговые обязательства;
- права акционеров на голосование по основным вопросам деятельности компании, избрания членов совета директоров или обращения в суд;
- права всех инвесторов на получение соответствующей информации о результатах деятельности компании. В принципе, многие права инвесторов реализуются только при владении ими соответствующей информацией о деятельности компании. Например, не имея бухгалтерских данных, кредитор не может знать, нарушены ли его права или нет.

Источники правовой защиты инвесторов различаются в разных странах в зависимости от действующей системы права.

В государствах с общей системой права (Великобритания, США, Канада, Австралия, Новая Зеландия, многие африканские страны, Юго-Восточная Азия) инвестиционные права защищаются наиболее жестко. Во Франции, Испании и их бывших колониях, входящих во французскую систему гражданского права – в наименьшей степени. Промежуточное положение занимают две другие группы – система германского гражданского права (Германия, страны, входящие в романо-германскую языковую группу, отдельные страны

Восточной Азии) и система скандинавского гражданского права. При этом есть различия и между этими правовыми системами. В частности, в германской группе более жесткая защита интересов кредиторов и более мягкая – акционеров.

Несмотря на отсутствие законодательных актов, прямо обязывающих разрабатывать инвестиционные проекты, сегодня в России действуют множество нормативных документов, которые формируют деловую среду предпринимательства. Существование и работа в ней предполагает необходимость разработки инвестиционного проекта для получения финансирования проекта. В кризисных же условиях переходного периода инвестиционный проект должен, прежде всего, решать задачи улучшения финансового состояния или финансового оздоровления предприятия.

Выбор конкретной методики разработки инвестиционного проекта, глубина и временной горизонт его проработки, вариантность закладываемых в него решений, объем, наличие прилагаемых документов и справок зависят от многих факторов. Среди них можно отметить величину предполагаемых инвестиций по конкретному проекту и специфику потенциального инвестора. На решение инвестора о выделении финансирования также влияют различные факторы: какое предприятие претендует на получение инвестиций, размер его уставного капитала, опыт работы в рассматриваемой области, начальная стадия реализации инвестиционного проекта, финансовое положение, наличие залогов и гарантий возврата кредитов и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бизнес-план инвестиционного проекта. Отечественный и зарубежный опыт, современная практика. //Под редакцией В.М. Попова. –М: Финансы и статистика, 2003.*
2. *Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: «Финансы и статистика», 2002.*
3. *Нупов К.Ш. Инвестиционная деятельность в современной мировой экономике // Алматы: «Вестник КазЭУ».*
4. *Инвестиционная деятельность. Уч. пос. //Под ред. Г.П. Подшиваленко, Н.В. Киселевой. – М, 2005.*

Е.Е. ЖОЛАНОВ,
ст. преподаватель ЖИ АЭСА

САМОЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В современных условиях одна из сложных проблем – повышение социально-экономической стабильности, поиск и выявление ресурсов и факторов ускорения экономического развития. В этом процессе должны быть задействованы все сферы и сектора современной экономики. Рыночная экономика сталкивается с такими острейшими проблемами, как растущая безработица и снижающаяся занятость населения наряду с общим сокращением экономически-активного населения в ряде стран. В этом контексте вопросы развития малого предпринимательства как фактора увеличения занятости и снижения безработицы заслуживают пристального внимания.

Экономический кризис приводит к резкому увеличению числа безработных. Эксперты Международной Организации Труда в докладе о глобальных тенденциях в сфере занятости прогнозируют, что число безработных в мире может превысить 50 млн человек. Таким образом, глобальный уровень безработицы может вырасти до 7,1%. Столкнувшись с кризисом в сфере занятости государства начинают принимать антикризисные меры [1]. Одной из таких мер может выступить и поддержка государством малого предпринимательства.

Одна из самых актуальных в научных исследованиях и практике управления в условиях функционирования современной рыночной экономики выступает проблема самозанятости населения.

При изучении какого-либо явления важна не только попытка определения той или иной категории, сколько выявление ее сущности. Содержательное толкование категории «самозанятость» позволяет более четко определить основные направления ее развития и механизм регулирования в рамках каждого из этих направлений.

Самозанятость это один из видов занятости. Самозанятость как социально-экономический феномен возникла в 90-х годах XX века. В экономической литературе существуют различные трактовки этого явления. Так, по мнению М.В. Удальцовой, Н.М. Воловской, Л.К. Плюснина, самозанятость – это особый вид участия людей в общественно-полезном труде, основанный на их личной инициативе, самостоятельности и ответственности, направленный на получение трудового дохода и обеспечивающий самореализацию и самоутверждение индивида как личности и проявляющийся как отношения между людьми» [2]. В этом определении авторы обращают внимание на самореализацию, ответственность и самостоятельность в выборе вида экономической деятельности. На это же акцентирует внимание и другой российский ученый Б.Д. Бреев: «Самозанятость населения – форма экономической деятельности, когда человек сам находит для себя ее определенный вид, организует процессы труда, результаты которого обеспечивает его достойное существование» [3]. Однако здесь автор, помимо личной инициативы и самостоятельности, отмечает такой важный момент для самозанятости, как организация процесса труда.

В энциклопедическом словаре «Управление персоналом» самостоятельная занятость рассматривается как «случай, когда человек самостоятельно обеспечивает себя работой, то есть работает за свой счет, сам организует свою работу, владеет средствами производства и отвечает за произведенную продукцию... К самозанятым не могут относиться лица наемного труда, а также не работающие в своих организациях предприниматели, использующий наемный труд, даже если они сами начали свое собственное дело» [4].

Такого же мнения придерживается и В.С. Буланов рассматривая самозанятость, функционирующую без применения наемного труда, базирующую на личном труде. Если самостоятельный работник начинает использовать наемный труд, он перестает быть самозанятым и превращается в обычного предпринимателя, а его индивидуальный частный бизнес превращается в бизнес частнокапиталистического характера [5].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что самозанятый работник вступает социально-экономические отношения, результатом которых, является трудовая деятельность, с помощью которой самозанятый получает доход и связанные с этим цели достижения. Трудовые отношения проявляются не между работником и работодателем, а между самозанятым и обществом, результатом таких отношений является характер трудовой деятельности, носящий элемент рискованности.

Некоторые авторы [6] выделяют самостоятельную занятость в отдельное направление, отличающее от всех других направлений активной политики занятости населения тем, что она не может быть применена ко всем гражданам, потерявшим работу. Для ее осуществления необходимо наличие людей с определенным складом мышления и способностями, имеющими интерес и желание занять себя самостоятельно. Вместе с тем, действия людей зависят от наличия множество факторов, которые необходимо учитывать.

Среди предпосылок, влияющих на осуществление самозанятости, необходимо отнести следующие: природные, климатические, сырьевые предпосылки, реальные осязаемые потребности в работах, средствах на организацию начального этапа собственного дела и т.д.

Среди факторов, оказывающих существенное влияние на самозанятость, выделяют социально-экономические и рыночные, которые предопределяют, каким образом субъект самозанятости будет проявлять свою деловую активность.

Социально-экономические факторы предопределяют поведение граждан, которые могут вынуждать граждан к «принудительной самозанятости», обеспечивающих их существование, такие как:

- увеличение стоимости жизни, вынуждает человека на поиск более высокого источника дохода;
- ухудшение жилищных условий, недостаток средств к жизни.

Рыночные факторы, в основном связаны с ситуацией на рынке, где формируется спрос на товары и услуги, что определяется конъюнктурой рынка. Такой фактор, как потеря работы вследствие высвобождения, увольнения, вынуждает человека на поиск работы в новых рыночных сегментах, обеспечивающую стабильную занятость.

Проанализировав общее содержание определений категории самозанятости можно выделить две концепции самозанятости:

а) в основу «узкой» концепции положено определение, согласно которому самозанятый с целью осуществления своей деятельности создает рабочее место только для себя;



Рис. Факторы, оказывающие влияние на развитие самозанятости

б) в основу «расширенной» концепции самозанятости положено определение, согласно которому кроме создания собственного рабочего места, создаются дополнительные рабочие места (рис.).

Самозанятость предполагает, прежде всего, самостоятельность и независимость субъектов, наличие у них определенных прав по выбору вида деятельности, по формированию производственной программы, по определению источников финансирования и т.д. Самостоятельность субъектов самозанятости выражается в том, что над ними нет руководящего органа, указывающего на то, что, когда и в каком количестве производить, кому и по какой цене продавать. Определяющим условием в деятельности субъектов самозанятости является ответственность за принимаемые решения и их последствия, так как субъекты самозанятости неразрывно связаны с риском и находятся в зависимости от изменения спроса и предложения, уровня цен.

После принятия изменений в октябре 2005 г. Изменений и дополнений в Закон РК «О занятости населения» от 23 января 2001 г. №149-ІІ все также остается вопрос о том, что понимать под термином «самозанятость». Посредством использования этого термина Правительству удалось снизить безработицу более чем в два раза. По мнению экспертов, за этим термином скрывается скрытая безработица в размере 20% [7]. В Казахстане под самостоятельной занятостью понимается занятость, при котором размер вознаграждения напрямую зависит от производства (реализации) товаров и услуг (где собственное потребление рассматривается как часть дохода). Выделяют следующие группы самостоятельно занятых:

Работодатели – лица, управляющие своим собственным предприятием или занимающиеся независимой предпринимательской деятельностью в какой либо виде экономической деятельности и имеющие одного или нескольких наемных работников.

Самостоятельные работники – лица, которые работая самостоятельно или с одним или несколькими партнерами, занимаются деятельностью на основе самостоятельной занятости и не нанимают на постоянной основе работников.

Неоплачиваемые семейные работники – лица, как правило, работающие без вознаграждения на предприятии (в хозяйстве), управляемым родственником.

Члены производственного кооператива – лица, являющиеся членами трудового кооператива, занимающегося предпринимательской деятельностью.

В соответствии с рекомендациями МОТ возможно и необходимо рассматривать распределение занятого населения по статусу занятости по двум основным группам: наемные работники и самостоятельно занятое население. Главным критерием для такого разделения занятого населения является наличие или отсутствие системы найма на контрактной основе, трудового договора о найме на постоянную или временную работу.

Важным критерием определения статуса самозанятого населения является работа за свой счет, управление своим собственным предприятием или занятие независимой профессиональной или предпринимательской, торгово-посреднической деятельностью и услугами, осуществляемыми без применения на постоянной основе наемных работников. Критерием определения статуса самозанятого населения является частная или кооперативная собственность компаньонов или членов семьи, на которой основана трудовая деятельность самозанятых.

Вышеперечисленные критерии необходимы для определения размера самостоятельной занятости населения в национальной практике измерения самозанятых.

Статистические исследования показывают, что оценка численности самозанятого населения полностью зависит от принятой интерпретации понятий и способов ограничения самозанятости от других видов занятости и форм хозяйствования.

По данным Агентства РК по статистике, численность занятого в экономике населения в 2008 г. составила 7857,2 тыс. человек, что больше, чем в 2007 г. на 226,1 тыс. человек или на 2,9%. В структуре занятых основную долю составили наемные работники – 66,2%, а самостоятельно занятые – 33,8% или 2657,8 тыс. человек [8]. Таким образом, из 7,86 млн трудоспособного населения Казахстана лишь около 5,2 млн имеют постоянную официальную работу. Для всех остальных Министерство труда и социальной защиты ввело понятие «самозанятые», что лишило этих людей всякой социальной поддержки, включая права на достойную пенсию.

Определение самозанятости, с позиций состояния обеспечения человека себя работой, наличие людей с определенным складом мышления и способностями занять себя самостоятельно, не отвечает требованиям сегодняшней жизни – в них не объясняется сложная сфера экономических отношений людей, хозяйствующих субъектов, объяснения прямого и косвенного воздействия государства на рынок труда. В современных условиях государство непосредственно и косвенно воздействует на занятость и самозанятость населения. Государство играет в рыночной экономике роль своеобразного активного «проводника» для предприятий, отдельных личностей (рабочей силы), вступающих в новые усло-

вия жизнедеятельности, а также гаранта поддержания равных конкурентных условий для производственных агентов. В этой плоскости необходимо критически проинвентаризировать наличный теоретический и методологический багаж по занятости и самозанятости, заложить научные разработки новой реальности, связанные с усилением экономической роли государства, исходя из этой посылки, следует дать авторскую трактовку самозанятости.

Категорию «самозанятость» можно характеризовать как совокупность социально-экономических отношений, проявляющихся между самозанятым населением, рыночной средой и обществом в целом в процессе включения индивидуума в экономическую деятельность, осуществляемой под прямым и косвенным воздействием государства и рынка.

В современных условиях государственное регулирование рынка труда представляет комплекс мер, воздействующих на функционирование и развитие рынка труда, прежде всего, на основе процессов, связанных со снижением уровня безработицы, преодоления межрегиональных диспропорций на рынке труда, упорядочения и легализации трудовой миграции, привлечения иностранной рабочей силы. Развитие рынка труда на современном этапе направлено на повышение гибкости рынка труда в соответствии с разработкой и внедрением профессиональных стандартов и совершенствованием системы профориентации и подготовки кадров. Государственное регулирование рынка труда осуществляется по следующим основным направлениям: регулирование спроса и предложения на рынке труда; государственная поддержка безработных. Государственное регулирование спроса на труд осуществляется в форме организации общественных работ, субсидирования занятости, разработки специальных программ и реализации национальных проектов, стимулирующих спрос на труд. Меры государственного регулирования предложения труда сводятся главным образом к организационным мероприятиям, информирующим население о ситуации на рынке труда; мерам по содействию трудоустройству и самозанятости; мерам по профессиональной ориентации, профессиональной подготовке и обучению граждан. Государственные программы поддержки безработных включают разработку системы мер по реализации материальных и нематериальных форм государственной поддержки безработных, а также граждан, утративших право на пособие по безработице в связи с истечением срока его выплаты; определение размера пособия по безработице и организацию его выплаты.

Поскольку субъекты самозанятости в силу своих особых свойств (уязвимости, неустойчивости, зависимости от многих внешних факторов) часто не могут решить социально-значимые проблемы, возникающие в процессе предпринимательской деятельности, то роль государства в данных вопросах весьма существенна.

Основными направлениями государственной поддержки самозанятости в Республике Казахстан должны стать:

1. Осуществление координации региональных и местных программ содействия самозанятости населения.
2. Организация консультационной деятельности по вопросам трудового законодательства.
3. Определение приоритетов финансовой поддержки.
4. Оказание социальной помощи субъектам малого предпринимательства.
5. Содействие в организации обучения безработной молодежи, женщин, военнослужа-

щих, инвалидов, незанятых граждан, граждан, подлежащих высвобождению с предприятий, основам предпринимательской деятельности, проведение соответствующих семинаров.

6. Привлечение неработающих граждан к организации своего дела, обеспечение занятости населения среди различных его слоев.

ЛИТЕРАТУРА

1. Николаева Д. Уточнили рост безработицы // «Коммерсант». – 2009, №15 от 29 января. – С. 2.
2. Удальцова М.В. Социально-трудовые ожидания незанятых людей и их отношение к самостоятельной занятости // Экономическая социология. – 2003, – №3.
3. Бреев Б.Д. Занятость населения в России: современность и перспективы // Экономические науки современной России. – 2001, №4. – С.68.
4. Управление персоналом. Энциклопедический словарь под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – С.314.
5. Рынок труда / Под ред. В.С. Буланова. – М.: «Экзамен», 2004.
6. Воловская Н.М., Плюснина Л.К., Русина А.В. Активизация занятости отдельных социально-демографических групп населения на рынке труда. – Новосибирск: НГУЭУ, 2004. – 152 с.
7. О самозанятости / <http://www.iimp.kz>
8. Статистический сборник – Астана, 2009.

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады. Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампалармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.



Ш.Е. АЛЬПЕИСОВА,

Таразский Государственный университет им. Х. Дулати

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ

Интеграция – это объективный экономический процесс, связанный с объединением сельскохозяйственных товаропроизводителей, предприятий перерабатывающей промышленности и других участников системы агробизнеса, в результате которого происходит повышение эффективности использования имеющихся на территории области или района земельных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Побудительные мотивы участия в интеграционном процессе различны для разных хозяйствующих субъектов. При этом интеграция выгодна им всем. Сельскохозяйственные товаропроизводители заинтересованы в изменении существующего диспаритета цен, вынуждающего их либо реализовывать свою продукцию без переработки, что приводит к уменьшению дохода, либо строить собственные перерабатывающие цехи, создавать свою инфраструктуру, для чего необходимы существенные дополнительные затраты всех видов ресурсов.

Разобщенность технологически взаимосвязанных отраслей в системе производства, переработки и сбыта продукции сельского хозяйства является одной из причин появления большого количества посредников и, как следствие, увеличения транспортных расходов и потерь сельхозпродукции.

Это привело к возникновению парадоксальной ситуации: в то время, когда коэффициент использования производственных мощностей крупных высокопроизводительных перерабатывающих предприятий составляет в различных отраслях пищевой промышленности Казахстана от 10% до 75%, многие сельскохозяйственные товаропроизводители создают собственные примитивные цехи по переработке своей продукции.

В результате разрушения ресурсного потенциала большинства отраслей АПК появилась технологическая и экономическая несбалансированность и дезинтеграция организаций сельского хозяйства, переработки, обслуживания и торговли, которые в сложившихся условиях не в состоянии в одиночку выйти из состояния экономического кризиса. Поэтому развитие интеграционных процессов в агропромышленном комплексе позволяет обеспечить техническое и экономическое единство их участников, является велением времени, экономически обусловленным и закономерным процессом, постоянно обновляющимся с развитием общественного производства и позволяющим повысить его эффективность.

Развитые страны по степени сбалансированности основных сфер агробизнеса и с учетом уровня самообеспечения сельскохозяйственным сырьем группируют следующим образом: страны с наиболее полно сбалансированным агробизнесом (США, Канада, Франция); страны с высокоразвитым агробизнесом, испытывающие потребность в импорте сельскохозяйственного сырья (Англия, ФРГ); страны с высокоразвитым аграрным сек-

тором, широко экспортирующие сельскохозяйственное сырье, но удовлетворяющие потребность в средствах производства за счет импорта (Нидерланды, Дания, Новая Зеландия); страны, в основном обеспечивающие себя продовольствием, но имеющие недостаточно развитую сферу переработки и реализации продукции из сельскохозяйственного сырья.

Нынешняя эффективная частнохозяйственная система зарубежного фермерства складывалась многие десятилетия. Крупное производство обладает несомненным преимуществом перед мелким. Это один из основных законов экономики. Именно крупные хозяйства способны эффективно использовать современные технологии. Они экономичны. Фактическая потребность крупных хозяйств (ферм) в ресурсах в расчете на единицу площади в два раза меньше, чем мелких. Уже более столетия во всем мире идет непрерывный процесс укрупнения хозяйств за счет вытеснения и разорения мелких и средних. За рубежом идет концентрация сельскохозяйственного производства. Практика таких стран, как США, ФРГ, Канада и других, свидетельствует о том, что на крупных предприятиях по сравнению с мелкими в 1,5–2 раза выше производительность труда и значительно ниже себестоимость продукции. Именно крупные фермерские хозяйства и объединения являются основными поставщиками товарной сельскохозяйственной продукции.

В сельском хозяйстве Республики Казахстан имеется свыше 190 тыс. сельхозформирований, которые в своем большинстве (99%) находятся в частной собственности, т.е. являются субъектами предпринимательства.

Дочерними акционерными обществами, входящими в систему АО «НХ «КазАгро», реализуется меры государственной поддержки по развитию предпринимательской активности сельского бизнеса, с момента их образования, по следующим направлениям деятельности:

- кредитование сельхозтоваропроизводителей на льготных условиях, обеспечивающих доступность к финансовым услугам;
- лизинг техники и оборудования;
- закуп сельхозпродукции по фиксированной цене;
- формирование эффективной инфраструктуры, обслуживающей сельхозпроизводство;

Преобразования в экономической жизни страны не могло сказаться и на развитии аграрного рынка Жамбылской области. Проблемы переходного периода привели к резкому сокращению посевных площадей сельскохозяйственных культур, снижению их урожайности и, как следствие, валовых сборов.

В Жамбылской области существуют следующие проблемы развития растениеводства:

- резкое сокращение посевных площадей сельскохозяйственных культур, снижение их урожайности и, как следствие, низкие валовые сборы;
- особую тревогу вызывает резкое сокращение площадей, отводимых под сахарную свеклу и, как следствие, безвозвратное разрушение специализации Жамбылской области в производстве сахарной свеклы;
- производство сельскохозяйственных культур обусловлено, в первую очередь, климатическими факторами, низкой фондовооруженностью, низким уровнем использования минеральных удобрений;

- отсутствует системность в формировании материальных затрат на производство, отсутствует целенаправленная работа по обеспечению семенами и посадочным материалом, формирование оплаты труда и прочих прямых затрат;
- отсутствие развитых агропромышленных комплексов по переработке продукции растениеводства, за исключением сахароперерабатывающих заводов, которые, в свою очередь, находятся в состоянии затяжного экономического кризиса.

Состояние животноводства в Жамбылской области характеризуется уменьшением его потенциала, которое происходит на фоне общего снижения технико-технологического обеспечения сельского хозяйства. Для решения проблем животноводства необходимо упорядочение севооборотов и структуры посевных площадей кормовых культур; обновление видового и сортового состава кормовых культур, обеспечение энергетической и белковой сбалансированности кормов; совершенствование системы кормления животных и птицы с целью уменьшения объемов скармливания зерна продовольственных культур; решение экономических проблем животноводства: снижение затрат производства, уменьшение расхода на единицу продукции; возрождение комбикормовой промышленности, внедрение экономически целесообразного механизма ее функционирования в рыночной среде.

В сельском хозяйстве Жамбылской области, как и по всей стране, произошли коренные изменения в структуре сельхозпроизводителей, и негосударственная форма собственности, стала подавляющей и ее уровень достиг 99%. Реорганизованы мясокомбинаты. Осуществляются меры по переводу на обязательное страхование сельскохозяйственного производства от стихийных бедствий, создаются центры технического сервиса, идет работа по привлечению отечественных и иностранных инвестиций в агропромышленный комплекс и поднимается роль фермерских кредитных фондов.

Детальный анализ показал, что сельскохозяйственные производители Жамбылской области имеют низкие интеграционные связи с производителями удобрений, поставщиками электроэнергии и воды. Действительно, в экономике страны складывается такая ситуация, когда их поставщики занимают доминирующее положение в отношениях с любым производителем и не заинтересованы в конечных результатах производства товаров и услуг. В том числе и сельскохозяйственной продукции. Это является наибольшей степенью риска, который снижает эффективность сельскохозяйственного производства.

Приоритет в развитии сельского хозяйства Жамбылской области необходимо отдавать не развитию отдельно взятых, узкоспециализированных отраслей, а межотраслевому комплексу или кластеру. В рамках единого кластера конкурентные преимущества в одних отраслях могут распространяться на смежные или родственные производства. Следовательно, успех одних вызывает впоследствии успехи связанных с ними отраслей. В условиях Жамбылской области возможно производить многие виды плодоовощной продукции.

Предлагается использовать в качестве основы для создания плодоовощных заводов и реконструкции имеющихся производственных мощностей СПК «Бирлик-Береке», «Когершин», «ААС». Эти СПК созданы в районе им. Т. Рыскулова на основе объединения крестьянских хозяйств и домашних подворий.

Формирование плодоовощного кластера позволит повысить производство плодоовощной продукции и ядру предприятия за 10 лет работы нарастить объемы перерабатываемой продукции в 1,5-3,2 раза по отдельным видам.

Основное внимание необходимо уделить разработке эффективных технологических решений производства животноводческой продукции, проведения селекционно-племенной работы в крупнотоварном производстве, частных, частно-арендных, кооперативных, фермерских и других хозяйствах. При выборе приоритетных направлений ускоренного увеличения производства товарной продукции необходимо отдать предпочтение развитию высокоинтенсивным и быстроокупаемым отраслям, таким как птицеводство и свиноводство, осуществить мероприятия, направленные на развитие мясного скотоводства.

Перспективы развития молочного кластера заключаются в создании собственной сырьевой базы. В работе предлагается проект формирования молочного кластера. Перевод сельхозформирований на интеграционные системы предполагает внедрение механизации на всех производственных процессах, начиная с заготовки кормов, заканчивая уходом и содержанием животных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Отчет о научно-исследовательской работе по теме «Анализ стабилизации и сложившихся механизмов развития аграрного сектора экономики Республики Казахстан» № 0103РК00631 – НИКИА, 2004 год.
2. Отчет отдела сельского хозяйства района им. Т. Рыскулова на 01.01.2007 г.
3. Отчет о научно-исследовательской работе по бюджетной программе 046-Нормативно-методическое обеспечение развития отраслей агропромышленного комплекса на 2005 г. на тему «Разработка рекомендаций по организации сельских кооперативов по сбыту продукции, материально-техническому обслуживанию сельхозпроизводства и водообеспечению» – МСХ РК, 2005 г.

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУІПНЕН САҚТАНДЫРУ

Өрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

С.С. БАКТЫМБЕТ,

к.э.н., доцент КазЭУ им. Т. Рыскулова

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНДИКАТОРОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Индикаторы, используемые для изучения экономики знаний (ЭЗ), должны обеспечивать достаточно надежные характеристики производства, распространения и использования знаний. Эта задача весьма амбициозна уже потому, что знания не могут быть сведены к удобной денежной единице измерения, как производство товаров и услуг, а их роль настолько всеобъемлюща, что порождает огромный спектр экономических и социальных эффектов.

Знания, с одной стороны, являются достоянием всего общества, а с другой стороны, вполне допускают частное использование и извлечение прибыли от него. При этом знания в процессе использования не исчезают, как материальные ресурсы, а порождают новые знания и новую информацию и на этой основе постоянно обновляются. Кроме того, в любой момент времени знания существуют в неоднородных состояниях, не сводимых к общему знаменателю. Они могут быть осязаемы, т.е. материализованы в товарах и услугах, и существовать в нематериальном виде – в качестве объектов интеллектуальной собственности, кодифицированы, т.е. записаны на информационных носителях, и быть неявными – существовать в качестве профессионального и жизненного опыта как отдельных индивидов, так и целых организаций. Получение и применение знаний может быть целенаправленным, а может иметь случайный характер.

Указанная специфика знаний формирует определенные ограничения при использовании уже имеющихся показателей и разработке новых индикаторов ЭЗ. Во-первых, не существует каких-либо устоявшихся моделей или процедур, позволяющих установить однозначное соответствие между затратами на производство знаний и вновь получаемыми знаниями. Во-вторых, практически невозможно обозначить весь набор ресурсов, затрачиваемых на производство знаний, включая и те знания, которые выступают в качестве ресурса. Возможности современной экономической науки далеки от построения счетов и балансов знаний, подобных национальным счетам, применяемым в международной статистике. В-третьих, знания не могут быть подвергнуты агрегированию, так как не могут быть измерены в единой системе мер, в каждом случае знания уникальны. В-четвертых, новое знание не может быть представлено в виде механического добавления к существующему множеству, элементы которого составляют некоторые наборы знаний о чем-либо. В то же самое время невозможно провести некоторое подобие инвентаризации знаний, обозначив среди них «пригодные к употреблению» и «устаревшие». Новое знание – категория качественная и скорее расширяет картину мира, нежели детерминирует ее в определенные моменты времени, даже тогда, когда опровергает ранее устоявшиеся представления о каком-либо предмете или явлении.

С точки зрения экономики знаний, существует необходимость в формировании набора индикаторов и соответствующих аналитических инструментов, позволяющих оценить следующие функциональные аспекты ЭЗ:

- ресурсный аспект (денежные, материальные, трудовые, информационные затраты на производство знаний);
- формирование активов знаний (капитал, выраженный в тех или иных видах знаний, и соответствующие потоки);
- результативный аспект (новые знания и эффективность использования ресурсов знаний);
- сетевой аспект (сетевые взаимодействия по передаче знаний и степень их распространения);
- обучающий аспект (образование, а также передача и усвоение знаний).

Наиболее разработанной частью изучения ЭЗ являются наборы индикаторов для оценки затрат на производство знаний. Источником для них служат широко используемые статистические показатели науки и инноваций, патентной статистики и статистики технологического обмена. Например, затраты на знания могут быть описаны. Знания не могут быть сведены к информации, в том числе и кодифицированные. Несмотря на то, что знания могут быть записаны в виде информации, т.е. в определенной знаковой системе, и передаваться при помощи информационных носителей, такая информация может стать знанием только тогда, когда она применяется в человеческой деятельности, т.е. контекстуализирована и используется целенаправленно. Независимо от того, используется ли знание для получения экономических результатов – производства товаров или услуг, для достижения социальных эффектов – повышения уровня грамотности или вовлечения граждан в процессы управления, только человеческая активность гарантирует преобразование набора фактов или информации о последовательности действий в знания об объекте или знания о технологии.

Следующими группами индикаторов, которые включают в себя как финансовые характеристики, так и показатели имеющегося потенциала знаний, служащего «входным» ресурсом для производства новых знаний:

- затраты на исследования и разработки;
- показатели кадрового потенциала науки;
- показатели объектов интеллектуальной собственности – патентов, изобретений, промышленных образцов;
- данные баланса платежей за покупку или продажу технологий.

Даже при том, что каждая из названных групп индикаторов включает в себя обширный перечень показателей, применяемых в статистической практике, остается определенная доля условности при их использовании в оценке ресурсов, затрачиваемых на производство знаний. Так, за пределами количественных оценок остаются созданные в научных организациях исследовательские заделы, не отраженные в публикациях и других объектах интеллектуальной собственности, а также неформальные связи и взаимодействия между исследователями, накопленный индивидуальный опыт и другие формы неявного знания. Кроме того, всегда имеются ограничения, накладываемые статистической выборкой. Если для крупных игроков сферы науки и инноваций (государственные научные организации, университеты, крупные корпорации) можно получить достаточно точные значения показателей научного потенциала, то в той части, которая представлена более мелкими игроками (независимыми исследовательскими структурами, малыми инновационными

предприятиями, мелкими компаниями, работающими в инновационной инфраструктуре), значения традиционных статистических показателей весьма приблизительны, а часто и вовсе искажены.

В таких случаях для получения более или менее адекватной картины проводятся специальные исследования, предмет и объект которых локализованы во времени и пространстве. Несомненным достоинством проведения таких исследований является новая информация о потенциале знаний, восполняющая пробелы и искажения статистического анализа и позволяющая получить качественные оценки объекта. К недостаткам – можно отнести то, что исследовательские результаты применения специальных методов часто методологически несопоставимы между собой, а получаемые количественные оценки не пригодны для формирования динамических рядов, которые позволяли бы выявить долгосрочные тенденции.

Попытки измерения знаний как особого вида потоков и капитала относятся к наименее разработанной области ЭЗ. Использование показателей, пригодных для этой цели, предполагает большую долю условности. Так, весьма условными индикаторами «капитала знаний» являются показатели численности научно-исследовательского персонала и его квалификационной структуры, количества патентов в портфеле компании или стоимости нематериальных активов в виде объектов интеллектуальной собственности.

В существующей экономической практике проводится разграничение между подходами к измерению знаний, материализованных, т.е. воплощенных в машинах, оборудовании, технологиях, и изучению степени распространения невоплощенных знаний, т.е. тех, которые распространяются посредством патентно-лицензионной торговли, инжиниринговых услуг, технической и технологической экспертизы.

В зарубежных экономических исследованиях 1980-1990-х годов предпринимались попытки международных сопоставлений межотраслевых потоков знаний в развитых странах на основе анализа наукоемкости отраслей промышленности, а также импорта и экспорта технологий, машин и оборудования с использованием инструментария межотраслевого баланса – матрицы «затраты – выпуск». Больших успехов на этом пути достичь не удалось, так как сопоставительный анализ аналогичных показателей для разных стран не позволил выявить более или менее отчетливые тенденции распространения воплощенных знаний (диффузии технологий) по той простой причине, что значения показателей существенно варьировались от страны к стране.

Новое поле для анализа распространения знаний было создано в результате разработки и использования системы статистических показателей информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Статистика ИКТ стала важной частью статистических справочников практически многих стран, благодаря тому, что на политическом уровне в течение короткого промежутка времени было достигнуто понимание важнейшей роли ИКТ в распространении знаний, а концепция информационной экономики пережила пик своей популярности в конце 1990-х годов. Более того, само развитие ИКТ предоставляло необходимые технические средства для быстрого внедрения новых показателей в практику статистического наблюдения. Правительства многих развитых государств активно применяют показатели ИКТ (степень компьютеризации организаций, доступ к глобальным сетям, наличие локальных сетей, распространение мобильной связи и др.) для определения степени и возможности развития экономики знаний в своих странах.

Что касается оценок распространения невоплощенных знаний, то, с одной стороны, возможности их получения более чем скромные и ограничены данными, которые могут предоставить показатели научного цитирования для анализа междисциплинарных и дисциплинарных потоков научной информации, а также данными патентного цитирования, собираемыми патентными ведомствами. С другой стороны, именно очень ограниченные возможности имеющихся показателей формируют пространство для творческого моделирования новых индикаторов, способных пролить свет на закономерности диффузии невоплощенных знаний, кодифицированных и неявных, в различных направлениях – институциональном (между общественными институтами), дисциплинарном (между научными дисциплинами, а в междисциплинарных предметных областях), организационном (между конкурирующими или партнерскими организациями и внутри отдельных организаций).

Некоторый шаг вперед был сделан в последние годы в области методологии показателей диффузии технологий и интернационализации НИОКР, возникающей в результате экспансии транснациональных компаний и их инвестирования в зарубежные исследования и разработки. Разработанная методология затрагивает такие аспекты распространения знаний, как интернационализации промышленных НИОКР, поступления и платежи от торговли технологиями, торговлю наукоемкой продукцией. Глобализация представляет собой явление, служащее катализатором процессов развития экономики знаний. Для выстраивания грамотной политики взаимоотношений между национальными правительствами и транснациональными корпорациями показатели интернационализации НИОКР и межстрановой диффузии технологий чрезвычайно важны, однако внедрение таких показателей и получение адекватных статистических оценок – остается делом ближайшего будущего. Достаточно обширное поле деятельности для экономических вычислений предоставляет задача измерения результатов экономики знаний. Она распадается, по крайней мере, на три важных аспекта:

- оценка производства новых знаний;
- экономические эффекты производства и использования знаний;
- социальные эффекты знаний.

Создание новых кодифицированных знаний может быть измерено, прежде всего, при помощи индикаторов результативности науки, таких как количество новых публикации (книг, научных статей), показатели регистрации новых объектов интеллектуальной собственности.

В качестве результата распространения знаний выступает и возрастание инновационной активности, отраслевой и экономики в целом, а также рост значений показателей ИКТ. Немаловажны также и сдвиги в структуре отраслей промышленности, такие как увеличение относительных и абсолютных показателей наукоемких секторов промышленности по сравнению с показателями отраслей средней и низкой наукоемкости.

Вычисление экономических эффектов от производства и использования знаний может быть получено путем сопоставления затрат показателей, например, расходов на прикладные НИОКР, технологические инновации, и показателей экономических результатов – прирост ВВП, объема промышленного производства в конкретных отраслях, рост производительности труда, появление новых рабочих мест, требующих высокой квалификации занятых.

Аналогично оценить социальные эффекты знаний можно, сравнивая ресурсы, затраченные на производство и распространение знаний, и соответствующие изменения в социальной сфере, например, рост уровня грамотности населения, улучшение качества жизни, снижение отдельных видов заболеваний за счет появления новых медицинских технологий, повышение уровня информированности в обществе. В принципе, набор показателей социальной результативности формируется двумя категориями ограничений.

Во-первых, он должен определяться тем аспектом социальных эффектов, который изучается, и, во-вторых, возможностями исследовательского инструментария.

Одной из важнейших функциональных характеристик экономики знаний является степень развития сетевых структур и их роль в распространении новых знаний, в том числе форм неявного знания, таких как экспертиза и компетенции. Достаточно большой инструментарий для этого класса измерений был создан и развивается в рамках теории и практики изучения национальных инновационных систем. Например, статистическими органами Европейского союза на регулярной основе осуществляется проект «Исследование инноваций Сообщества» – Community Innovation Surveys (CIS). Методология этих статистических исследований постоянно совершенствуется, разрабатываются новые показатели, при этом особое внимание уделяется индикаторам, позволяющим проводить сравнительные оценки уровня инновационного развития различных стран ЕС.

В исследованиях сетевых взаимодействий в ЭЗ широкое применение получили методы кластерного анализа, позволяющие оценивать концентрацию знаний в отдельных отраслях и регионах и формирующие достаточно надежную информационную базу для региональной политики, особенно в той ее части, которая затрагивает вопросы выравнивания технологического развития отдельных территорий страны.

С учетом возрастающих объемов государственного финансирования исследований и разработок в развитых странах большое внимание уделяется исследованиям институциональных взаимодействий между государственными университетами и лабораториями и частными компаниями. В частности, изучается потенциал, создающий условия для передачи технологий из государственного сектора науки в промышленность.

Для этого используются показатели, описывающие взаимодействие государственного и предпринимательского секторов науки – количество совместных контрактов, их специализация, объемы финансирования; количество совместных научно-технических центров, масштабы и специализация выполняемых ими проектов; количество совместных научных публикаций, созданных объектов промышленной собственности, патентов; показатели мобильности исследовательского персонала из государственных организаций в корпоративный сектор и обратно. Проводятся также специальные социологические исследования, выявляющие неформальные контакты и способы передачи неявных знаний.

Однако изучение только способов взаимодействия государственной науки с частным бизнесом недостаточно. Для выработки адекватных решений в области технологической политики и государственно-частного партнерства не менее важно иметь надежные оценки потенциала восприимчивости к инновациям в частном корпоративном секторе. Прояснить положение дел в этой области до некоторой степени позволяет изучение структуры акционерного капитала компании (в частности, участия предприятия в капитале инновационных и венчурных компаний), контрактного портфеля (технологического кооперационного

сотрудничества), изучение степени участия в неформально организованных сетевых экспертных структурах, глобальная активность компании, мобильность исследовательского и инженерно-технического персонала на уровне отдельной организации и в отрасли целом.

К отдельному классу измерений экономики знаний относятся образовательные аспекты в широком смысле этого слова – соотношение знаний и обучения, передачи и усвоения новых знаний, развитие человеческого капитала.

Важно отметить, что потребность в изучении передачи знаний и обучения в обществе включает в себя не только устоявшиеся показатели системы образования, но и индикаторы, способные в той или иной степени описывать новые процессы, характерные для ЭЗ. В этой связи большой интерес представляют показатели, способные пролить свет на такие аспекты ЭЗ, как формально и неформально организованное обучение в течение всей жизни, использование ИКТ в образовательном процессе, формы и методы дистанционного е-обучения, степень обеспечения равного доступа к знаниям для различных социальных слоев и групп населения, социальные последствия трансформации образования и обучения, а также структуры человеческого капитала.

Большой интерес представляют также количественные характеристики эффективности вложений в человеческий капитал как в целом, так и по отдельным составляющим образования, включающим различные ступени образования (начальное, среднее, высшее, послевузовское), показатели форм и видов непрерывного обучения (профессиональная подготовка и переподготовка кадров, в системе образования, частное предложение образовательных услуг, не требующее лицензирования, корпоративное обучение). По-видимому, в ближайшей перспективе исследования по разработке таких показателей будут развиваться особенно активно, если учесть все возрастающие требования к качеству рабочей силы на рынках труда промышленно развитых стран.

Отдельной категорией измерений экономики знаний стоят так называемые композитные индексы, которые представляют собой взвешенные агрегированные индикаторы, как правило, составленные на основе целого ряда показателей, отбираемых в зависимости от целей и задач исследования. Такие показатели особо любимы международными организациями, так как позволяют проводить сопоставительный анализ уровней развития стран и регионов мира. Кроме того, информационная база, набираемая в процессе построения композитных индексов, обеспечивает возможности анализа и по отдельно взятым индикаторам, и по целым группам индикаторов, позволяя также выводить частные индексы этих групп. В масштабах одной страны, такие показатели способны обеспечить сравнительный анализ уровней развития отдельных регионов и территорий.

По линии ООН наиболее востребованными являются международные сопоставления стран по глобальной оси «Богатый Север – Бедный Юг». Огромный спрос со стороны структур ООН предъявлен к исследованиям потоков прямых инвестиций (ЮНИДО), мировой торговли и развития (ЮНКТАД), проблем образования и культурного наследия (ЮНЕСКО), уровня развития человеческого капитала (программа ООН «Доклад человеческого развития»). В соответствующих аналитических публикациях названных структур значительное внимание уделяется как проблемам, возникающим в развивающемся мире в результате экономической глобализации, так и необходимости выравнивания социальной ситуации в бедных и беднейших странах по отношению к индустриально развитой части

мира. В связи с этим, международные организации уделяют все большее внимание разработке индикаторов, отражающих отдельные аспекты развития общества знаний и экономики знаний. Так, Всемирный банк разрабатывает индекс знаний и ведет соответствующую базу данных в рамках проекта «Знания для развития». ООН начала выпускать регулярные доклады с расчетным индексом е-управления и анализом готовности к е-управлению в различных странах мира. ЮНКТАД запустила проект по подготовке регулярных докладов по измерению информационной экономики, а в докладе «О мировых инвестициях» за 2005 г. отдельно выделила анализ процессов интернационализации НИОКР. ЮНИДО в докладах промышленного развития сместила акцент с традиционного анализа отраслей экономики и инвестиций на состояние и развитие систем знаний в различных странах.

Среди композитных индексов, имеющих непосредственное отношение к экономике знаний, можно назвать:

- индекс технологического развития, разработанный Программой развития ООН в рамках проекта «Доклад человеческого развития»;
- индекс экономики знаний и индекс знаний Всемирного банка;
- индекс новой экономики, разработанный в США;
- индикатор вложений в экономику знаний, разработка которого предпринята Европейской комиссией.

Определенные попытки обобщения накопленного опыта количественного анализа и упорядочения в систему уже существующих индикаторов ЭЗ предпринимаются и в настоящее время. Развиваются также и комплексные измерения отдельных составляющих экономики знаний. К совсем недавним разработкам относится уже упоминавшаяся попытка ООН изучить степень готовности различных стран к электронному правительству. По замыслу разработчиков, индекс готовности к электронному правительству отражает усилия правительств разных стран по развитию е-управления с учетом их масштаба, инфраструктуры, наличия и степени распространенности ИКТ, образовательного и квалификационного уровня человеческого капитала страны.

Такое обилие международных аналитических докладов, построенных на богатой информационной базе уже применяемых статистических показателей и выведенных на их основе композитных индексов с акцентом на различные аспекты экономики знаний, свидетельствует о том, что данная концепция стала своеобразным политическим мейнстримом и действительно собирает под свой «зонт» всевозможные исследования современных социально-экономических процессов.

Данные индексы вычисляются в рамках Программы «Знания для развития», реализуемого Всемирным банком. Исследование проводится по 128 странам, методология этого проекта учитывает 80 структурных и качественных показателей по четырем направлениям ЭЗ:

- 1) стимулы экономического развития и институциональный режим;
- 2) образование квалификационный уровень населения;
- 3) наука и инновации;
- 4) ИКТ и их распространение.

Вышеприведенный беглый анализ проблемы количественного анализа экономики знаний свидетельствует об отсутствии строго определенных рамок включения тех или иных экономических индикаторов в список показателей, пригодных для изучения этого

феномена. Открытость этого списка является следствием изначальной аморфности концепции экономики, основанной на знаниях, и сильной качественной насыщенности характеристики ее ключевой категории – категории знаний. Задача измерить ЭЗ в целом представляется абсурдной, так как она тождественна попытке измерить всю человеческую цивилизацию, которая по определению является продуктом человеческой деятельности, а значит воплощенным знанием.

Попытки дать количественную характеристику экономики знаний каждый раз представляют собой лишь некоторое приближение к определенному ее аспекту. Например, цели исследования могут формулироваться как изучение процессов, происходящих в структурных компонентах ЭЗ, таких как исследования и разработки, инновации, ИКТ, образование, наукоемкие отрасли промышленности и услуг, кодифицированные и неявные знания (научные публикации, патенты, изобретения, экспертиза, навыки и компетенции). Исследовательские задачи также могут лежать в функциональной плоскости ЭЗ – определение нового качества экономического роста и экономической структуры и человеческого капитала, ресурсные характеристики производства знаний, результаты производства и распространения знаний, развитие сетевых структур (информационных, инновационных, экспертных) и распространение знаний, управление знаниями, обучение и передача неявных знаний.

Эта деятельность, начатая ОЭСР в середине 1990-х годов в рамках международных аналитических проектов, продолжается и на уровне национальных измерений экономики знаний. Например, США, провозгласив вступление в постиндустриальное общество и построение новой экономики, существенно продвинулись в количественном анализе экономических эффектов, получаемых от производства знаний, прежде всего научных.

Многие европейские страны реализуют проекты статистического мониторинга развития экономики знаний, инициируемые как на национальном, так и региональном уровне. Наибольшее развитие информационная база ЭЗ получила в Дании, Великобритании, Швеции. На уровне общеевропейского пространства формируются многочисленные исследовательские сети, изучающие и сравнивающие инновационные процессы в странах ЕС, а также разрабатывающие индикаторы для экономики знаний.

В заключение следует добавить, что универсальной информационной и методологической матрицы исследований ЭЗ на сегодняшний день не существует. Каждый раз для подготовки информационной базы для принятия решений в какой-либо политической области необходимо формулировать проблему одновременно с учетом масштаба и границ структурных и функциональных аспектов экономики знаний. Также необходимо иметь в виду, что любой количественный анализ должен дополняться качественными характеристиками заданной проблемы или явления. Уровень сложности и многообразие современных общественных процессов допускают неоднозначность интерпретации получаемых количественных данных. От выбора вариантов толкования проблем, возникающих в условиях экономики знаний, и путей их решения зачастую зависят траектории будущего развития экономики и общества.

Ғ. ОМАРОВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ «Қаржы және есеп» факультетінің
2 курс магистранты,

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНІМДЕРІНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ ЖОЛДАРЫ

Табиғи ресурстары мол, су, жел, күн энергетикасы сияқты электр қуатын өндірудегі балама қуат көздеріне бай елдердің бірі, территориялық көлемі бойынша тоғызыншы орындағы ел – Қазақстан, аграрлық саясат саласы бойынша тек халықаралық тұрғыда орын алуға барлық құқығы бар. Агроөнеркәсіп – бұл күрделі жүйе, жан – жақты мамандардың күштерінің көмегі бойынша, көптеген ғылыми саланы біріктіруді міндеттейтін, әр түрлі қаржылық жүйелердің бірігуімен қаржы бөлуді талап етеді. Табыс міндетті түрде болады. Түрлі «ауыл жылы» және басқа да бағдарламалар көмегімен ауыл шаруашылығының дамуы үшін толық түрде, үзілмей жұмыс жасау қажет. Тек осы жұмсалған күштер арқылы Қазақстанда халықаралық бәсекеге қабілеттілік деңгейіне жете алатын, халықаралық нарықтық стандартқа сай болатын өнімдерді өндіруге болады. Экспорт – Қазақстан Республикасының экономикасын барынша арттырудың басты нысаны. Экспорт - өзінің мәні бойынша халықтың ұдайы өндірісімен байланысты тауар мен қызметтерді басқа елдерге сатуды сипаттайтын көп деңгейлі экономикалық жүйенің нарықтық құрылымының ерекше сегменті болып табылады.

Агроөнеркәсіп кешенінің барлық салаларын тұрақты дамуына қол жеткізуін, бәсекеге қабілетті өнімдердің нарықтарға шығару арқылы, Қазақстан агроөнеркәсіп кешенінің экономикасы жақсарып, ауыл тұрғындарының тұрмысының жақсаруына ықпал етеді. Ауыл шаруашылығы өнімдерінің экономикалық қауіпсіздігін ақпараттандырудың атқаратын ролі зор. Бірақ жасыратыны жоқ, қазіргі кезде ауыл шаруашылығын ақпараттандыру жүйесі өте баяу іске асырылуда. Бұл баяушылық фермерлер үшін қолайсыз жағдай тудырады. Әрине, ферма иегері, міндетті түрде нарықтықтағы болып жатқан жаңалықтар туралы хабардар болуы керек. Олар нарық белгілеген экспорттық жаңа бағалар, өзгерістер мен толықтырулар, келісім – шарттар, сызбанұсқалар және т.б. болулары мүмкін. Сондықтан ауыл шаруашылық өдірісін дамытуға ықпал етуші салаларды ақпаратпен қамтамасыз етуде мемлекеттің атқаратын ролі зор.

Шетелдер нарығына шығаратын мал шаруашылығы өнімдерінің ішінде, етті экспорттаудың мүмкіндігі зор, деп есептейді «ҚазАгро» ұлттық компаниясының өкілдері. «ҚазАгро» ұлттық компаниясының мәлімдемелері бойынша, таяу жылдары Қазақстанның ет экспорты бойынша әлеуеті арта түседі. Компания басшыларының айтуынша, үкіметтің тұрақтандыру бағдарламасы аясында мал шаруашылығы үш бағытта дамуда тиіс. Ол – мал бордақылау алаңдары мен қасапханалар салу және ет өңдейтін комбинаттарға экспорттау талабы бойынша, өзге мемлекеттердің аттестациясын өту мәселелері. Мамандардың айтуы бойынша, қазір бордақылау алаңдарын салуды көздейтін төрт жоба таңдалып алынды. Бұл жобалар 2009 жылдың шілде айынан бастап қаржыландырыла бастады. Ал 2010жылы мұндай нысандардың саны он беске артатын болады. Бұл мақсатқа 16 млрд. теңге бөлініп

отыр. Бүгінгі таңда еліміз ет экспорты бойынша Ресей нарығына басымдылық беріп отыр. Өйткені іргелес мемлекет жылына 1 млн. 600 мың тонна ет импорттайды. 2008 жылы Қазақстаннан Ресей еліне 400 тонна ет сатылды. Қазақстандық компаниялардың айтулары бойынша Жапон еліне қазақтың қымызы, көңілдерінен шыққандықтан, осы сусынды экспорттау бойынша қажетті келісім шарттарын жасауды жөнге салғандарын мәлімдейді. Қымыз – тауар экспортына айналғандықтан, экономиканы, әсіресе сыртқы тауар айналымына қосылар табыс көзі. Әрине, бұл қуантарлық жай. Бірақ сонда да аса қуантпайтын жай, бұл, Қазақстанда етке сұраныстың көп болмауы. Өйткені Қазақстандық ет – халықаралық стандартқа сәйкес келмеуінен, жиі – жиі шектеу қоюда.

Алайда, ет экспортына қарағанда Қазақстан – астық экспортынан пайда таба алады деп ойлайды эксперттер. Өйткені соңғы жылдары агроөнеркәсіп саласында астық өндірісіне айтарлықтай назар аударылуда. Бидай үлесінің 60%-ы ауыл шаруашылығы экспортын құрайтыны мәлім. Бидай жер қойнауындық өнім болып табылғандықтан, экономиканы әртараптандыру мен ауыл тұрмысы деңгейінің өсуіне шектеулі үлес салымын еңгізетіні белгілі. 2009 жылы Қазақстан Республикасының Президенті агроөнеркәсіп кешені мәселелері бойынша өткен республикалық кеңесте сөйлеген сөзінде, экономиканы әртараптандыру мен елдің экспорттық мүмкіндіктерін ұлғайтуды нақты агроөнеркәсіп кешенінен бастау керектігін атап өткен болатын. Бірақ бұл жерде де кемшіліктер аз емес, экспортталатын астықты тасымалдайтын вагондардың жетіспеушілігі. Егер институтционалды тұрғыдан қарастырар болсақ, онда саланы дамыту үшін барлық жағдай бар.

Біріншіден, бұл саланы дамытудың жалпы саясатын қалыптастыратын мемлекеттік басқару органдары.

Екіншіден, елімізде аграрлы сала үшін мамандар даярлайтын 20 жоғары оқу орындары мен колледждер жұмыс істеп жатқандықтан, кадрлар даярлау жүйесі» жолға қойылған.

Үшіншіден, «ҚазАгроИнновация» АҚ құрамындағы 23 ғылыми – зерттеу ұйымдары саланы ғылыммен қамтамасыз етумен шұғылданады. Оның мақсаты аграрлық салада ғылыми – техникалық активтерді басқару тиімділігін арттыру болып табылады. Инновацияны өндіріске енгізуге арналған, ғылыми өзірлемелерді тәжірибеге енгізетін және коммерцияландыратын, мамандандырылған трансферт және агротехнологияны коммерцияландыру орталығы құрылды.

Төртіншіден, саланы инвестициялық активтермен тиімді басқаруды қамтамасыз ету жөніндегі, 7 еншілес даму институттарымен бірге «ҚазАгро» Холдингі болып табылады.

Аграрлы саланың даму басымдылығы, бірінші кезекте, жеткілікті көлемдегі мемлекеттік қаржыландырумен қамтамасыз етудің, түптеп келгенде, болуын шамалайды.

2009 жылы, агроөнеркәсіптік кешенді дамытуға арналып бюджеттен 280 млрд. теңге (1,8 млрд. долл.) бөлінген болатын, егіс алқабының 1 гектарына шаққанда 87,2 АҚШ долларын құрайды. Оның 120 млрд. теңгесі – дағдарысқа қарсы шаралар шеңберінде, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірумен және қайта өңдеумен айналысатын кәсіпорындарды қолдауға арналған.

Мұндай мәселелерді шешу үшін халықаралық қаржы институттарының қаражаты да тартылады. Азия даму банкі Қазақстанға қатысқан жылдары (1994 жылдан) ауыл шаруашылығы мұқтаждығына 140 млрд. АҚШ долларын бөлді, немесе елдегі несиелендірудің жалпы көлемінің бұл 19 % - ы.

Қазіргі уақытта Қазақстан экспортының үштен екісі шикізаттар мен материалдардан тұрады. Тек, алынған қаржылар жоғары технологиялық өндірісті дамытуға салынған жағдайларда ғана экономикалық өсуге әкелуі мүмкін. Ал болмаған жағдайда қазіргі Қазақстанда болып жатқан жағдайлар, яғни өзге елден шикізаттардың келуі жалғаса береді. Осы тұрғыдан Қазақстандық азық – түлік өнеркәсібіне келетін болсақ, әлі де импорттық бәсекелестікті жеңе алмай келудеміз. Қазақстанда азық – түлік өнеркәсібі бірқатар артта қалып отыруы, ішкі нарық өнімдері жоғары да айтылғандай әлі де болса импортқа тәуелді екендігі рас. Қазіргі таңда, импортталатын өнімдердің көлемі шектен тыс артуда. Қазақстанда көкөніс әсіресе ерте піскен көкөніс импортының үлесі өте жоғары, сондықтан Үкімет еліміздің азық – түлік нарығындағы жағдайды өзгерту жөнінде бірқатар шаралар қабылдануда. Қазақстан бойынша жалпы тауар айналымының 22,5 % импорт үлесі алып отыр, азық – түлік тауарлар нарығында импорт үлесі 23 % құрайды. Ал елімізде сауда – саттық қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін азық – түлік тауарлар импорты 15 – 20 % аспауы қажет.

Қант, сусын, шұжық бойынша - 30%, кептірілген сүт, сыр, ет консерванттары бойынша -50%, жеміс – жидек - 80% құрайды. Импорт ішкі нарықтағы шығарылатын тауарларды басып қалуда, онын саласынан сұраныс төмендеу қаупі тууы мүмкін. Сұраныстың төмендеу салдарынан азық – түлік секторының төмендеуі мүмкін.

Басты кінә өзімізде, құрал - саймандар, жабдықтардың ескіруі, технологиялық жетіспеушіліктер болып табылады. Жеке инвестицияны тарту, жаңа технологияны енгізу, өнімдерді қайта өңдеу технологиясын, ауылдардың өндірістік инфрақұрылымын дамыту және сақтандыру жүйелерін, ірі тауарлы өндірісті құруға дем беру, бір сөзбен айтқанда, әлемдік стандарттарға жауап беретін, жаңа сапалы деңгейге арналған агроөнеркәсіп саласын қалыптастыру – мұның барлығы ұзақ және әр түрлі білікті мамандардың қажетті күшін, байланыстыру мен көптеген ғылымдарды дамытуды, саланың тұрақтылығын, сондай – ақ үздіксіз мемлекеттік қолдауды талап етеді.

Қазіргі таңда, дүниежүзілік экономиканың жаһандану процессінің күннен – күнге күшейіп, дамып келе жатқан нарық жүйесіне, әрбір өркениетті мемлекет осы салада өзіне лайықты орнын табу үшін жанталаса арпалысуда екенін ұмытпау керек. Жаңарып келе жатқан әлемдік қауымдастыққа кірігу үшін жоғарыда аталған мәселелерге мән беру қажет. Қазақстан Республикасының экономикасының жоғары қарқынды өрлеудің негізгі саласы бұл – экспорт.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барыниша қабілетті 50 елдің қатарына кіру Стратегиясы.*
2. *Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың Қазақстан халқына ЖОЛДАУЫ «ЖАҢА ӘЛЕМДЕГІ ЖАҢА ҚАЗАҚСТАН» Астана 2007 жылғы 28 ақпан;*
3. *http://nhkazagro.kz/jo/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid;*
4. *vox №4 (8) 2009г;*
5. *Оразалы Сәбден «Бәсекелестік экономика» Алматы 2007ж.*

К.Т. ОМАРОВ,

соискатель КазЭУ им. Т. Рыскулова

ПРОБЛЕМЫ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА И РОЛЬ ТРАНСПОРТНО-КОММУНИКАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА В ИХ РЕШЕНИИ

Хронология последних двух лет ясно продемонстрировала проблемы национальной экономики и большой «пузырь» финансового, строительного и торговых секторов, которые росли за счет кредитных ресурсов.

Несмотря на ряд принятых программных документов, связанных с диверсификацией экономики, главной из которых является Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003–2015 годы, спад спроса на нефть и металлы, которые исторически являются основными экспортными товарами Казахстана, и соответственно, снижения поступлений в государственный бюджет, показали уязвимость национальной экономики.

Не произошло существенного перелома в структуре промышленности, не достигнуты показатели по доведению доли наукоемкой и высокотехнологичной продукции до 9–11% в обрабатывающей промышленности, против 0,6% в 2000 г. Снижается доля малого и среднего предпринимательства, производство отечественных товаров в структуре ВВП.

Широко анонсированные институты развития, в особенности социально-предпринимательские корпорации, которые по замыслу разработчиков, должны были стать устойчивыми бизнес-структурами показали свою неэффективность. Цели по содействию экономического развития регионов так и остались целями.

СПК не соответствуют роли региональных локомотивов. Четыре из семи действующих СПК по итогам за 2007–2008 годы допустили убытки на общую сумму 1,1 млрд тенге.

На наш взгляд, у Правительства изначально не было системного подхода в вопросах становления и развития СПК. Из-за частной передачи СПК различным государственным структурам, неоднократно менялись цели, задачи и не сформирована правовая база их функционирования, отсутствует единая государственная стратегия их развития. В 2007–2008 годах СПК осуществляли свою деятельность без среднесрочных планов развития.

Создание института венчурных фондов с участием отечественных и зарубежных инвесторов также не оказало положительного эффекта в стимулировании инновационной активности и из презентованных более 100 проектов ни один не доведен до логического завершения.

Эти и другие факты послужили основными предпосылками неэффективной реализации индустриально-инновационной политики государства. Начавшийся в августе 2007 г. мировой экономический и финансовый кризис обострил указанные проблемы, и актуализировал необходимость выработки новой идеологии.

В целях превентивности и снижения отрицательного эффекта от надвигающегося кризиса, по поручению Главы государства приняты антикризисные меры, направлены

значительные средства по пяти направлениям антикризисной программы и «Дорожной карте». В рамках этих мер большой акцент и средства были направлены и на дальнейшее развитие автодорожной отрасли. Только в рамках реализации «Дорожной карты» на строительство, реконструкцию и ремонт автомобильных дорог местного значения, городов и населенных пунктов было выделено 52 млрд тенге, что на 20% выше финансирования местной сети автодорог за период с 2001 по 2006 годы вместе взятые. За счет выделенных средств было отремонтировано 2874 км автодорог и создано более 55 тыс. рабочих мест. За истекший год по местной сети охвачено ремонтными работами 4,9 тыс. км, что составляет 7% от общей сети автодорог. В истории автодорожной отрасли Казахстана таких объемов и темпов ремонта автодорог, особенно в сельской местности, ранее не было. Объем транзита грузов составил 15,2 млн т, доход от транзитных грузоперевозок вырос на 14% и составил 96,6 млрд тенге, что показательно, учитывая состояние экономики в приграничных странах.

Знаковым для автодорожной отрасли 2009 г. стал и по количеству начатых к реализации масштабных проектов. Это начало строительства международного автомобильного коридора «Западная Европа – Западный Китай», казахстанская часть данного коридора проходит по территории 5 областей. Таким образом, реализация данного проекта не только позволит Казахстану создать транзитный коридор между Европой и Азией, но и даст мощный импульс развитию его регионов.

Учитывая важность диверсификации национальной экономики, Глава государства озвучил идею посткризисного прорыва казахстанской экономики на базе форсированного индустриально-инновационного развития и поручил Правительству разработать карту индустриализации страны на 2010–2020 годы, а также схему рационального размещения производственных мощностей в увязке с ресурсной базой регионов и развитием инфраструктуры.

Правительство в настоящее время сокращает неприоритетные расходы и оптимизирует количество программных документов. Так, большинство программных документов, в том числе Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003–2015 годы, Программа «30 корпоративных лидеров Казахстана» планируется поставить на утрату, а наиболее интересные ее проекты и положения будут интегрированы в Государственную программу по форсированному индустриально-инновационному развитию Казахстана на 2010–2014 годы.

В этих условиях роль транспортно-коммуникационного комплекса будет расти. Так, в соответствии с данной программой планируется реализовать 56 проектов общей стоимостью 2,4 трлн тенге. Из республиканского бюджета на развитие транспортно-коммуникационного комплекса только в 2010 году будет направлено более 266 млрд тенге. Кроме того, выделено около 30 млрд тенге в рамках реализации «Дорожной карты». В рамках развития транзитного потенциала будет проводиться работа по переориентации грузопотоков России и Китая через территорию Казахстана, дальнейшему развитию шести автотранспортных международных транзитных коридоров и приграничных транспортно-логистических центров, совершенствованию тарифной политики, ускорение и упрощение прохождения товаров и транспортных средств через таможенную границу.

В автомобильной отрасли в 2010 г. планируется освоить на международном коридоре «Западная Европа – Западный Китай» 104 млрд тенге, задействовать на строительстве дорог около 130 тыс. человек, завершить конкурсные процедуры и приступить к работам на трех крупных концессионных проектах.

Выполнение вышеизложенных задач будет способствовать дальнейшему развитию отрасли и позволит в посткризисный период обеспечить потребность экономики и населения в надежных и безопасных транспортных услугах.

Мультипликативный эффект на всю национальную экономику от реализации этих проектов ощущается уже в настоящее время. В 2009 г. построены и запущены заводы по производству барьерных ограждений, выпуску опор освещения, производству лакокрасочных изделий и отечественных геосинтетических материалов. Завершается строительство битумных заводов в городах Кызылорда и Актобе с проектной мощностью 20 тыс. т в год. В 2011 г. планируется запуск битумного завода в г. Актау проектной мощностью 420 тысяч тонн в год. Благодаря этому автомобильные проекты будут полностью обеспечены казахстанским битумом и строительство автомобильных дорог станет дешевле и быстрее.

Для перехода на новую траекторию развития требуется активное вмешательство государства. Прежде всего, оно может с помощью административных и экономических стимулов побуждать предприятия разных отраслей обновлять производственную базу.

Как отметил Президент РК Н.А. Назарбаев: «Главное сейчас – пройти без сильных потерь самый сложный этап в нашей жизни. Для этого все должны очень прагматично поработать и каждый тенге расходов направлять туда, куда нужно. Всем необходимо войти в жесткий режим экономии».

В связи с этим, на первый план выходит обеспечение условий для эффективного использования государственных финансовых ресурсов, а также совершенствование механизма государственно-частного партнерства.

Форсирование индустриально-инновационного развития предполагает осуществление изменений действующего регулирования многих экономических процессов, соответствующих институтов и инструментов экономического развития. Они должны осуществляться как на республиканском уровне, так и на региональном и создавать благоприятные условия для экономического развития и инвестиций. Пора усилить роль государственного планирования, включая нормирование и распределение доходов, а также мониторинг деятельности национальных холдингов и институтов развития. Особенно эти изменения становятся актуальными в условиях продолжающегося мирового кризиса, предъявляющего новые требования к подходам, качеству и эффективности государственного управления экономикой.

Необходимым условием для их реализации является развитие технического образования. По поручению главы государства в ближайшие годы объем финансовых средств, направляемых на науку, планируется увеличить в разы. Это откроет широкие возможности для развития конкурентоспособных производств и сверхсовременных технологий. Но это потребует ресурсного обеспечения вновь открываемых производств.

Парадигмой современного развития Казахстана является необходимость государственного регулирования национальной экономики, усиления роли государства в решении вопросов, еще вчера казавшихся делом бизнеса и регулировавшихся законами рыночной экономики.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Правительство по поручению Президента РК консолидировало активы в реальном секторе экономики в национальных холдингах. Многократно возрастает роль государственного сектора в преодолении последствий кризиса, обеспечении дальнейшей модернизации экономики и реализации стратегии занятости для будущего системного посткризисного развития страны. Многое теперь будет зависеть не от количества денег, выделяемых на антикризисную программу, а от слаженной и системной работы всех органов государственной власти в центре и на местах, субъектов квазигосударственного сектора и бизнеса.

Одним из путей выхода из кризиса 30-х годов в США стало строительство автомобильных магистралей по всей стране, в настоящее время Китай считает стратегически важным строительство дорог по всем провинциям, как важнейший фактор роста внутреннего спроса в условиях снижения экспорта своей продукции.

В этой связи, направление значительных государственных финансов на развитие транспортно-коммуникационного комплекса страны и привлечение инвестиций на строительство международных транспортных коридоров, в том числе через государственно-частное партнерство, является стратегически правильным решением, способствующим диверсификации национальной экономики.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского
Университета Дружбы Народов (РУДН)

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и
«Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

А.К. ТАСКИМБАЕВ,
магистр экономики

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕКТОРА ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Становление и развитие конкурентоспособной национальной экономики невозможно без использования всех доступных механизмов, ускоряющих реформирование и совершенствование рыночных институтов.

В этой связи, прежде всего, речь идет о выборе конкурентоспособной модели экономики, о приоритетных отраслях, имеющих экономический потенциал повышения конкурентоспособности.

Как показывает мировая практика функционирования наиболее преуспевающих экономических систем, высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост, прежде всего, обеспечивают факторы, стимулирующие распространение новых технологий. С нашей точки зрения, учитывая то обстоятельство, что современные конкурентные преимущества практически полностью обеспечиваются за счет преимуществ в технологиях производства, управления, организации продвижения товаров, успешное развитие конкурентоспособности экономической системы возможно при комплексном использовании теорий кластерного механизма и современных концепций инновационного развития в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ).

Сектор ИКТ полностью отвечает требованиям, которые предъявляются к наиболее перспективным с точки зрения внутренней и внешней конкурентоспособности отраслям:

- отрасль должна обладать высоким экспортным потенциалом. Это определяется, во-первых, тем, что необходимо диверсифицировать экспорт для повышения устойчивости экономики, а, во-вторых, возможности роста любой отрасли, ориентированной на внутренний рынок, будут в ближайшее десятилетие ограничены относительно невысоким конечным спросом;
- отрасль не должна быть энергоемкой;
- отрасль должна быть трудоемкой и предпочтительно «интеллектуалоемкой», поскольку только такие отрасли обеспечат занятость для избыточного и образованного населения;
- отрасль, по возможности, не должна быть капиталоемкой;
- отрасль не должна быть замкнутым анклавом. Желательно, чтобы она оказывала воздействие на широкий круг смежных отраслей через свои потребности или через свою продукцию, что позволит получить не только прямые, но и косвенные эффекты от ее роста.

Можно выделить шесть ключевых направлений влияния развития ИКТ на экономический рост:

- высокие темпы роста сектора ИКТ;
- воздействие ИКТ на эффективность рынков и внутрифирменное управление;

- повышение качества и рост доступности услуг бюджетного сектора экономики, прежде всего образования, здравоохранения;
- воздействие ИКТ на социальные институты, обеспечивающие эффективность государственного управления;
- стимулирование процессов интеграции в мировую экономику;
- воздействие на эффективность функционирования банковской системы.

Для того, чтобы определить, какие сектора экономики должны быть включены в кластер ИКТ, необходимо представить сферы, которые так или иначе взаимодействуют со сферой ИКТ

По этому вопросу нет однозначного мнения. Так, например, согласно действующей единой системе классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации Европейского Сообщества понятие «информационно-коммуникационные технологии» охватывает:

- информационно-коммуникационные технологии (аппаратные средства, офисное оборудование, оборудование для передачи данных, программные средства и сопутствующие услуги);
- телекоммуникационное оборудование (абонентское, сетевое);
- телекоммуникационные услуги (в телефонных сетях общего пользования, в сети Интернет, другие сетевые услуги, предоставляемые в режиме «он-лайн», услуги мобильной телефонной связи и т.п.).

Инфраструктуру рынка ИКТ можно представить пятью секторами:

- научно-техническая продукция в виде проектных, технологических, методических разработок по разным отраслям;
- объекты художественной культуры в виде текстовой, визуальной и аудиопроductии;
- услуги образования – все виды обучения;
- управленческие данные и сообщения: политическая и хозяйственная информация, статистические данные, данные о рыночной ситуации, рекламные сообщения, оценки и рекомендации по принятию решений;
- бытовая информация: сообщения общего характера, сведения о потребительском рынке, сведения о рынке труда.

С нашей точки зрения, в этой инфраструктуре отсутствуют три основных аспекта, характерных для информационного общества:

- технический – вся аппаратно-техническая база информатики;
- программный – все программные продукты информатики;
- коммуникационный – все виды компьютерных сетей и их возможности по передаче информации, все виды телефонной и факсимильной связи.

Кроме того, существует мнение относительно разделения на секторы рынка дистанционных информационных услуг:

- профессиональный рынок, предоставляющий пользователю информацию по его сфере деятельности;
- услуги для обеспечения управленческих решений, которые позволяют использовать в фирме информацию о состоянии внешних по отношению к ней систем;

- домашний рынок, предоставляющий услуги бытового характера, например, для электронных платежных операций и покупок.
- биржевая и финансовая информация – котировки ценных бумаг, валютные курсы, учетные ставки, рынок товаров и капиталов, инвестиции, цены. Поставщиками являются специальные службы биржевой и финансовой информации, брокерские компании, банки;
- статистическая информация – ряды динамики, прогнозные модели и оценки по экономической, социальной, демографической областям. Поставщиками являются государственные службы, компании, консалтинговые фирмы;
- коммерческая информация по компаниям, фирмам, корпорациям, направлениям работы и их продукции, ценам; о финансовом состоянии, связях, сделках, руководителях, деловых новостях в области экономики и бизнеса. Поставщиками являются специальные информационные службы.

2-й сектор – информация для специалистов, содержит следующие части:

- профессиональная информация – специальные данные и информация для юристов, врачей, фармацевтов, преподавателей, инженеров, геологов, метеорологов и т.д.;
- научно-техническая информация – документальная, библиографическая, реферативная, справочная информация в области естественных, технических, общественных наук, по отраслям производства и сферам человеческой деятельности;
- доступ к первоисточникам – организация доступа к источникам информации через библиотеки и специальные службы, возможности приобретения первоисточников, их получения по межбиблиотечному абонементу в различных формах.

3-й сектор – потребительская информация, состоит из следующих частей:

- новости и литература – информация служб новостей и агентств прессы, электронные журналы, справочники, энциклопедии;
- потребительская информация – расписания транспорта, резервирование билетов и мест в гостиницах, заказ товаров и услуг, банковские операции и т.п.;
- развлекательная информация – игры, телетекст, видеотекст.

4-й сектор – услуги образования, включает все формы и ступени образования: дошкольное, школьное, специальное, среднетехническое, высшее, повышение квалификации и переподготовку. Информационная продукция может быть представлена в компьютерном или некомпьютерном виде: учебники, методические разработки, практикумы, развивающие компьютерные игры, компьютерные обучающие и контролирующие системы, методики обучения и пр.

5-й сектор – обеспечивающие информационная системы и средства, состоит из следующих частей:

- программные продукты – программные комплексы с разной ориентацией – от профессионала до неопытного пользователя компьютера: системное программное обеспечение, программы общей ориентации, прикладное программное обеспечение по реализации функций в конкретной области принадлежности, по решению задач типовыми математическими методами и др.
- технические средства – компьютеры, телекоммуникационное оборудование, оргтехника, сопутствующие материалы и комплектующие;

- разработка и сопровождение информационных систем и технологий – обследование организации в целях выявления информационных потоков, разработка концептуальных информационных моделей, разработка структуры программного комплекса, создание и сопровождение баз данных;
- консультирование по различным аспектам информационной индустрии – какую приобретать информационную технику, какое программное обеспечение необходимо для реализации профессиональной деятельности, нужна ли эта система и какая, на базе какой информационные технологии лучше организовать свою деятельность и т.д.;
- подготовка источников информации – создание баз данных по заданной теме, области, явлению и т.п.

Таким образом, кластер ИКТ, являясь наиболее эффективной формой достижения высокого уровня конкурентоспособности, представляет собой объединение различных организаций (промышленных компаний, исследовательских центров, органов государственного управления, общественных организаций и т.д.), которое позволяет использовать преимущества двух способов координации экономической системы – внутрифирменной иерархии и рыночного механизма, что дает возможность более быстро и эффективно распределять новые знания, научные открытия и изобретения.

В Казахстане для формирования кластера ИКТ имеется ряд предпосылок. Развитие информационно-коммуникационных технологий становится важнейшим составляющим экономики Казахстана и является одним из основных факторов экономического роста.

Ключевыми факторами отставания Казахстана от лидеров (в области экспорта программного обеспечения «ПО») являются: неразвитость телекоммуникационной инфраструктуры, доступа к финансированию, маркетинговых знаний. Также негативно влияет на развитие сектора слабый уровень знания английского языка. На степень доверия иностранных партнеров влияет высокий уровень пиратства. В то же время, при формировании кластера ИКТ возможно наличие проблем, связанных с неразвитостью сети технопарков и бизнес-инкубаторов при невысоком, в среднем, уровне предоставляемых ими услуг, отсутствием системы венчурного финансирования. Вышеперечисленные факторы приводят к очевидному недоиспользованию возможностей роста предприятий кластера ИКТ.

Согласно теории конкурентных преимуществ, ключевыми направлениями политики государства в области стимулирования конкурентоспособности через факторы спроса являются:

- 1) обеспечение спроса на товары и услуги на раннем этапе, стимулирующего предложение отечественными компаниями передовых технологий и услуг;
- 2) установление строгих стандартов качества;
- 3) обеспечение конкуренции.

Основным инструментом повышения «качества спроса» со стороны государства является совершенствование системы госзакупок.

Разработка типовой тендерной документации на поставку товаров и услуг в сфере ИКТ, содержащей жесткие инструкции по возможным квалификационным требованиям к участникам тендеров, а также – рекомендации по координации госзаказов на товары и услуги в области ИКТ, и масштабы лотов на закупку товаров и услуг. Основная задача – не допустить искусственного сужения участников тендеров.

Детализация условий по возможности осуществления госзакупок «у единого источника» с учетом специфики проектов в сфере ИКТ

Принятие нормативных актов, обязывающих выносить разработку технического задания на проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (в том числе разработку информационных систем) на отдельный конкурс. Таким образом, должен проводиться не один двухэтапный конкурс, а два конкурса, связанных между собой. По результатам каждого должен определяться победитель, и его работа должна оплачиваться отдельно. Основная задача – повысить качество тендерной документации и не допустить ситуацию, когда организация проводящая тендер использует техническое задание подготовленное, заранее ориентируясь на одного из участников тендера

Принятие нормативных актов, исключающих для бюджетных учреждений возможность использования нелицензионного программного обеспечения, формирующего эффективные предпосылки для расширения практики использования свободного программного обеспечения (ПО), что создаст необходимость в координации бюджетных заказов на разработку открытого ПО, необходимость, формировании системы репозитория открытого ПО, используемого для госнужд, реализации мер по переподготовке кадров и других мер, предполагающих формирование целостной государственной политики в этой области.

Предполагается, что использование свободного ПО не только позволит обеспечить экономию государственных средств и обеспечить большую эффективность использования приобретаемого ПО за счет возможности его свободной и оперативной модификации, но и станет важным фактором повышения конкурентоспособности отечественных компаний.

Во-первых, это расширит спрос на услуги отечественных компаний за счет импортозамещения (по большинству секторов производства ПО, в том числе – базового ПО и прикладного ПО общего назначения, Казахстана является чистым импортером). При этом в отличие от импортозамещения в традиционных секторах экономики импортозамещение, связанное с локализацией и доработкой открытого ПО, по сути обеспечивает соответствие передовым мировым стандартам.

Во-вторых, дополнительным фактором, повышающим перспективность политики активизации государственных закупок услуг по разработке свободного ПО для государственных нужд, являются перспективы расширения мирового рынка свободного ПО. Расширение внутреннего объема рынка услуг в области производства свободного ПО, явится важным фактором роста конкурентоспособности отечественных компаний-разработчиков на мировом рынке.

Вместе с тем, в принятии решений о выборе ПО для информационных систем, приоритетными должны служить интересы его пользователей, но не соображения поддержки отечественного производителя.

Создание единой системы каталогизации информации о госзакупках, с целью снижения издержек на поиск информации о проводимых тендерах для участников рынка

Использование государственного заказа для обеспечения фирмами возможности коммерциализации осуществляемых разработок. При этом очень важным является обеспечение высокого уровня требований к качеству и передовому уровню осуществляемых по госзаказу разработок.

С точки зрения направлений политики государства в области расширения объемов спроса в области ИКТ (в первую очередь в области электронной коммерции), наряду с

увеличением объема госзакупок в области ИКТ, крайне важным является увеличение спроса частного сектора, полностью совпадающего с социально-экономическими и политическими приоритетами информатизации страны, сформулированными, в частности, в этой связи, наряду с развитием инфраструктуры доступа к информационным сетям, а также – подготовки и переподготовки кадров в области использования ИКТ крайне важным является снижение стоимости компьютерной техники и услуг интернет для населения и предприятий, осуществление дерегулирования сектора телекоммуникаций (либерализация сектора рынка услуг предоставления международной связи) и развитие инфраструктуры обмена трафиком, обеспечивающей снижение издержек и расширение возможностей провайдеров на подключение к ним.

ЛИТЕРАТУРА

1. М.А.Махкамова. Организация и управление инновационной деятельности предприятий. Моногр. – Т.: Алокачи, 2006.
2. Д.И. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. Моногр. – М.: Экзамен, 2001.
3. Инновационные и инвестиционные процессы в переходный период. Сб. т. – М.: Институт экономики РАН, 2003.
4. Ойши В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника нагреется до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



Б.С. САУБЕТОВА,

к.э.н., Каспийский Государственный университет
технологий и инжиниринга им Ш. Есенова

РАЗВИТИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МИРОВОЙ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Термин «технология» используется во всех отраслях промышленности и часто в расплывчатом значении. Применительно к нефтегазовой отрасли он звучит особенно загадочно...

Технология в нефтегазовой отрасли отличается рядом специфических особенностей. Прежде всего, очевидно, что она принципиально важна: без разработки и внедрения технологических новшеств добиться успеха невозможно. Вместе с тем, применяемые технологии чрезвычайно разнообразны и сильно различаются в зависимости от потребностей того или иного сегмента отрасли. Между сейсмической разведкой с компьютерной обработкой данных, процессами искусственного увеличения нефтеотдачи и строительством глубоководных платформ, явно мало общего.

Но если нефтегазовая индустрия настолько зависима от технологии, почему она тратит на R&D (research and development – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) меньше всех прочих отраслей? Первое место занимает здравоохранение – расходы на разработки составляют 11% всего объема продаж, в электротехнической и электронной промышленности – 5,5%, химической – 4,1%. На этом фоне 0,5% нефтегазовой отрасли вызывают удивление [1].

Нефтегазовая индустрия уже долгое время находится в фазе отсрочки спроса на новые технологии; эта ситуация характерна для последних 25 лет и останется в силе на ближайшее обозримое будущее.

Хотя многие западноевропейские нефтяные компании начали наверстывать упущенное.

Под эгидой ведущих западных нефтяных компаний в декабре 2003 г. в Берлине состоялся «круглый стол», где были рассмотрены проблемы и перспективы развития нефтеперерабатывающей промышленности стран СНГ. Особое внимание на нем было уделено вопросам качества вырабатываемых в СНГ нефтепродуктов и необходимости приведения его в соответствие с современными требованиями мирового рынка. Приоритетными в этом направлении решениями выступают модернизация действующих и строительство новых установок вторичной переработки нефти, в том числе с учетом более полного использования возможностей автоматизации.

Считается, что начало современному этапу технологического развития нефтеперерабатывающей промышленности было положено мировым энергетическим кризисом 70-х годов прошлого столетия, который сопровождался повышением цен на нефть в 17 раз и природного газа – в 6 раз. Происходившее в 1971–1980 гг. резкое удорожание нефти в корне изменило представление об оптимальной технологической структуре НПЗ, когда

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

предприятия с простой схемой переработки (с конверсией 50–55 %) стали нерентабельными и начали уступать место НПЗ с классической и глубокой переработкой (глубина, соответственно, 85% и 92–95%) [2].

1. Структура инвестиций в НПЗ стран Западной Европы, млн долл.

Установки на НПЗ	Простая схема переработки, НПЗ мощностью 5 млн т/год	Классическая схема переработки, НПЗ мощностью 8 млн т/год	Глубокая схема переработки, НПЗ мощностью 8 млн т/год
Установки первичной переработки нефти и риформинга (без каталитического крекинга)	230	360	360
Сложный крекинг (DSV, FCC снижение вязкости)	-	375	375
Сложный крекинг Глубокая конверсия	-	-	700
Общезаводское хозяйство	350	740	1020
Итого инвестиций в НПЗ	580	1475	2455
Количество НПЗ в странах Западной Европы, %	29	53	26

Анализ данных, приведенных в таблице 1, показал что строительство НПЗ с глубокими конверсионными схемами переработки нефти потребовало по сравнению с простой схемой значительно больших инвестиционных ресурсов. Так, если инвестиции в наиболее распространенные в докризисный период НПЗ с простой схемой переработки мощностью 5 млн т. в год составили 580 млн долл., в том числе непосредственно в установки по переработке нефти – 230 млн долл., или 40%, и в общезаводское хозяйство – 350 млн долл., или 60,3 %, то в НПЗ с классической конверсией мощностью 8 млн.т/год – 1475 млн долл., в том числе установки первичной переработки – 360 млн долл., или 24,4 %, установки глубокой конверсии – 375 млн долл., или 25%, и в общезаводское хозяйство – 740 млн долл., или 50,2%, а в НПЗ мощностью 8 млн.т/год с глубокой конверсией – 2455 млн долл., в том числе в установки первичной переработки – 360 млн долл., или 14,7%, в установки классической схемы переработки – 375 млн долл., или 15,3 %, в установки сложного каталитического крекинга и глубокой конверсии – 700 млн долл., или 28,5%, и в общезаводское хозяйство – 1020 млн долл., или 41,5%. Расчеты показали, что усложнению технологической схемы НПЗ сопутствовал рост удельных капитальных вложений со 116 долл./т. по простой схеме, до 184 долл./т – по классической и 306,7 долл./т – по глубокой схеме переработки нефти. Наряду с этим, происходило увеличение доли активной части производственного капитала с 40% по простой схеме до 49,8% – по классической и 58,5% – по глубокой схеме переработки, тогда как доля пассивной его части (общезаводское хозяйство) значительно снизилась с 60,3% до 50,2% и 41,5 %, соответственно [3].

Наряду с улучшением структуры основного капитала оптимизировались затраты на переработку нефти, которые по отдельным статьям и НПЗ, в целом, характеризуются показателями таблицы 2

2. Затраты на нефтепереработку НПЗ Евросоюза, долл./т

Статьи затрат	НПЗ с простой переработкой, мощностью 5 млн т/год	НПЗ с классической переработкой, мощностью 8 млн т/год	НПЗ с глубокой переработкой, мощностью 8 млн т/год
Катализаторы + химпродукты	2,0	3,0	4,0
Краткосрочные кредиты	1,5	1,5	1,5
Итого по переменным затратам (без теплоэнергозатрат)	3,5	4,5	5,5
Зарплата	3,5	4,8	7,0
Техобслуживание	3,3	5,1	8,5
Административно-управленческие расходы и прочие	2,7	4,2	6,9
Амортизационные отчисления	4,3	6,8	24,9
Итого постоянные затраты	13,8	20,9	47,3
Всего производственные затраты	17,3	25,4	52,8
Теплоэнергозатраты	2,8	4,2	7,0

Как свидетельствует анализ приведенных данных, для НПЗ с простой схемой переработки по сравнению с НПЗ глубокой конверсии характерен более высокий уровень переменных затрат, на долю которых в общем их объеме приходилось 20,2% против 17,7% – для классической и 10,4% – для глубокой переработки. В то же время НПЗ с глубокими схемами переработки характеризуются высокими прямыми затратами, представляющими расходы по техническому обслуживанию предприятия и амортизационные отчисления на основные фонды. Теплоэнергозатраты в калькуляции выделены отдельной строкой по той причине, чтобы обратить внимание на эту затратноформирующую статью в себестоимости производства нефтепродуктов.

Таким образом, рост фондо- и материалоемкости в нефтеперерабатывающей промышленности является той предпосылкой, которая предопределила целесообразность и высокую эффективность автоматизации процессов производства и управления НПЗ, одним словом внедрение новейших достижений в технике и технологии приносят большой экономический эффект.

За рубежом показало себя весьма эффективным применение спектроскопии в ближней инфракрасной области (NIR-спектроскопия) для анализа качества сырья и оценки

свойств разных фракций, полученных на установке первичной переработки нефти. Подсчитано, что использование этого метода на НПЗ Южной Кореи сэкономило 15 млн долл./год. NIR – спектроскопия измеряет такие показатели, как октановое число, давление насыщенных паров по Рейду, плотность и содержание бензола и ароматики меньше чем за 1 мин., тогда как традиционный лабораторный анализ длится до 80 мин [4].

Отличительной особенностью нынешнего этапа в развитии мировой нефтеперерабатывающей промышленности является ужесточение экологических требований, предъявляемых к технологиям и качеству вырабатываемых нефтепродуктов, что привело к новой активизации инвестиционной деятельности. В сложившихся условиях резко возросли затраты на производство нефтепродуктов, что во многих случаях сопровождалось снижением маржи переработки нефти. Для ослабления негативных тенденций в отрасли проводятся работы по внедрению последних достижений НТП. Особое внимание при этом уделяется модернизации и оптимизации действующих технологических процессов за счет использования нового высокопроизводительного оборудования и технологий, требующих более современного подхода к применению средств автоматизации. Поэтому, если раньше автоматизация охватывала в основном систему управления производственными процессами НПЗ, где особое внимание уделялось контролю за расходом топливно-энергетических ресурсов и за качеством вырабатываемой на установках продукции, то в настоящее время для адаптации работы НПЗ в условиях экологизации производства все большее внимание акцентируется на совершенствовании общей системы управления НПЗ за счет улучшенных технологий автоматизации [5].

Характерным является и то, что все рассматриваемые процессы наиболее интенсивно протекают в странах Запада, которые большую часть нефти импортируют и потому заинтересованы в повышении эффективности ее переработки. Для справки укажем, что НПЗ стран Евросоюза значительно опережают аналогичные предприятия в Казахстане и других странах СНГ по таким показателям эффективности, как использование производственных мощностей, производительность труда, глубина переработки, качество нефтепродуктов и себестоимость их производства. Такое положение сложилось, в первую очередь, в результате отсутствия мотивации к инновациям и нехватки инвестиционных ресурсов для строительства новых установок по вторичной переработке нефти, что в конечном счете скажется на качестве вырабатываемых нефтепродуктов. В этих условиях, хоты бы для начала, должно происходить простое воспроизводство основного капитала казахстанских НПЗ, т.е. замена старого изношенного оборудования на новое, и необходимо проведение некоторых мероприятий по улучшению экологической обстановки в местах нефтедобычи и ее переработки, если мы хотим, чтобы наша казахстанская экономика стала бы действительно конкурентоспособной.

ЛИТЕРАТУРА

1. Майкл Экономидес. *Цвет нефти*. – М.: Бизнес Олимп. 2004. – С.256.
2. Бурлак В.Г. *Трансформация рынков нефти и газа. Моногр.* – Киев. 2005. – 369 с.

3. Бурлак Г.Г. *Инновационные процессы в развитии наукоемких производств в нефтеперерабатывающей промышленности в условиях рыночной экономики. Тематический обзор. Сер. «Экономика, организация и управление в нефтеперерабатывающей промышленности»* – М.: ЦНИИТЭнефтехим, 1992. – 76 с.
4. Крицков В.Ф. *Управление инновациями в нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности. Сер. «Экономика, организация и управление в нефтеперерабатывающей промышленности»* – М.: ЦНИИТЭнефтехим, 1992. – 56 с.
5. Бурлак Г.Г. *Инновационная модель развития нефтеперерабатывающей промышленности Украины // Нефть и газ, – 2003. – №2. – С. 30-34.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Т.А. ГОРЗИБ,
к.э.н. PhD (Алматы, КБТУ)

МОНИТОРИНГ ВОСПРОИЗВОДСТВА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНО- КВАЛИФИКАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ

Кадровая ситуация последнего десятилетия в Казахстане характеризуется отсутствием системности и стратегической направленности, нерациональным использованием высококвалифицированных руководителей, специалистов, включая кадры массовых профессий, неравномерностью распределения трудовых ресурсов по отраслям народного хозяйства и регионам республики. Качественный состав трудовых ресурсов не соответствует задачам инновационного развития АПК.

Таким образом, сделать вывод о необходимости разработки Концепции «Развитие кадрового потенциала АПК на период 2009–2013 годы», в основу которой должна быть положена система непрерывного аграрного образования.

В образовательной структуре этой системы необходимо организовать работу на всех этапах обучения – от школ, ПТУ, сельскохозяйственных колледжей до получения высшего образования, включая и послевузовскую подготовку в том числе, с участием на договорной основе работодателей с учетом их пожеланий, включая и изучение спецкурсов. Это позволит отладить систему отбора абитуриентов и последовательно готовить высококвалифицированных специалистов.

Предлагаемая система позволяет профессионально ориентировать сельскую молодежь, осуществлять дополнительную довузовскую подготовку учащихся старших классов сельских школ, желающих приобрести профессию сельскохозяйственного профиля, целевую контрактную подготовку кадров для АПК. Непрерывное профессиональное образование работников сельского хозяйства – не разрозненные объекты. Они образуют один из уровней системы со свойственными им функциями (рис. 1).

Система подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров предполагает несколько уровней:

- * первый уровень – школьное образование предусматривает создание на базе ряда сельских школ агроклассов, в которых ведется углубленная подготовка по профильным специальностям, а также осуществляется обучение различным рабочим профессиям.

- * средний уровень – начальное профессиональное образование. Необходимо повысить роль и укрепить материально-техническую базу сельских профессионально-технических училищ аграрного профиля.

При СПТУ следует организовать «поля – учебные классы», «фермы – учебные классы», демонстрационные площадки с современной техникой.

- * высший уровень – обучение в средних специальных и высших аграрных учебных заведениях. Здесь необходимо организовать подготовку кадров на основе целевого контрактного набора, путем заключения договоров на основе взаимодействия: учебное учреждение – администрация района – предприятие – студент. Строго соблюдать взаимные договорные обязательства.



Рис. 1. Система профессионального образования в АПК

Организовать учебный процесс в аграрных учебных заведениях необходимо таким образом, чтобы выпускник по соответствующему профилю имел одну- две рабочих профессии. Ресурсы, необходимые для развития системы повышения квалификации и переподготовки работников сельского хозяйства: материально-техническая база экспериментальных площадок, учебных заведений; интеллектуальный потенциал специалистов МСХ РК, Центра переподготовки и повышения квалификации; дополнительные трудовые ресурсы со стороны училищ, техникумов и др. [1–3]. Необходимые ресурсы для реализации методов практического обучения: команда тренеров, обученных методикам внедрения современных передовых технологий, наличие школы тренеров для организации воспроизводства кадров, поддержка проекта государственными структурами, техническая и методическая помощь зарубежных специалистов – носителей энергосберегающих и других технологий производства сельскохозяйственной продукции.

В целях закрепления молодых специалистов на селе, прежде всего, необходимо найти возможность выделять из средств областного бюджета определенную сумму для доплаты студентам во время их учебы и к окладу молодых специалистов в первые два года их работы в хозяйстве.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

В профессиональном образовании мощным ресурсом для внедрения передовых технологий производства сельхозпродукции является мотивационный принцип. Однако он будет эффективным только при условии участия в этом процессе всех уровней системы аграрного производства. Таким образом, формирование инновационных моделей в системе профессионального образования способствует совершенствованию управления подготовкой кадрового потенциала, определяет динамику взаимодействия кадровых институтов областного уровня и предприятия, их потребность, выявляет типовые подходы к решению данной задачи. С целью оптимизации структуры подготовки кадров в новых экономических условиях необходимо формирование единого образовательного комплекса АПК на региональном и республиканском уровнях. Однако выработка единой методологической основы в подготовке кадров для АПК затруднена разобщенностью учебных заведений, осуществляющих подготовку кадров, недостаточным бюджетным финансированием.

Схема структурной организации профессионального образования кадров АПК на областном уровне предполагает объединение органов профессионального образования в ассоциацию (рис. 2).

Одним из реальных путей преодоления проблем является интеграция учебных заведений различного уровня подготовки, создание образовательного комплекса, включающего профессионально-техническое, средне-специальное, высшее, последипломное образование. Реализация задач, стоящих перед системой непрерывного профессионального образования, потребует коренных изменений как в содержании, так и формах обучения, сокращения регламентирования деятельности учебных заведений, расширения самостоятельности в финансово-хозяйственных вопросах. В связи с тем, что труд рабочего, фермера становится все более творческим, связанным с применением технических средств, проведением экономических, технических расчетов, задачами профессионально-технического образования, становится повышение их квалификации в соответствии с возрастающими запросами АПК и содействие подготовки рабочих кадров, фермеров широкого профиля. На основе уравнений трендов осуществлен прогноз потребления в специалистах сельскохозяйственных предприятий до 2010 г. (табл.). Общую картину воспроизводства руководителей и специалистов дополняют прогнозные расчеты потребности в количественной и качественной формах. При этом важно провести прогнозирование спроса и предложения, с учетом динамики рынка труда, возможных потерь, связанных с текучестью руководителей и специалистов, особенно по приоритетным категориям.

1. Прогноз потребности сельскохозяйственных предприятий и агроформирований Алматинской области в специалистах

Служба	Год						2010 г. в % к 2005 г.
	Факт			Прогноз			
	2005	2006	2007	2008 12009 1 2010			
Агрономическая	65	67	68	70	72	73	112,9
Зоотехническая	43	45	46	48	50	51	118,8

Продолжение таблицы

Ветеринарная	59	63	68	72	77	82	137,5
Инженерная	76	83	91	100	109	119	156,0
Экономическая	33	34	36	38	40	41	126,7
Бухгалтерская	20	21	22	22	23	24	118,6



Рис. 2. Рекомендуемая структура перестройки профессионального образования кадров в АПК на областном уровне

К важнейшему стратегическому направлению в развитии профессионального образования относится инновационное направление, предполагающее повышение качества подготовки специалистов АПК, обусловленное такими экономическими задачами, как:

- укрепление взаимодействия аграрных образовательных учреждений с органами управления АПК региона по целевому приему, трудоустройству и закреплению выпускников;
- создание в структуре вузов подразделений способствующих трудоустройству выпускников;
- налаживание взаимодействия с бизнесом;
- укрепление учебно-лабораторной базы аграрных образовательных учреждений;
- переработка программ повышения квалификации и профессиональной переподготовки специалистов всех должностных категорий, основанных на технической и технологической модернизации сельскохозяйственного производства;
- усиление работы по подбору, расстановке руководящих кадров аграрных образовательных учреждений;
- повышение квалификации научно-педагогических кадров;
- развитие информатизации системы образования, создание условий для наращивания информационно-технологической базы образовательных учреждений;
- разработка электронных учебно-методических материалов;
- интеграция образовательных учреждений разного уровня, научных организаций и производства. Ориентация на подготовку кадров способных эффективно работать в современных условиях;
- развитие информационно-консультационной деятельности на базе образовательных учреждений, направленной на обеспечение сельхозтоваропроизводителей современными знаниями;
- организация практического обучения студентов и слушателей ДПО и проведение научно-исследовательской работы. В этих целях необходимо укрепление взаимодействия между вузами и учхозами, между образовательными учреждениями и базовыми хозяйствами, создание современной материально-технической базы учебно-опытных хозяйств;
- развитие фундаментальных и приоритетных прикладных исследований;
- усиление роли патриотического и нравственного воспитания обучающихся, в том числе через организацию студенческих сельскохозяйственных отрядов.

Поскольку сельскохозяйственная деятельность является многогранной и связана с множеством природных факторов, для принятия целесообразных и грамотных решений требуются обширные знания. Именно этим объясняется наличие во многих странах мира сельскохозяйственных информационно-консультационных служб (ИКС), обеспеченных значимой государственной поддержкой. Предпосылкой для создания информационно-консультационной службы в АПК служит сложная социально-экономическая обстановка как в момент перехода к рынку и становления рыночных отношений, так и в последующие годы.

Методические основы формирования информационно-консультационной службы АПК предусматривают решение следующих задач:

- содействие и организационно-методическое руководство развитием информационно-консультационной службы АПК региона;

- подготовка предложений и проектов решений информационно-консультационной службы АПК по вопросам совершенствования ИКС;
- подготовка необходимых типовых и нормативных документов, консультирования муниципальных органов управления АПК по вопросам создания и функционирования районных центров ИКС;
- координация работ и участия в подготовке и переподготовке кадров ИКС, издании учебных программ, учебно-тематических планов, методических пособий и необходимой учебной литературы для обучения кадров ИКС;
- изучение опыта работы, сбор данных для формирования показателей деятельности муниципальных ИКС и подготовка предложений по их совершенствованию;
- мониторинг и отработка механизма обратной связи сельских товаропроизводителей на региональный уровень для анализа и прогнозирования их проблем, удовлетворения потребностей в информации;
- разработка квалификационных требований к консультантам регионального и районного уровней, ведение банка данных о кадрах ИКС;
- определение потребностей региона в информационных ресурсах по различным отраслям знаний АПК, участие в их экспертизе;
- распространение через средства массовой информации материалов о новых методах хозяйствования, инновационных технологиях и предоставление рекомендаций по их применению.

В целях активизации деятельности всех структур агропромышленного комплекса необходимо развитие сети информационно-консультационных центров в регионе путем создания региональных центров сельскохозяйственного консультирования. Большее количество обращений поступает по вопросам технологии производства сельскохозяйственной продукции, ее переработки и реализации, автоматизации бухгалтерского учета, трудовому и земельному законодательству, бизнес-планированию. При этом большое значение в деятельности информационно-консультационной службы отводится специалистам – консультантам как кадрам нового поколения.

Адаптации кадров нового поколения способствуют:

- систематическая учеба по специально разработанным программам;
- проведение научно-практических конференций, научно-практических семинаров;
- изучение опыта работы информационно-консультационных служб в других регионах и западных странах;
- подготовка методического материала о формах и методах работы консультанта.

Консультант помогает клиенту справиться с имеющейся у него проблемой, применяя разнообразные творческие методы поиска возможных решений. Поэтому для специалистов информационно-консультационной службы не достаточно знаний только о научно-исследовательских достижениях, необходимы творческие способы применения этих достижений в каждой конкретной ситуации, используя опыт производителя. Требуются хорошие знания местных рынков и тенденций их изменения, технологии сельскохозяйственного производства, экономики, методики преподавания и общения.

Консультант должен быть не только квалифицированным и опытным специалистом, но и иметь необходимые специальные навыки и черты характера, глубокое понимание

того, как происходит общение с взрослым человеком, к каждому клиенту необходимо иметь свой психологический подход. Как показывает исследование, кардинальные преобразования в экономике агропромышленного комплекса требуют коренных изменений в государственной кадровой политике. Работа в условиях рынка, структурная перестройка на основе развития многообразных форм собственности, современное сельскохозяйственное производство предъявляют более высокие требования к сельскохозяйственным кадрам. Отличительная особенность кадровой политики в сельском хозяйстве заключается в том, что воспроизводство кадрового потенциала в отрасли выступает как относительно целостная система, включающая высшие и средние, специальные учебные заведения, профессионально-технические училища и специальные курсы по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров. Формирование кадрового потенциала с позиций долговременной программы подъема аграрного производства должно обеспечить органы управления сельским хозяйством, сельскохозяйственные предприятия, крестьянские хозяйства высококвалифицированными кадрами, способными реализовать развитие рыночных механизмов, управление человеческими ресурсами, социальными отношениями.

Первый шаг разработки модели кадровой политики заключается в изучении кадровой ситуации, динамики взаимодействия между региональным уровнем управления кадровыми процессами и предприятием. Второй шаг – это анализ содержания проблем на уровне предприятий, стратегии и тактики их развития, требующего адекватного кадрового обеспечения. При этом важны как количественный, так и качественный аспекты определения потребности в них: сколько специалистов и какого уровня квалификации необходимо, какие именно категории и профессии руководителей требуются, какие условия стимулирования и оплаты труда ожидают будущие работники и какими возможностями располагает предприятие. Третий шаг – исследование механизма воспроизводства специалистов на основе оценки, подбора, расстановки и использования их потенциала. Четвертый шаг – управление воспроизводством руководителей и специалистов, формирование профессионально-квалификационной структуры и оптимальной численности пропорций между их должностными категориями. Типовая модель воспроизводства специалистов требует периодической корректировки с учетом быстро меняющихся условий рыночных отношений и обеспеченности аграрного производства региона.

Предлагается обобщенная модель обеспечения руководящими кадрами и специалистами агропромышленного комплекса, в которой обязательным условием является мониторинг кадровой ситуации с целью прогнозирования планирования оптимальной потребности в кадрах. Эта работа должна проводиться в тесной взаимосвязи с кадровыми службами сельхозпредприятий.



Рис. 3. Обобщенная модель обеспечения АПК квалифицированными кадрами

Предлагаемая нами модель способствует решению проблемы обеспечения АПК специалистами и руководящими кадрами, способными поднять уровень управления аграрным сектором до требований рыночной экономики, предусматривает своевременное, быстрое и доступное обеспечение всего управленческого аппарата агропромышленного комплекса и фермеров информацией по технологии аграрного производства, научному, кредитному и материально-техническому обеспечению, рынку сбыта, посредническим операциям, услугам через систему информационно-консультационной службы (ИКС). Таким образом, коренное улучшение качества кадрового потенциала сельского хозяйства возможно только на базе тесного взаимодействия учебного и научного процессов с аграрным производством, что позволяет эффективно использовать интеллектуальные, материальные, информационные ресурсы в процессе подготовки оптимального контингента специалистов, разработки и реализации эффективных образовательных программ различных уровней, как для студентов, так и для специалистов, повышающих свою квалификацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабкина Т.А., Куницкая Ю.И. Повышение научно-исследовательской и инновационной компетенции преподавателя вуза. – М., Наука, 2009, – 142 с.
2. Варюхина С.В., Шелютто А.А. Психолого-педагогические проблемы внедрения инновационных технологий в подготовке кадров высшей квалификации. – М., Наука, 2008, – 112 с.
3. Василевич Т.Н. Кадровое обеспечение деятельности вуза в условиях инновационного развития вуза. М., Наука, 2007, – 168 с.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

А.К. САУРУКОВА,

преподаватель кафедры «Экономика и бизнес»

КазНПУ им. Абая

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СТИМУЛИРОВАНИЯ МАЛОГО НАУКОЕМКОГО БИЗНЕСА

Научно-техническое развитие государства во многом зависит от активности частного сектора, в котором важное место занимает малый наукоемкий бизнес (МНБ). Данная предпринимательская структура является высокопродуктивной. По результатам исследований, проведенных в США, малые инновационные предприятия на 1% затрат внедряют в 17 раз больше нововведений, чем крупные предприятия, крупные предприятия внедряют в производство лишь 10% новых технологий, остальные 90% внедряются малыми предприятиями и независимыми изобретателями. В США – несомненном лидере последних лет в области производства высоких технологий – функционирует свыше 10 млн малых инновационных предприятий, малый бизнес обеспечивает 54% занятости населения, производя более половины ВВП и имея такую же долю в экспорте. В Японии действует 9 млн малых инновационных предприятий, малые и средние инновационные предприятия составляют 99% общего числа компаний, действующих в экономике страны. На них занято 54 млн человек, что составляет примерно 80% всех трудовых ресурсов. Доля продукции малых инновационных предприятий в ВВП Японии составляет 52%. В странах Европейского Союза малые и средние предприятия составляют 99,8% всех предприятий, на них занято 66% населения, они производят 65% торгового оборота и создают 80% новых рабочих мест. Приведенные цифры подчеркивают эффективность малых предприятий в инновационной сфере. Однако ее уязвимость обуславливает необходимость систематической государственной поддержки. Результативность системы поощрения МНБ в большой мере определяется регулярностью мониторинга и качеством методики оценки применяемых инструментов поддержки.

Казахстанская система поддержки МНБ находится в стадии формирования, и основная часть ее элементов заимствована из практики экономически развитых государств – США и стран ЕС. В силу этого, изучение зарубежного опыта аналитической работы по оценке результативности государственной поддержки для нашей страны имеет двойное значение. Подобные исследования позволят своевременно исключить из системы малоэффективные методы, а также, используя приемлемые для Казахстана принципы оценки, сформировать собственную методику.

В настоящее время наиболее эффективной мерой прямого государственного стимулирования НИОКР в малом бизнесе признан американский опыт.

Политика американского правительства всегда была направлена на защиту интересов крупного бизнеса. Доля малого бизнеса в общей сумме федеральных расходов на НИОКР составляла не более 4%. Когда же в первой половине 70-х годов появились отчетливые признаки падения научно-технической активности, в стране стали снижаться показатели промышленных нововведений, правительство было вынуждено принять неотложные меры по оказанию помощи мелкому бизнесу с тем, чтобы не иссяк столь богатый источник

новшеств в стране. Государственная политика в области научно-технического прогресса в мелком бизнесе стала меняться с конца 70-х. В 80-е годы была предпринята попытка, изменить создавшееся положение: стала разрабатываться государственная система поддержки перспективных наукоёмких отраслей, куда вписывается и мелкий бизнес. Федеральные, штатные и местные органы власти принимали меры по стимулированию нововведений в мелких фирмах.

В 80-е годы федеральное правительство выступило инициатором ряда предложений, им были разработаны и приняты меры по содействию малым исследовательским фирмам. В их числе: финансовая поддержка разработки и внедрения нововведений, система льгот в налогообложении, помощь в создании стартовых предприятий, разработка организационных и управленческих форм содействия инновационной деятельности, доступ к научно-технической и другой информации, установление правил передачи новой технологии.

Главное содержание государственной инновационной политики в отношении малого бизнеса заключается в регулировании финансовых потоков, направленном на облегчение доступа мелких фирм к источникам финансовых средств. Здесь можно выделить два направления:

- целенаправленное финансирование из бюджета (через федеральные агентства и ведомства), которое осуществляется в форме безвозвратного субсидирования (предоставление грантов), через предоставление льготных займов и заключение контрактов на разработку новой продукции и технологии;
- привлечение частного капитала к финансированию инновационной деятельности мелких фирм.

Программы безвозвратного финансирования ведут в основном два федеральных ведомства — администрация по делам мелкого бизнеса (АМБ) и Национальный научный фонд (ННФ). Одна из первых, разработанных Национальным научным фондом, была программа активизации исследовательской деятельности в 24 областях науки и техники. Её задача состояла в выявлении посредством многоступенчатого отбора наиболее перспективных мелких инновационных фирм. ННФ пригласил малые исследовательские и другие наукоёмкие фирмы принять участие в разработках и подавать на рассмотрение свои предложения в области физики, биологии, биотехнологии, астрономии, информатики, механики, социальных и экономических наук. Программа состояла из трёх этапов: определение возможности технического осуществления проекта, его непосредственная разработка и коммерческое освоение. На первом этапе ННФ выдавала отобранным в ходе конкурса фирмам заказ на исследования стоимостью до 35 тыс. долл. США, каждый сроком на полгода. Через месяц после утверждения итогов выполнения первой стадии договора МИФ заключал с фирмами, чьи проекты были признаны лучшими, соглашения на два года и выплачивал им до 200 тыс. долл. США. Причём в договоре оговаривалось условие, что не менее двух третей расходов инвестируют сами мелкие фирмы. На третьей стадии к финансированию привлекается частный капитал. Если выигравшая фирма намерена сама осваивать коммерческий выпуск продукции, то она с помощью МИФ получает доступ к частному капиталу, капиталу инвестиционных компаний мелкого бизнеса.

Особые надежды на рост инновационной деятельности возлагались на принятый в 1982 г. Закон «О развитии мелкого инновационного бизнеса», предусматривающий суб-

сидирование исследовательских проектов не только Национальным научным фондом, но и другими федеральными ведомствами. Закон потребовал от ведомств, располагающих бюджетом на НИОКР 100 и более миллионов долларов, выделять не менее 1,25% этих средств мелким фирмам на финансирование новых идей или продукции на первоначальных стадиях, когда ни банки, ни венчурные капиталисты не собираются вкладывать средства. Начиная с 1997 г. ведомства должны выделять на эти цели 2,5% своего исследовательского бюджета.

Закон открыл предпринимателям двери для широкого участия в борьбе за безвозмездные целевые субсидии, поскольку получение контракта на федеральный исследовательский проект позволял получать и заказ на производство новой продукции. По этому закону в 1983 г. была утверждена Программа помощи малому исследовательскому бизнесу СБИР (Small Business Innovation Research – (SBIR)), обязывающая федеральные ведомства заключать контракты с фирмами, имеющими прочную научную или инженерную базу и с числом занятых не более 500 человек.

СБИР – это правительственная программа, направленная на стимулирование технологических инноваций в США с использованием преимуществ мелкого бизнеса. Она представляет собой уникальную возможность скоординировать усилия ведущих федеральных ведомств по развитию мелкого инновационного бизнеса. Согласно законодательству, ежегодно 11 федеральных ведомств выделяют часть исследовательских фондов на развитие инновационных проектов в мелком бизнесе, в их числе: министерства обороны, торговли, энергетики, транспорта, сельского хозяйства, образования, здравоохранения, Агентство по охране окружающей среды, НАСА, ННФ, Комиссия по ядерному регулированию.

Программа СБИР призвана обеспечить начальным капиталом и помочь американскому малому бизнесу участвовать в осуществляемых американскими федеральными агентствами научных и опытно-конструкторских работах. Принятое последующее законодательство расширило и усилило программу СБИР, придав более существенное значение развитию коммерческих применений новшеств, созданных при использовании финансирования по программе СБИР, улучшению занятости и увеличению конкурентоспособности американских высокотехнологичных товаров на мировом рынке. Организационная структура программы отражает понимание того факта, что инновационный процесс и продвижение нового продукта на рынок носит высокорисковый характер. В этом смысле государство выступает в финансировании программ как венчурный капиталист, а программа разделена на три фазы:

- фаза 1 отражает возможность технологического решения и установления превосходства предложенного процесса (инновации) для решения заранее объявленных потребностей федерального агентства. Длительность этой фазы не превышает 6 месяцев, а финансирование не превосходит 100 000 долл. США;
- фаза 2 отражает основные научно-технические усилия в данной программе. Выполнение работ основывается на результатах работ фазы 1, возможностях предприятия малого бизнеса и его коммерческом потенциале. Работы фазы 2 должны привести к созданию прототипа изделия, продукта, технологии, и еще в большей степени, чем в фазе 1, показать преимущества инновации. Длительность этой фазы не превышает 2–3-х лет, а финансирование 750 000 долл. США;

- фаза 3 – это процесс разработки продукта в целях его коммерциализации. При этом должны использоваться иные финансовые источники, нежели финансирование по программе SBIR. Важное значение придается средствам частного сектора, федеральное агентство также может финансировать фазу 3, если разрабатываемый продукт, технология используется агентством для собственных нужд.

В 1994 г. в США начала действовать новая пилотная программа передачи технологических нововведений мелкому бизнесу – СТТП (Small Business Technology Transfer Program). Её задача также состоит в увеличении финансирования на исследования и разработки со стороны федеральных властей. Суть программы в расширении партнерства частного и общественного секторов для подключения венчурных фирм для развития инновационной деятельности мелкого бизнеса и государственных неприбыльных исследовательских организаций. По этой программе резервируется часть средств федеральных фондов для совместной работы мелкого инновационного бизнеса и неприбыльных исследовательских институтов. Как декларирует АМБ, важная роль программы СТТП заключается в том, чтобы способствовать развитию инноваций, необходимых для решения научных и технологических задач, которые ставит XXI в.

Известно, что мелкий бизнес – основной источник нововведений в стране. Но часто риск и необходимость приложения серьезных исследовательских усилий, связанных с коммерческим освоением, не под силу мелким фирмам. И наоборот, неприбыльные исследовательские лаборатории хорошо подготовлены к проведению высокотехнологичных разработок, но зачастую они так и остаются на стадии теоретических, а не практических разработок. Программа СТТП объединяет обе стороны, используя предпринимательское мастерство и исследовательские усилия. В результате технологии и новая продукция переходят из лабораторий на рынок. Доходы от коммерциализации мелкого бизнеса, в свою очередь, стимулируют американскую экономику.

В программе СТТП сохраняются те же требования к малому предприятию, как и в программе СБИР – независимая коммерческая компания с собственным капиталом, оперирующая на территории США, управляемая американским гражданином и имеющая не более 500 служащих. Для неприбыльной организации (неприбыльный колледж или университет, местная неприбыльная исследовательская организация или финансируемый из федерального бюджета исследовательский центр) необходимо ее расположение в США, однако ограничений на размер по численности персонала нет. Также как и программа СБИР, программа СТТП предполагает наличие трех фаз ее выполнения и финансирования.

- фаза 1 – начальная стадия (start-up phase) предназначена для исследования анализа технической и коммерческой осуществимости проекта. Финансирование до 100000 долл. США. Длительность не превышает одного года;
- фаза 2 предполагает дальнейшее развитие результатов фазы 1 с целью более полного определения коммерческого потенциала разработки. Финансирование до 500000 долл. США, рассчитано на срок не более двух лет. В работах по фазе 2 могут участвовать только коллективы, успешно выполнившие фазу 1 и прошедшие конкурсный отбор;

- фаза 3 – это период, когда новшество переходит из лабораторий на рынок. В этот период не предполагается финансовой поддержки со стороны программы STTR. Малый бизнес обязан найти финансирование в частном секторе или из других источников.

В соответствии с законом общую координацию работ пяти федеральных агентств по программе STTR также осуществляет американская Администрация Малого Бизнеса (SBA). Она играет важную роль в информационном обеспечении участников о циклах программы в разных федеральных агентствах, периодически публикуя анонсированные объявления о направлениях инновационной деятельности, в которых нуждается данное федеральное агентство в каждом новом объявляемом цикле программы, и ежегодно докладывает Конгрессу США о ходе выполнения программы.

Безусловно, программа STTR, как это и соответствует пилотным программам, пока очень небольшая. Ее объем составил в 1998 г. 65 млн долл. США. Однако, по мнению специалистов этой программе суждено большое будущее. При финансовой поддержке государства программа STTR реально соединяет высокий научно-технологический уровень достижений университетов США с деловым прагматизмом и коммерческим потенциалом малого бизнеса.

В странах Европейского Союза в последние годы отмечается повышенный интерес государства к проблеме совершенствования механизма поддержки МНБ. Обновление устоявшихся систем сопровождается оценкой эффективности действующих инструментов и разработкой новых.

Среди крупных стран ЕС лидирующее положение по уровню развития МНБ занимает Германия. Выбором мер поощрения инновационной активности малого бизнеса занимаются крупные министерства: Министерство образования и научных исследований (BMWi), Министерство финансов (BMF), Министерство экономики, труда и социального обеспечения (BMWA). В 2004 г. произошло реформирование системы государственной поддержки МНБ, основанное на оценке эффективности действующих программ. Оценка была выполнена по заказу BMW с использованием системного подхода, достаточно интересного и практически полезного. Четыре основных государственных программы: «Инновационные навыки малых и средних предприятий» (Program innovation skills of small and medium-sized companies (ProInno)), «Отраслевые совместные исследования малого и среднего бизнеса» (Industrial Cooperative Research by Small and Medium-sized Companies (IGF)), «Содействие расширению сети инновационных исследований» (Promotion of innovation networks (InnoNet)), «Поощрение исследований и разработок малых и средних предприятий в восточных штатах Германии» (Promotion of research and development and innovation in SME's in Germany's eastern states –(ныне InnoWatt)) были объединены в единую систему, эффективность которой оценивалась экспертами министерства.

Исследование было нацелено на анализ качества системы, ее полноценности и прозрачности механизма распределения финансовых ресурсов. Конечным результатом исследования должна была стать новая система государственной поддержки НИОКР малого бизнеса, соответствующая ряду требований, среди которых наиболее важными являются:

- принцип обратной связи каждой программы;
- постоянное совершенствование и обновление системы более эффективными программами, проектами, способами поддержки;

- поощрение обновления состава реципиентов программ;
- поощрение использования инструментов венчурного финансирования и формирования сетей;
- использование принципа самоокупаемости (пополнения бюджетов программ за счет коммерческих успехов реципиентов);
- регулярная оценка эффективности каждой программы.

Центральное место в системе государственной поддержки МНБ Франции занимает Национальное инновационное агентство (ANVAR). В 2004 г. правительство приняло решение объединить ANVAR с Банком поддержки малого бизнеса (BDPME) и сформировать группу, получившую название OSEO. Реформирование агентства увеличило объем бюджета и расширило варианты предоставляемой финансовой поддержки (возможность получения кредита BDPME на определенных условиях). Наиболее значительная часть поддержки ANVAR осуществляется через механизм «Программы помощи инновационным проектам» (*L'aide au projet d'innovation (API)*). API предоставляет финансовые ресурсы в форме грантов или льготных кредитов (возвращаемых при коммерческом успехе инновации), а также оказывает услуги нефинансового характера.

Интересной особенностью программы является ее социально-экономическая и научно-техническая ориентация, о чем свидетельствуют используемые при оценке показатели. По мнению аналитиков, доказательством эффективности API являются положительная динамика числа предприятий, увеличение числа рабочих мест, улучшение финансово-хозяйственных показателей МНБ. Научно-техническая эффективность отражается количеством успешно завершенных проектов и зарегистрированных патентов. Для подтверждения бюджетной эффективности данного проекта, был избран уровень возвратности кредитованных средств, по результатам исследований составивший около 60%. Поддержку программы получают именно малые предприятия, численностью до 50 человек, что подтверждает ее ориентацию на более «мелких» представителей частного сектора. Также отмечено, что для предприятий, находящихся на начальном этапе развития услуги нефинансового характера (консультирование, информационная поддержка, поиск партнеров и т.д.) играют значительную роль и способствуют более интенсивному развитию.

Главным инструментом бюджетной политики Великобритании, направленной на стимулирование исследований в секторе малого бизнеса является программа SMART (*Small Firms Merit Awards for Research and Technology*). Принцип поддержки SMART заключается в субсидировании определенной доли проекта, при этом доля субсидии зависит от типа и размера исследований. Оценка эффективности этой программы выполнялась неоднократно, наиболее «свежим» исследованием является работа, выполненная в 2001 г. Службой по делам малого бизнеса (*Small Business Service (SBS)*). Аналогично другим подобным исследованиям работа представляет собой сравнительный анализ соответствия результатов полученных от деятельности SMART и поставленных задач. Характерной чертой исследования является четкая ориентация на изучение уровня удовлетворенности результатами программы всех заинтересованных сторон – участников инновационного процесса. Большое внимание уделено характеристике программы, данной основным участвующим субъектом – малым бизнесом. Большинство предприятий дали положительную оценку деятельности SMART. Участие в данной программе для многих предприятий ста-

ло отправной точкой для развития финансовой, производственной и научно-технической деятельности, а так же способствовало увеличению количества партнерств в инновационной сфере.

Проведенный сравнительный анализ зарубежного опыта стимулирования инновационных процессов не позволяет сделать однозначных выводов относительно предпочтительности того или иного опыта. Все способы и методы стимулирования, рассмотренные в данной статье, доказали свою эффективность на практике. Ясно одно: использование зарубежного опыта с учетом экономических, ресурсных, социальных, политических, культурных, демографических факторов сыграет свою решающую роль в развитии инновационной деятельности в Казахстане.

ЛИТЕРАТУРА

1. В. Халчанская. Эффективность государственной поддержки малого наукоемкого бизнеса в США// Проблемы теории и практики управления. – 2006, №6.
2. В. Халчанская. Зарубежный опыт оценки государственных программ поддержки малого наукоемкого бизнеса// Инновации. – 2006, № 1–8. <http://www.mag.innov.ru>.
3. Леонтьев Л.И. Опыт стимулирования инновационной деятельности за рубежом.// Инновации. – 2003, № 4. – С.11-13.
4. Корчагин А.Д., Смирнов Ю.Г. Значение и роль малого бизнеса в инновационном процессе// Инновации, – 2002, № 5. <http://www.mag.innov.ru>.

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады.

Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.

С.Е. САРСЕМБЕКОВА,

к.э.н., доцент КазГЮУ, г. Астана

А. МАХАНОВА,

магистрант КазГЮУ, г. Астана

КЛАСТЕРЫ – НОВАЯ СИСТЕМА РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Кластеры – это новая система управления в области развития национальной инновационной системы, новая система развития интеграционных процессов. В основу программы создания ведущих кластеров заложена долгосрочная специализация экономики страны, которая, в конечном итоге, приведет к созданию конкурентоспособной экономики с приоритетными отраслями, имеющими научно-технический потенциал. Наиболее эффективной формой экономического роста является кластерная система. В Послании народу Казахстана глава государства поставил задачу определить все перспективные кластеры и совокупность конкурентоспособных отраслей.

Основоположителем теории кластерного развития является М. Портер, который изучил данную проблему посредством исследования конкурентных позиций более 100 отраслей различных стран. М. Портер обратил внимание на то, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы одной отрасли обычно не бессистемно разбросаны по разным развитым государствам, а имеют свойство концентрироваться в одной и той же стране, а порой даже в одном и том же регионе страны. Одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. В свою очередь, успехи окружения оказывают положительное влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В итоге формируется «кластер» – сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и базы международной экспансии. Вслед за первым в экономике часто образуются новые кластеры, и международная конкурентоспособность страны увеличивается. Высокая конкурентоспособность страны держится именно на сильных позициях отдельных кластеров, тогда как вне их даже самая развитая экономика может давать посредственные результаты. Когда формируется кластер, все производства начинают в нем оказывать друг другу поддержку. Выгода распространяется по всем направлениям связей. Новые производители, приходящие из других отраслей кластера, ускоряют развитие, стимулируя различные подходы к НИОКР и обеспечивая необходимые средства для внедрения новых стратегий. Происходит свободный обмен информацией и быстрое распространение новшества по каналам поставщиков или потребителей, имеющих контакты с многочисленными конкурентами. Взаимосвязи внутри кластера, часто, абсолютно неожиданные ведут к разработке новых путей в конкуренции и порождают совершенно новые возможности. Людские ресурсы и идеи образуют новые комбинации. Кластер становится средством для преодоления замкнутости на внутренних проблемах, инертности, негиб-

емости, негибкости и сговоров между соперниками, которые уменьшают или полностью блокируют благотворное влияние конкуренции и появление новых фирм. Таким образом, наличие кластера позволяет национальной отрасли поддерживать свое преимущество, а не отдавать его тем странам, которые более склонны к обновлению. Наличие целого кластера отраслей ускоряет процесс создания факторов там, где имеется группа внутренних конкурентов. Все фирмы из кластера взаимосвязанных отраслей делают инвестиции в специализированные, но родственные технологии, в информацию, инфраструктуру, человеческие ресурсы, что ведет к массовому возникновению новых фирм. Кластеры являются причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. В процессе развития кластера экономические ресурсы начинают притекать к нему из изолированных отраслей, которые не могут использовать их также продуктивно.

Таким образом, национальная конкурентоспособность во многом зависит от уровня развития отдельных кластеров. Для экономики региона кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и являются базой международной конкуренции.

Павлодарская область из числа немногих областей находится в выигрышном положении, являясь экспортером продукции, использующей устойчивый внешний спрос. Подъем экономики региона не сопряжен с большими трудностями, но требует значительного напряжения. В этих условиях необходим конструктивный подход к кластеризации экономики региона.

Главной задачей, стоящей перед промышленностью Павлодарской области, была и есть реализация Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы и областная программа индустриально-инновационного развития на 2004-2006 годы. При Акиме области был создан Совет по координации индустриально-инновационной деятельности, на заседаниях которого рассматривались основные аспекты формирования в регионе инфраструктуры и технопарка, внедрение международных систем менеджмента качества и ход реализации программы.

Для экономики Павлодарской области кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка и являются базой международной конкуренции. Можно с полной уверенностью утверждать, что динамичное развитие Павлодарской области происходит благодаря формированию на ее территории мощного территориально - производственного комплекса с явно выраженными отраслями специализации: угольной, электроэнергетической, черной и цветной металлургии, нефтепереработки, тракторно - и строительно-дорожного машиностроения в свете современной рыночной интерпретации.

Именно эти обстоятельства обеспечили стремительный выход области на передовые рубежи экономического и социального развития и помогли занять лидирующие позиции в рейтинге областей Казахстана, а в последующем избежать обострения наиболее болезненных проблем ее адаптации к рынку и предотвратить окончательный развал промышленного производства.

Применительно к Павлодарской области представляет интерес выделение следующих основных альтернативных черт их формирования и функционирования:

- это регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т. д.);

- это вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»), в эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;
- это отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химический кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «металлургический» или «агропромышленный кластер»).

Для первоочередного проектирования в области можно назвать следующий приоритетный кластер – кластер эффективного использования экибастузских углей и кластеры по углубленной переработке бокситовой руды и других видов минерального сырья. К примеру, возможны также кластеры по строительству жилья и по строительному производству.

В Павлодарской области необходимо развивать несколько «спонтанных» кластеров, образованных вокруг ключевой отрасли промышленности – металлургии:

- кластер по производству глинозема;
- кластер по производству ферросплавов.

Одним из перспективных региональных кластеров является металлургический кластер, который формируется на базе электролизного завода. Совместно с Представительством «Согиса АГ» в Республике Казахстан разработана схема по формированию данного кластера.

АО «Алюминий Казахстана» осуществляет меры по переводу завода на 100%-ную переработку некондиционного красногорского боксита с увеличением производственной мощности до 1,5 млн т глинозема в год.

Строительство завода по производству первичного алюминия производилось в три очереди. Первая очередь (пусковой комплекс) рассчитана на мощность 60 тыс. т алюминия в год при использовании импортных обожженных анодов. После пуска второй очереди мощность составит 120 тыс. т алюминия и 66 тыс. т обожженного анода. Пуск третьей очереди позволит довести мощность до 240 тыс. т алюминия и 132 тыс. т обожженного анода. Для обеспечения полной нагрузки электролизного завода потребуется до 4 млрд кВтЧ в год электрической энергии, для выработки которой необходимо 1,48 млн. т угля, что позволит увеличить добычу разреза «Восточный». Предполагаемая занятость при вводе в эксплуатацию завода определяется в количестве не менее 5 тыс. человек.

В оказании услуг по организации питания, грузовых и пассажирских перевозок, бытовому обслуживанию задействовано порядка 540 человек. С учетом загрузки местных действующих и реанимации простаивающих предприятий стройиндустрии, транспорта, коммуникаций в период строительства завода будет создано еще около 3200 рабочих мест. Численность электролизного завода при эксплуатации первой очереди составила 980 человек.

Кроме того, просматривается начальная форма кластера на базе Павлодарского филиала ТОО «Кастинг», которое наряду со сбором металлического лома, его переработкой приступило в этом году к выпуску сортопрокатной продукции. Данные производства станут определяющими для экономики области, окажут значительный мультипликативный

эффект для становления малого и среднего бизнеса и иных сфер деятельности (транспортно-коммуникационного комплекса, стройиндустрии и других).

Исходя из условий региона и развития отраслей агропромышленного комплекса наиболее перспективным является формирование кластера по производству и переработке зерновых. Развитие кластера по производству и переработке зерна затрагивает развитие смежных отраслей и предприятий:

- семенные опытные станции и элитхозы, в том числе: ОХ «Иртышское», ТОО «Панфилова», ТОО им. «Абая», Павлодарский научно-исследовательский институт сельского хозяйства (опытная станция).
- предприятия оказывающие услуги по выращиванию и уборке зерновых в лице создаваемых МТС, в том числе: ТОО МТС «АгроСервис-Кереку»; МТС ТОО «АБ-Дубль».
- транспортные компании, Павлодарский НПЗ и предприятия энергетики (районные электросети).

Таким образом, кластерный подход способствует привлечению инвестиций в экономику региона.

Но эти структуры вряд ли могут сравниться с настоящими кластерами с хорошо отлаженной системой взаимосвязей.

Создание кластеров республиканского масштаба получило уже давно поддержку на уровне правительства страны, а создание кластеров областного (городского) и сельского уровней все еще ждет местных инициатив. Развитие конкурентных преимуществ малых и средних предприятий целиком относится к компетенции областных акиматов и местных маслихатов. Местная инициатива необходима, например, для развития сельских строительных организаций, для создания мини-производств по заготовке и переработке сельскохозяйственной продукции. Сейчас в связи с развитием в стране методов кластерного анализа необходима специальная программа развития кооперативного движения на местах. Есть уверенность, что кластеризация местной экономики даст мощный толчок в оживлении сельской экономики и будет служить ключевым инструментом ускорения подъема благосостояния местного населения. Аналогичная работа должна осуществляться и по линии Торгово-промышленной палаты.

Назрела объективная необходимость координации их деятельности, также как и местной кооперации, под эгидой кластеризации экономики области, возможно, под эгидой Союза торгово-промышленных палат страны или Союза экономистов Казахстана.

Кластерный подход создает прекрасную основу для создания новых форм объединения знаний. Промышленная политика с ориентацией на кластеры стимулирует возникновение «новых комбинаций» и косвенным образом поддерживает их, особенно в сфере образования и научно-исследовательских работ, а также через внедренческие посреднические центры.

В мировой практике сложились следующие основные формы стимулирования малых инновационных предприятий, в том числе и в рамках кластерных промышленных систем:

- прямое финансирование (субсидии, займы), которые достигают 50% расходов на создание новой продукции и технологий (Франция, США и другие страны);
- предоставление ссуд, в том числе без выплаты процентов (Швеция);
- целевые дотации на научно-исследовательские разработки (практически во всех развитых странах);

- создание фондов внедрения инноваций с учетом возможного коммерческого риска (Англия, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды);
- безвозмездные ссуды, достигающие 50% затрат на внедрение новшеств (Германия);
- снижение государственных пошлин для индивидуальных изобретателей (Австрия, Германия, США и др.);
- отсрочка уплаты пошлин или освобождение от них, если изобретение касается экономии энергии (Австрия);
- бесплатное ведение делопроизводства по заявкам индивидуальных изобретателей, бесплатные услуги патентных поверенных, освобождение от уплаты пошлин (Нидерланды, Германия).

Кроме того, появилась тенденция - концентрация компании на главных направлениях и делегирование производства промежуточных продуктов и сферы ключевых услуг другим, в том числе и малым, предприятиям. С учетом этой тенденции создание кластеров оказывает мощное влияние на малый бизнес.

Что касается Павлодарской области, то эффективная реструктуризация «промышленных гигантов» требует глубокого взаимодействия и сотрудничества между крупным и малым бизнесом, властью, вузами и т.п., и здесь кластерный подход предоставляет необходимые инструменты и аналитическую методологию. Применение кластерного подхода позволяет достигать расширенного развития малого и среднего предпринимательства.

Однако, как ни важны мотивации к объединению в кластеры, для многих малых фирм организация такого сотрудничества - не простое дело. Малые фирмы, как правило, процветают за счет индивидуализма и предприимчивости. Так что для них слишком тесное сотрудничество с конкурентами, поставщиками или клиентами может представлять реальную угрозу.

Вот почему в таких предприятиях сотрудничество, требует более высокого уровня стратегического мышления руководителей малых предприятий. Малым фирмам придется решать, до какой степени они готовы идти на длительное тесное сотрудничество, какие знания придется им вносить со своей стороны, а какие они хотели бы придержать, – и все это требует высокого уровня внутренней организации.

В мировой практике государственного управления наблюдается резкое усиление роли государства в стимулировании научно-технического прогресса. Государства тратят все больше средств на образование, фундаментальную науку, на поддержку опытных производств, предоставление гарантий инвестиций в нововведения. В Павлодарской области, как и в Казахстане в целом, расходы государства на науку подобно роли государства в стимулировании технологического прогресса, многократно снизились.

В настоящее время достижения ученых остаются, в основном, невостребованными. Это связано как с недостаточной их подготовленностью к работе в условиях рынка, так и с существующими экономическими трудностями. Для организации выпуска конкурентоспособной продукции требуются большие капитальные вложения и затраты на научные разработки.

Таким образом, несмотря на наличие различных научных и информационных структур, потенциал начального звена инновационного цикла можно оценить как достаточно

низкий, особенно если проводить сравнение с некоторыми другими областями республики. Кроме того, наряду с научными разработками продукции/технологий необходимо отработать механизм коммерциализации продукта, которая является важным этапом инновационного цикла.

Реализация поставленных задач на среднесрочную перспективу позволит улучшить инвестиционный климат в области и создать благоприятные условия для роста инвестиционно-инновационной активности, как крупных предприятий, так и субъектов малого и среднего бизнеса. Реализация социально-значимых проектов обеспечит улучшение жизненного уровня населения региона, повысит деловую активность, создаст новые рабочие места, снизит социальную напряженность в депрессивных районах области. Поэтому необходимо формирование инновационной инфраструктуры либо создание схемы взаимодействия имеющихся структур, обеспечивающей наращивание инновационного потенциала и выход инновационной продукции на мировые рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Спанкулова Л.С. Проблемы развития кластерной экономики промышленности на региональном уровне // АльПари. – 2004, №2-3. – С. 90-93*
2. *Афанасьев А. Мясников Л. Мировая конкуренция и кластеризация экономики // Вопросы экономики. – 2005, №4. – С. 75-86.*
3. *Байзаков С., Канабаева А. О развитии экономической школы кластерного анализа в Казахстане // Экономика и статистика. – 2004, №3. – С. 11-18.*
4. *Воронов А. Кластеры – новая форма самоорганизации промышленности в условиях конкуренции // Маркетинг. – 2002, № 5. – С. 37-43.*

Г.С. УКУБАСОВА,

к.э.н., доцент, докторант программы Ph.D КаЭУ им. Т. Рыскулова

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ФИРМЫ И ЕЕ КОНКУРЕНТНАЯ ПОЗИЦИЯ НА РЫНКЕ

Одним из наиболее емких показателей, характеризующих позицию фирмы, выступает показатель издержек производства относительно конкурентов. Сравнение уровня издержек производства в наибольшей мере оправдано в отраслях, производящих предметы потребления, где доминирует конкуренция цен и где компании с низкими издержками производства имеют решающий голос [1]. Но даже в других отраслях, где продукты дифференцированы и конкуренция строится на неценовых факторах, конкурирующие компании должны поддерживать сопоставимый уровень издержек производства – в противном случае они рискуют потерять конкурентоспособность.

Как правило, уровень издержек производства данного вида товара или услуг различается среди конкурентов.

Различия издержек производства объясняются:

- различиями цен, по которым приобретаются сырье, отдельные узлы, энергия и другие компоненты готовой продукции;
- различиями в используемых технологиях и возрасте основных фондов (так как конкурирующие компании, как правило, осуществляют капиталовложения в разное время, используемое оборудование характеризуется различной производительностью и различной величиной постоянных затрат. Более старое оборудование, как правило, менее эффективно, но если на его создание или приобретение было затрачено меньше средств, то оно все еще может успешно конкурировать с современным, более производительным оборудованием);
- различиями в величине текущих затрат, возникающими благодаря различной экономике масштаба на различных по размеру предприятиях, эффекту кривой опыта, различному уровню заработной платы, различной производительности, различным уровнем накладных расходов, различным налоговым ставкам, и тому подобное;
- различной зависимостью положения конкурирующих фирм от колебаний валютных курсов и темпа инфляции (это относится в основном к отраслям международного характера, когда конкуренты располагают предприятиями в различных странах по всему миру);
- различиями в затратах на маркетинг, сбыт и рекламу;
- различиями в затратах на транспортировку закупаемых и поставляемых товаров;
- различиями в затратах на продвижение готовой продукции по каналам распределения (затраты и наценки дистрибьюторов, оптовиков и розничных торговцев при выполнении ими соответствующих функций по продвижению готовой продукции к конечному потребителю).

Чтобы компания была конкурентоспособной, ее издержки производства должны быть сопоставимы с издержками производства конкурентов. Продуктовая дифференциация

предполагает некоторое различие уровня затрат конкурирующих компаний, поэтому быть конкурентоспособной по показателю издержек производства вовсе не означает иметь издержки производства равные издержкам производства конкурента, хотя, как правило, чем выше уровень затрат по сравнению со среднеотраслевыми, тем более уязвима позиция компании. При наличии многочисленных возможностей для отклонения уровня издержек производства среди конкурирующих компаний, любая отдельно взятая компания должна удерживать издержки производства на сопоставимом с конкурентами уровне. Данную задачу позволяет решить стратегический анализ издержек производства.

Стратегический анализ издержек производства направлен на оценку относительной конкурентной позиции фирмы по уровню издержек производства [2]. Главным аналитическим средством стратегического анализа издержек производства является построение полной структуры затрат, раскрывающей процесс постепенного увеличения величины затрат от закупки материалов до продажи товара конечному потребителю. Таким образом, понятие полной структуры затрат шире структуры затрат данной компании. Оно включает добавленные затраты (а следовательно, и добавленную стоимость) на каждой стадии отраслевой технологической цены производства и распределения продукции. Построение полной структуры затрат, включающей все основные технологические стадии отрасли, особенно полезно для компаний обрабатывающей промышленности, способность которых представлять товар конечному потребителю по конкурентной цене в значительной мере зависит от стоимостных факторов, действующих то ли в первых (приобретение сырья и материалов), то ли в последних (распределение) звеньях технологической цепи.

Задача построения полной структуры затрат не из легких. Она предполагает разбиение учитываемых в хронологическом порядке затрат фирмы на несколько основных групп и воссоздание структуры затрат в первых и последних звеньях отраслевой технологической цепи. Кроме того, необходимо построить аналогичную структуру затрат для конкурентов – здесь следует проявить особое мастерство. Но несмотря на трудоемкость и неточность некоторых расчетов, возможность получения четкого представления о конкурентоспособности компании и наличии стратегических альтернатив делает анализ издержек производства ценным аналитическим средством. Важное практическое применение результаты анализа находят при оценке относительной конкурентной позиции фирмы. Здесь требуется сравнение величины каждого элемента затрат с соответствующими значениями конкурирующей фирмы.

Абсолютная величина отклонений может существенно различаться от пункта к пункту в цепи последовательных технологических операций, от одной группы потребителей к другой (в случае, если используются различные каналы распределения) и от одного предприятия к другому (если предприятия применяют различные технологии или широко разбросаны по территории – в различных странах, например).

В структуре затрат можно выделить три основных раздела, характеризующихся существенными различиями в уровне издержек производства конкурирующих фирм: затраты на приобретение сырья и материалов, затраты компании на выпуск продукции и затраты, связанные с распределением готовой продукции. Если слабое место компании лежит в первом или последнем разделах последовательной цепи структуры затрат, то рассматриваемой компании следует расширить круг своей деятельности с тем, чтобы восстановить

конкурентоспособность по показателю издержек производства. В случае, когда слабое место компании находится в первом звене полной цепи издержек производства, можно выделить шесть принципиальных стратегических решений:

- заключить благоприятные (с точки зрения цепи) договора с поставщиками;
- развернуть совместную деятельность с поставщиками с целью снижения затрат на поставляемые компоненты;
- интегрироваться в обратном направлении с целью заполучения контроля над издержками производства сырья и материалов;
- попытаться переключиться на более дешевые заменители;
- вскрыть источники экономии транспортных затрат;
- попытаться компенсировать потери за счет экономии затрат в других звеньях технологической цепи производства.

В случае, когда слабое место находится в последнем звене цепи издержек производства, можно предположить три варианта решений:

- 1) добиваться более выгодных условий при заключении договоров с дистрибьюторами и другими агентами распределительной сети;
- 2) переключиться на более экономную дистрибьюторскую стратегию, включая возможную интеграцию в данном направлении;
- 3) попытаться компенсировать потери за счет экономии затрат на предыдущих стадиях технологического процесса.

Если же причина слабой конкурентоспособности фирмы кроется в организации собственного производства, то существуют следующие альтернативы:

- принятие мер по жесткой экономии средств;
- увеличение производительности труда рабочих и дорогостоящего оборудования;
- передача некоторых технологических операций на контрактной основе другим фирмам (если это сулит снижение издержек производства);
- инвестирование ресурсосберегающих технологий;
- ликвидация других узких мест по мере вложения средств в оборудование и сооружения;
- изменение конструкции выпускаемой продукции с целью снижения затрат производства;
- компенсирование потерь за счет экономии затрат на предыдущих и последующих стадиях технологического процесса.

Построение полной структуры издержек производства – ценный метод ситуативного анализа компании, так как с его помощью можно оценить конкурентоспособность фирмы по показателю издержек производства.

Анализ элементов затрат производства данной компании в сравнении с соответствующими значениями конкурентов показывает кто и насколько и по какому элементу затрат имеет преимущество. Такая информация необходима для разработки стратегии по исправлению неблагоприятной ситуации и созданию конкурентного преимущества в области издержек производства.

Кроме диагноза конкурентоспособности по показателю издержек производства, следует также проводить более широкую оценку конкурентной позиции компании. Здесь наиболее важными моментами являются:

- 1) оценка прочности занимаемой компанией конкурентной позиции;
- 2) оценка будущей конкурентной позиции фирмы (ухудшится или улучшится) при условии сохранения (с незначительной корректировкой) существующей стратегии;
- 3) ранжирование позиции фирмы относительно позиций основных конкурентов по каждому ключевому фактору успеха в данной отрасли;
- 4) оценка конкурентного преимущества данной фирмы;
- 5) оценка способности фирмы защитить свои позиции в условиях действия отраслевых движущих сил, давления конкуренции и ожидаемых шагов конкурентов.

В таблице 1 сгруппированы факторы, которые, как правило, принимают во внимание при оценке конкурентной позиции фирмы. Здесь также требуется нечто большее, чем простое перечисление признаков улучшения или ухудшения позиции.

Следует отметить, насколько сильна занимаемая компанией позиция, что заставляет компанию изменить ее, какие стратегические действия необходимо предпринять для ее улучшения.

Наиболее информативная часть ситуативного анализа компании заключается в формальной оценке конкурентного статуса фирмы относительно конкурентного статуса основных соперников на основе сравнения действия каждого ключевого фактора успеха (переменной конкуренции). Большая часть информации для проведения ситуативного анализа была получена на предыдущих этапах. Так, анализ производства помог вскрыть ключевые факторы успеха.

Анализ конкуренции это – сильные стороны и возможности основных конкурентов. Поэтому первым шагом ситуативного анализа является составление перечня ключевых факторов успеха и любых других соответствующих показателей конкурентной мощи фирмы. Вторым шагом выступает ранжирование фирмы и конкурирующих компаний по каждому выделенному фактору (или показателю). Может быть использован масштаб от 1 до 5 или от 1 до 10 (или <+> – более сильный, <-> – более слабый и <=> – примерно равный в условиях недостаточно полного объема информации).

Наконец, третий шаг ситуативного анализа состоит в оценке конкурентоспособности фирмы в целом, подчеркивая наиболее сильные и слабые стороны и определяя величину конкурентного преимущества (при его наличии) компании.

В таблицах 1 и 2 представлены два примера оценки конкурентоспособности фирмы. В первом примере использован показатель невзвешенных оценок: предполагается, что каждый из выделенных ключевых факторов успеха (показателей силы) одинаково важен. Сумма баллов дает итоговый рейтинг. Однако, правильно было бы пользоваться показателем взвешенных оценок, так как различные факторы играют, как правило, неодинаковую роль. Например, в отраслях, производящих товары народного потребления, определяющим показателем конкурентоспособности является показатель низких затрат производства. В отраслях с сильно выраженной продуктовой дифференциацией основными показателями конкурентоспособности могут быть торговая марка, объем рекламы, репутация фирмы, дистрибьюторские возможности.

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

1. Пример невзвешенной оценки конкурентоспособности фирмы (принятый масштаб: 1- самая низкая; 10 - самая высокая)

Ключевые факторы успеха/ показатели	Конкуренты				
	ABC&K	1-ый	2-ой	3-ий	4-ый
Качество/уровень производства	8	5	9	5	6
Репутация/имидж	8	7	10	5	6
Доступ к сырью/затраты	5	5	6	3	4
Уровень технологического исполнения	8	5	5	3	4
Эффективность рекламной деятельности	9	7	10	5	6
Маркетинг/распределение	9	7	9	5	6
Финансовые возможности	5	4	7	3	4
Относительный уровень издержек производства	5	9	6	3	4
Способность вести ценовую конкуренцию	5	9	7	3	4
Итоговый показатель (рейтинг)	62	58	69	35	44

2. Пример взвешенной оценки конкурентоспособности фирмы (принятый масштаб: 1-самая низкая; 10 - самая высокая)

Ключевые факторы успеха/ показатели	Конкуренты					
	Веса	ABC&K	1-ый	2-ой	3-ий	4-ый
Качество/уровень производства	0,10	8/0,80	5/0,50	9/0,90	5/0,50	6/0,60
Репутация/имидж	0,10	8/0,80	7/0,70	10/1,0	5/0,50	6/0,60
Доступ к сырью/затраты	0,05	5/0,25	5/0,25	6/0,30	3/0,15	4/0,20
Уровень технологического исполнения	0,05	8/0,40	5/0,25	5/0,25	3/0,15	4/0,20
Эффективность рекламной деятельности	0,05	9/0,45	7/0,35	10/0,5	5/0,25	6/0,30
Маркетинг/распределение	0,05	9/0,45	7/0,35	9/0,45	5/0,25	6/0,30
Финансовые возможности	0,10	5/0,50	4/0,40	7/0,70	3/0,30	4/0,40
Относительный уровень издержек производства	0,25	5/1,25	9/2,25	6/1,50	3/0,75	4/1,00
Способность вести ценовую конкуренцию	0,25	5/1,25	9/2,25	7/1,75	3/0,75	4/1,00
Итоговый показатель (рейтинг)	1,00	6,15	7,30	7,35	3,60	4,60

При взвешенной системе оценки каждому соответствующему показателю конкурентоспособности приписывается определенный вес в зависимости от его значимости. На-

ивысшие значения весов (0,75 и выше) наблюдаются в случаях, когда один какой-то показатель имеет решающее значение в конкурентной борьбе. Менее значимым показателям приписываются веса 0,05 или 0,10. При этом, общая сумма весов должна равняться 1,00. Взвешенная оценка рассчитывается путем умножения величины каждого показателя (по шкале от 1 до 5 или от 1 до 10) на соответствующий вес данного показателя (например, показатель в 4 балла, взвешенный по 0,20, дает оценку 0,80). Сумма взвешенных оценок по каждому из показателей дает оценку конкурентоспособности компании в целом.

Сравнение взвешенных оценок различных компаний показывает, насколько прочную позицию занимает данная компания среди своих конкурентов.

В нижней части таблицы 2 дается пример оценки конкурентоспособности компании ABC с использованием системы взвешенных оценок. Отметим, что две различные системы оценок дали различный рейтинг компаний. В том и другом примере все компании характеризуются одинаковыми значениями показателей по десятибалльной шкале. Однако компания ABC переместилась со второго на третье место, а конкурент под номером 1 шагнул с третьего, фактически, на первое место, характеризуясь самыми высокими значениями двух наиболее важных факторов. Таким образом, использование весов может в значительной мере повлиять на результаты оценки и окончательный вывод о конкурентоспособности компании.

Оценка конкурентоспособности позволяет глубже разобраться в занимаемой компанией конкурентной позиции. Рейтинг по каждому из факторов (показателей) показывает, в каких видах деятельности компания наиболее, а в каких – наименее сильна и относительно кого из своих конкурентов. Более того, сопоставление суммарного рейтинга конкурентоспособности позволяет определить добилась ли компания чистого преимущества или, наоборот, находится в проигрыше относительно каждой из конкурирующих организаций. Компания имеет чистое преимущество над всеми конкурентами, если обладает наивысшим рейтингом конкурентоспособности. Размер преимущества отражается в величине превышения итогового (суммарного) показателя оценки конкурентоспособности данной фирмы над соответствующими показателями конкурирующих фирм. Чистое преимущество (проигрыш) других компаний определяется путем сравнения итоговых (суммарных) показателей различных компаний между собой.

Определение сильных и слабых сторон конкурентной позиции компании находит непосредственное применение при разработке стратегии усиления конкурентоспособности [3]. Как правило, компании следует сыграть на своих сильных сторонах и укрепить или защитить свои слабые стороны. Другими словами, следует разрабатывать стратегию организации, отталкиваясь от сильных сторон, и предпринимать стратегические шаги по укреплению слабых позиций. В то же время, оценка конкурентоспособности конкурентов позволяет определить наиболее слабых конкурентов и те конкретные области, в которых их позиции наиболее уязвимы. Если компания имеет важное конкурентное преимущество, то она может предпринять новые наступательные действия с целью развития своего успеха.

Заключительный этап ситуативного анализа компании состоит в определении круга вопросов стратегического порядка, ответы на которые необходимо представить при формировании генерального плана игры фирмы.

Характер возникающих проблем объясняется особенностями положения компании и выбранной ею стратегией. Хотя, большая часть всех проблем должна быть определена еще в ходе предыдущих этапов ситуативного анализа компании и внешней среды.

Среди вопросов, включаемых в повестку стратегических действий компании, можно выделить следующие:

- согласовывается ли текущая стратегия с действием движущих сил отрасли;
- насколько соответствует текущая стратегия характеру будущих ключевых факторов успеха отрасли;
- сколь надежную защиту представляет текущая стратегия от разрушительного действия пяти сил конкуренции – в будущем, не столь отдаленном прошлом и настоящем;
- насколько надежно текущая стратегия защищает компанию от внешних угроз и внутренних слабостей;
- уязвимы ли позиции компании атакам одного или нескольких конкурентов;
- требуется ли предпринять дополнительные шаги по улучшению позиции компании в области издержек производства, реализации появившихся возможностей, усилению конкурентоспособности компании.

Принятие во внимание указанных вопросов позволит определить - может ли компания следовать текущей стратегии (при условии незначительных корректировок) или же необходим пересмотр действующей стратегии.

Чем теснее увязана стратегия с внутренней и внешней средой компании, тем слабее потребность пересмотра действующей стратегии. С другой стороны, если текущая стратегия не отвечает в должной мере перспективам развития компании, все насущнее становится потребность разработки новой стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление – М.: ИНФРА – М, 2000.
2. Щиборц К.В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятия отрасли и/или региона. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000, № 4. – С.45-54.
3. Гурков И., Титова Н. Тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции. // Маркетинг. – 2005, №1. – С.22-37.

З.Ж. ТУЕБЕКОВА,

ст. преподаватель Алматинского технологического университета

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА
ПШЕНИЦЫ В РК**

Основной зерновой культурой в Казахстане является яровая и озимая пшеница, посевы которой в 1990г. занимали 14,1 млн га пашни. Это главная зерновая культура: в структуре посевов зерновых ее удельный вес составлял 60,2 %. В сравнении с дореформенным периодом, площади посевов которой снизились незначительно – на 4,2 процентных пункта (5,9 млн га) и к 2008 г. составили 13,5 млн га. За прошедший период существенно сократились посевы, отведенные под пшеницу в южных областях республики относительно параметров 1990 г., а также 2000 г.

По видовому составу пшеница относится к мягкой и твердой и имеет две формы выращивания: озимую и яровую. В условиях Казахстана наибольшее распространение получила мягкая яровая пшеница – 92,7%. В целом, по республике озимая мягкая пшеница имеет незначительный удельный вес 5,3% от всех посевов пшеницы.

Специализированным регионом по выращиванию мягкой озимой пшеницы являются Жамбылская, Южно-Казахстанская, Алматинская области, где к общей посевной площади ее доля достигает, соответственно, 97,6%; 82,6%; 67,6%.

Восстановление посевных площадей пшеницы отмечается с 2001 г.- средний темп прироста за 8 лет по РК составил 4,2%. Однако, в 2003 и 2006 годах ее посевы по сравнению с предыдущим годом были меньше соответственно на 3,2 и 1,8 процентных пункта. Наиболее остро отреагировали сельхозтоваропроизводители Западно-Казахстанской и Карагандинской областей, сократив посевы пшеницы в 2006 г. на 170,5 тыс. га и 190,6 тыс. га, соответственно. Другие области, за исключением Костанайской, Акмолинской и Южно-Казахстанской, которые расширили посевные площади под пшеницей также, хотя в меньших размерах, уменьшили посевы этой культуры.

По данным статистики за 2008 г. посевные площади пшеницы по сравнению с предыдущим годом возросли на 104,5%. Более высокие темпы роста посевов наблюдались в Северо-Казахстанской (108,1%) и Акмолинской (105,1%) областях.

В результате площади под пшеницей, например, в Северо-Казахстанской области по сравнению с 1990 г., возросли на 142,2%, в Костанайской области – на 110%. Приближаются к показателям 1990 г. посевные площади этой культуры и в Акмолинской области (99,4%).

Площади, занятые для выращивания пшеницы по РК по сравнению с 2000 г. увеличились на 133,3%, а в Павлодарской области на 180,2%; Костанайской – на 153,5; Северо-Казахстанской – на 134,6%.

Таким образом, если посевы всех зерновых к показателям 1990г. составили 69,3%, то пшеницы – 95,8%. В результате этого, в группе посевов зерновых культур происходили коренные структурные изменения. Относительно всех зерновых культур ускоренно возрастал удельный вес пшеницы в период с 2000 г. (81,3%), достигнув 85,2% в 2005 г. в таких областях, как Костанайская – 91,2%; Акмолинская – 88,5%; Северо-Казахстанская

– 83,0%. В целом по республике, доля пшеницы в зерновых по сравнению с «пиковым» годом упала на 3,9 п.п., то в 2008 г. она продолжала расти и составила 83,2% с приростом 1,9 п.п.

Как видно, в пяти областях республики средний удельный вес посевов пшеницы достиг 88,2%, а в Костанайской насыщение пшеницей в зерновом клине превысило отметку 92% (прирост – 3,6 п.п.).

Самый большой прирост доли пшеницы за сопоставимый период отмечен в Павлодарской области – 10,4 процентных пункта, достигнув 71,5%, хотя это значительно ниже высокомонопшеничных областей республики.

На наш взгляд, в ряде областей произошли положительные тенденции в зерновой отрасли: например, в Западно-Казахстанской удельный вес пшеницы в посевах зерновых культур сократился на 18,9 процентных пункта, Алматинской – на 14,2 п.п.; Жамбылской – на 11,2 п.п., уступив место для возделывания более продуктивных культур.

В Казахстане посевные площади твердой пшеницы резко колеблются. Это относится и к дореформенному периоду. Например, если в 1970 г. твердая пшеница размещалась на площади 588 тыс. га, то в 1974 г. – 107 тыс. га. Причиной тому были: сокращение паров, возделывание по худшим почвам, что заметно снизило ее урожайность, а, следовательно, и эффективность производства, несмотря на то, что зерно твердой пшеницы оплачивалось по закупочной цене, превышающей цену за мягкую пшеницу: I класса – на 65%; II – на 40%; III – на 20%, а неклассное зерно – на 10%.

В настоящее время посевы твердой пшеницы составляют 242 тыс. га, т.е. менее 2% и лишь в Актыбинской области – 6% от всех ее посевов. Производство зерна твердых сортов пшеницы сконцентрировано, главным образом, в Костанайской (37,4%); Северо-Казахстанской (29,1%); Актыбинской (14,9%); Акмолинской (11,5%) областях.

Ранее Советскому Союзу принадлежало первое место в мире по производству зерна твердой пшеницы наиболее высококачественных сортов. Ценность зерна твердой пшеницы определяется содержанием белка, стекловидностью, количеством и качеством клейковины.

Однако, твердая пшеница по сравнению с мягкой, предъявляет более высокие требования к почвам и особенно условиям увлажнения. Она менее устойчива к почвенной засухе, но лучше переносит воздушную высокую температуру, обладает большой отзывчивостью на внесение органических и минеральных удобрений.

Известно, видовой и сортовой состав – это фактор повышения эффективности производства пшеницы. В Казахстане всю площадь пшеницы засевают сортовыми посевами. Однако, доля сертифицированных сортов составляет лишь 74,1%. Более высокий удельный вес падает при этом на сортовой состав твердой яровой пшеницы – 80,2%. Возделывают 15 различных сортов, однако, наибольшее распространение получили такие сорта как Сид 88 (20,0%); Алтайка (15,7%); Безенчукская 182 (14,8%); Оренбургская 10 (14,7%) и Безенчукская 139 (13,2%), заняв, таким образом, 78,4% от всей площади посевов твердой яровой пшеницы. Посевы твердой озимой пшеницы незначительны – 6,1 тыс. га, а сертифицированными сортами занято только 21,3%. Не лучшее положение и с посевами мягкой озимой пшеницы: из 663,6 тыс. га сертифицированными сортами занято 281,8 тыс. га, т.е. 42,5%.

Безусловно, сорта, не приспособленные к конкретным природно-климатическим условиям не могут проявить присущую потенциальную продуктивность. Так, например, сортами Стекловидная-24 было занято 189,1 тыс. га, что составило 28,5%; Богарная-56 – 94,8 тыс. га; Безостая 1 – 82,4 тыс. га; Красноводопадская-210 – 71,2 тыс. га, т.е. общей площадью 437,5 тыс. га, превысив размер сертифицированных сортов на 155,7 тыс. га.

Посевы мягкой яровой пшеницы составили 11,5 млн га, или 92,7% от всей посевной площади. Доля посевов пшеницы сертифицированными сортами значится в пределах 76% (справочно: в семидесятые годы прошлого столетия удельный вес районированных сортов по яровой пшенице достигал почти 99%). Однако по категориям товаропроизводителей удельный вес сертифицированных сортов различен: около 80% в предприятиях и 68% - в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Безусловно, последние не располагают финансовыми возможностями приобретения соответствующих районированных сортов пшеницы.

Учитывая эти особенности, полагаем, совершенствование сортового состава мягкой яровой пшеницы является резервом повышения эффективности ее производства в Казахстане.

Анализ валового сбора пшеницы показал значительную колеблемость как по годам, так и областям республики. Так, в 2000 г. вес после доработки составил 9,1 млн т, а в 2007 г. – 16,5 млн т (справочно: 1990 г. – 16,2 млн т).

Однако, прирост валового сбора обеспечили только две области: Северо-Казахстанская – 58% и Костанайская – 23%, компенсировав недобор в остальных областях в размере 2,3 млн т.

Пшеница в структуре производства зерна в среднем по Казахстану за последние три года достигла 81,3%, повысив долю относительно предыдущего пятилетнего периода на 1,5 процентных пункта (таблица 8). Более 35% (2008 г.) валового сбора зерна пшеницы произведено в Костанайской и почти 30% в Северо-Казахстанской областях. Что касается Акмолинской области, то этот показатель сократился до 20,9% по сравнению с предыдущим годом на 3 п.п.

Если проанализировать эффективность производства пшеницы по регионам, выразив относительной величиной, а именно процентное отношение удельного веса валового сбора к удельному весу посевных площадей, то результаты окажутся несколько для отдельных областей неожиданными. Так, например, в 2008 г. по Западно-Казахстанской области удельный вес посевных площадей пшеницы к республиканскому значению составил 2,5%, а в валовом сборе – 3,5%, то есть коэффициент соотношения равен – 1,4, вторую позицию занимает Северо-Казахстанская область – 1,30; Костанайская – 1,14.

Удельный вес регионов в производстве пшеницы (по валовому сбору), %

Область	Годы										Рей- тинг мес- то	Отн. уд.в. вал. сбора к уд. в. посев. площ.	
	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008		1990 г.	2008 г.
Костанай- ская	27,3	29,7	24,5	25,3	26,2	22,3	22,3	32,1	33,1	35,2	1	1,10	1,24

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Продолжение таблицы

Северо-Казахстанская	16,6	21,9	27,5	21,6	20,6	24,4	24,4	29,3	25,9	29,7	2	1,08	1,30
Акмолинская	27,8	23,4	24,2	21,7	23,2	22,3	22,3	22,7	23,9	20,9	3	1,06	0,77
Западно-Казахстанская	3,8	2,4	2,5	3,3	3,9	2,8	2,8	1,2	1,6	3,5	4	1,00	1,40
Актюбинская	4,2	3,6	3,2	2,7	3,5	3,1	3,1	0,8	2,2	3,3	5	0,76	0,80
Карагандинская	4,5	4,2	4,5	4,8	4,6	5,1	5,1	2,6	2,9	2,5	6	0,66	0,56
Алматинская	3,5	4,1	2,9	4,3	4,4	4,3	4,3	3,0	2,5	1,1	7	1,46	0,69
Восточно-Казахстанская	3,1	4,2	4,0	5,3	3,8	4,9	4,9	2,5	2,8	1,1	7	0,72	0,35
Павлодарская	2,4	1,5	2,8	3,9	1,8	2,6	2,6	1,9	2,1	1,1	7	0,40	0,33
Южно-Казахстанская	2,8	2,2	2,0	3,3	3,2	3,7	3,7	1,9	1,6	1,0	8	1,40	0,91
Жамбылская	3,7	2,7	1,9	3,7	4,6	4,2	4,2	1,7	1,4	0,5	9	1,42	0,42
Кызылординская	0,3	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	10	1,50	1,00
Республика Казахстан	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100			

В 1990г. удельный вес в валовом сборе пшеницы трех северных областей республики составлял 71,7%, а в 2008г. – 85,8%. Существенные изменения наблюдаются в Алматинской, Восточно-Казахстанской, Павлодарской областях: если в 1990 г. на их долю приходилось 9% валового производства пшеницы, а в 2008 г. – 3,3%, кроме этого снизился и коэффициент эффективности на 0,30 п.п.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономические проблемы размещения сельского хозяйства Казахстана. /Под общей ред. С.У. Джандосова, Н.Р. Райханова. – Кайнар, 1977. – С. 62 – 63.
2. Агентство РК по статистике. Итоги первой национальной сельскохозяйственной переписи. Зерновые и зернобобовые культуры. Т.3. Астана, 2008. – С.47.

А.Ж. БЕКБАСОВА,

соискатель, к.э.н.

Евразийского Национального университета им. Л.Н. Гумилева,
спец. по маркетингу 1 категории ТОО СГХК

ИННОВАЦИИ–СУЩНОСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКИ И СОСТОЯНИЕ В РК

Научно-технический прогресс, который во всем мире признан как важнейший фактор экономического развития, все чаще и связывается с понятием инновационного процесса. Как отметил американский экономист Д. Брайт, это единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении новшества и охватывает этапы от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, таким образом затрагивает весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления.

С момента обретения Республикой Казахстан независимости все более актуальной становилась проблема достижения конкурентного преимущества. Достижение этой цели невозможно без внедрения инновационных технологий в промышленное производство и реализация инновационной политики способствует поступательному развитию Казахстана, для которого имеются все предпосылки. Это не только богатые природные ресурсы, освоение которых в перспективе может определить место и роль республики в международном разделении труда. Так по объему разведанных запасов нефти и газа Казахстан занимает 13 место в мире, по промышленным запасам угля, железных и хромитовых руд, меди, свинца, золота, урана, марганца, олова и бокситов, горнохимического сырья – входит в первую десятку стран мира, а по вольфраму и молибдену – первое и четвертое места соответственно. Но также наличие свободных производственных мощностей, достаточно квалифицированный инженерно-технический персонал и дешевая рабочая сила в сочетании с относительно высоким ее общеобразовательным уровнем, заделы по ряду технологических процессов.

В данной статье рассмотрены основные концептуальные теоретические моменты, связанные с механизмом инновации: определения, термины, классификация и предпосылки для развития инновационной деятельности в Казахстане (табл. 1).

1. Различные подходы к определению сущности инновации

Термин	Определение	Автор
Новшество	Новый порядок, новый метод, изобретение	
Нововведение	Использование новшества	
Инновация	Новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом	Й. Шумпетер
	Процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание	Б. Твисс
	Совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования	Ф. Никсон

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Продолжение таблицы

Инновация	Общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход	Б. Санто
	Получившее новое качество новшество с момента принятия к распространению	З.П. Румянцева Н.А. Соломатин
	Конечный результат творческой деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции, реализуемой на рынке либо нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.	Руководство ОСЛО

В Казахстане 3 июля 2002 г. принят Закон «Об инновационной деятельности № 333-III ЗРК», который решил несколько задач. Прежде всего закон ввел в нормативно-правовой оборот понятие «инновационная деятельность». Кроме этого, закон определил основы формирования государственной инновационной политики и главные способы реализации государственной поддержки инновационной деятельности. Так, в Законе приведены следующие определения: «инновация – результат научной и научно-технической деятельности, являющийся объектом интеллектуальной собственности, внедрение которого в различные сферы производства и управления обществом является экономически эффективным и (или) социально, экологически значимым», «инновационная деятельность - использование инноваций путем их внедрения в различные сферы производства и управления обществом».

В российской практике законодатель применил двухуровневое определение понятия «инновационная деятельность», которая определена как «выполнение работ и (или) оказание услуг по созданию, освоению в производстве и (или) практическому применению новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса».

Сферу инновационной деятельности формируют три основных компонента: рынок новшеств (новаций), инвестиции – рынок капитала (инвестиций), нововведения (инновации) – рынок чистой конкуренции нововведений.

При изучении аспектов управления инновационной деятельностью необходимо уметь отличать инновации от несущественных видоизменений в продуктах и технологических процессах (например, эстетические изменения – цвета, формы и т. п.); от незначительных технических или внешних изменений в продуктах, оставляющих неизменными конструктивное исполнение и заметно не влияющих на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов; от расширения номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов, с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов предприятия. Новизна инноваций оценивается по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций. С учетом этого строится классификация инноваций.

Так, в зависимости от технологических параметров инновации делят на:

- продуктовые инновации, они включают применение новых материалов, новых полуфабрикатов и комплектующих; получение принципиально новых продуктов.
- процессные инновации- новые методы организации производства (новые технологии). Процессные инновации могут быть связаны с созданием новых организационных структур в составе предприятия.

По типу новизны для рынка инновации делятся на:

- новые для отрасли в мире;
- новые для отрасли в стране;
- новые для данного предприятия (группы предприятий).

По месту в системе (на предприятии, в фирме) можно выделить:

- инновации на входе предприятия (изменения в выборе и использовании сырья, материалов, машин и оборудования, информации и др.);
- инновации на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии, информация и др.);
- инновации системной структуры предприятия (управленческой, производственной, технологической).

В зависимости от глубины изменений выделяют инновации:

- радикальные (базовые);
- улучшающие;
- модификационные (частные).

Также существует расширенная классификация инноваций с учетом сфер деятельности предприятия:

- технологические;
- производственные;
- экономические;
- торговые;
- социальные;
- в области управления.

В современном мире выделяются три модели развития экономик: инновационная, сырьевая и технологическая. Реализация первой подразумевает существенные финансовые ресурсы в развитие фундаментальной науки, развитие глубокой переработки, наука, что неразрывно связано с внедрением результатов научно- технического прогресса в производство. Причем она приемлема как для импортозамещающей, так и для экспортно-ориентированной моделей развития (см. рисунок)

Вторая модель, то есть ориентация прежних лет на ресурсно-экспортный вариант развития становится все менее и менее перспективной. Развиваясь по этому пути, страна не сможет добиться радикального увеличения ВВП, мировой рынок сырья уже сейчас уступает по объему рынку высоких технологий. Годовой объем наукоемкой продукции сегодня достигает более 2,5 трлн долл. Согласно прогнозам, этот объем к 2015 г. обещает достичь 4 трлн долл. в год. Поэтому лишь научно-инновационная сфера при создании благоприятного инвестиционного климата способна дать мощный импульс роста реальному сектору экономики.

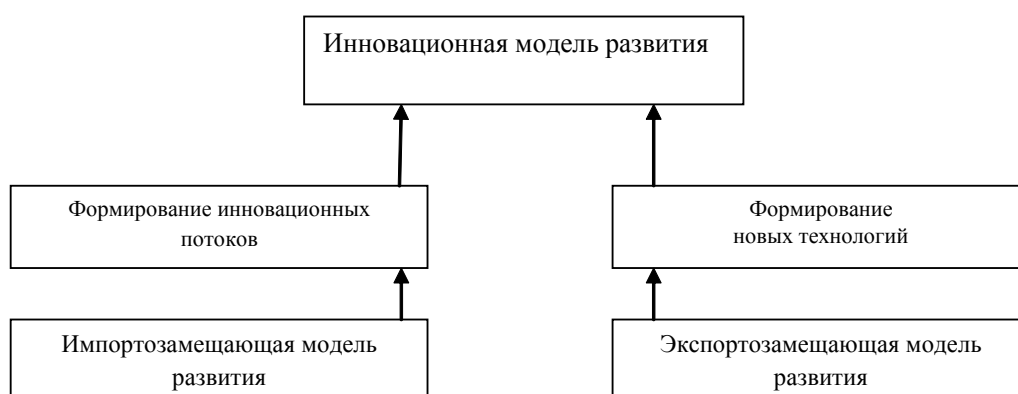


Рис. 1. Инновационное развитие

Основой индустриально- инновационной политики Казахстана является Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана на 2003-2015 гг. В связи с этим, задачей промышленной политики становится снижение ресурсоемкости промышленной продукции и повышение её качества для чего необходимы меры по коренному преобразованию производственного аппарата, внедрению новых технологий и техники с использованием отечественных научно-технических разработок, их импорта на условиях франчайзинга, покупки патентов, лицензий, «ноу-хау», лизинга и т.д., совершенствованию менеджмента и организации труда (рис. 1).

При выборе приоритетов инновационного развития необходимо придерживаться следующих четырех принципов:

1. Сбалансированность экономики.
2. Устранение структурных диспропорций в промышленности.
3. Социальная переориентация экономики.
4. Ресурсосбережение и освоение более высоких технологических укладов.

Выделяют следующие стадии инновационной деятельности :

1. Научные исследование и разработки.
2. Приобретение инвестиционных технологий (патенты, лицензии ноу-хау, торговые марки).
3. Инструменты подготовки к организации производства и приобретение машин и оборудования.
4. Предварительное исследование рынка.
5. Рекламная кампания.
6. Адаптационный период продукта.
7. Создание сетей распространения продукции.
8. Подготовка персонала, пуск производства.

Преобразование и развитие научно-технической базы страны потребует увеличения ассигнований на НИОКР с доведением их общих объемов примерно до 7-8% к уровню ВВП(такой процент упоминается в программах развития промышленности на перспекти-

ву). Для этого необходимо сконцентрировать внимание на решении проблем интеграции научно-исследовательских учреждений и вузов с наукоемкими производствами, создание прикладного сектора науки, действующего на основе законов рыночной экономики и создание «точечных» очагов наукоемких производств пятого технологического уклада. Достижение поставленных целей сопряжено с решением двух ключевых задач: развитие предпринимательства в научно-технической сфере, подключение к мировому рынку научно-технической продукции.

Мировой опыт показывает: экономический рост на 2/3 обеспечивается за счет применения научных знаний. Следовательно, эффективное использование научно-инновационного потенциала - один из реальных путей выхода из кризиса.

Доля НИОКР к ВВП в Казахстане представлена в таблице 2.

2. Внутренние затраты на исследования и разработки РК 2000- 2008 гг, млрд тенге

Годы	Внутренние затраты НИОКР	ВВП РК, млрд тенге
2000	4,71	2599,9
2001	7,15	3250,6
2002	9,63	3776,3
2003	11,64	4611
2004	14,58	5870,13
2005	21,53	7590,6
2006	24,80	10213,7
2007	26,84	12849,8
2008	34,76	16052,9

Необходимо понимать, что недофинансирование НИОКР на текущем этапе, в будущем обернется еще большими потерями в виде оплаты импорта дорогостоящих технологий, наукоемкого производства, патентов и лицензий.

Стратегия развития научно- инновационной инфраструктуры в РК может быть представлена следующей схемой:



Рис. 2. Стратегия развития научно-инновационной инфраструктуры в РК

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

На первом этапе речь идет о сохранении существующего научного потенциала, при этом затраты на НИОКР будут иметь практически нулевую отдачу.

На втором этапе необходимо развитие информационных систем, субсидии на пользование информационными сетями и базами данных, импорт технологий, научной литературы; политика предотвращения «утечки мозгов»; создание технополисов. На данном этапе необходимо задействовать частный сектор.

На третьем этапе начинается процесс внедрения инноваций в производство. Достижение уровня 4-5% доли НИОКР к ВВП; совершенствование налоговой системы в части затрат на НИОКР. Доля частного сектора на данном этапе возрастает.

При изучении мирового опыта по развитию инновационного бизнеса примечателен опыт Швеции, высокая эффективность промышленности и достигнутый уровень благосостояния населения которой основаны на развитом инновационном секторе экономики, специализации на производстве наукоемкой продукции (табл. 3). Эта страна – европейский лидер по объемам НИОКР в расчете на душу населения. Здесь функционирует около 500 тыс. малых предприятий (МП), на которых работает почти 1/3 всех занятых в промышленности. По количеству подобных предприятий скандинавское государство, при численности населения вдвое меньшей, чем в Казахстане, опережает нашу республику в 2,9 раза, а по действующим – в 5 раз. Ежегодно в Швеции возникает примерно 20 тысяч МП, вносящих наибольший вклад в научно-технические разработки и внедрение, создание новых видов товаров, услуг и технологий.

3. Расходы на науку отдельных стран*

Государство	% ВВП	Доля частного капитала, %
США	2,9	66,7
Япония	3,0	40,3
Германия	2,35	66,6
Франция	2,25	31,4
Швеция	4,0	32,3
Россия	1,2	2,9
Республика Казахстан	0,2	3,0

*Источник: статистические данные МОН РК

В Евросоюзе в числе приоритетов новой политики в отношении малого и среднего бизнеса – инновационное развитие, обеспечение финансовых возможностей бизнеса, поощрение предпринимательства, участие малого и среднего бизнеса в стандартизации товаров и услуг, налоговые льготы и т. п.

В развитых странах отработана модель:

- исследовательские университеты – бизнес-инкубаторы – технопарки – инновационный студенческий бизнес – венчурные фонды – малые инновационные предприятия – новая экономика.

В вузах, особенно, инновационных обеспечивается высокий уровень образования молодежи, нацеленной на поиск и внедрение новых идей. Венчурные компании, институты развития ведут постоянный мониторинг, отбор, материально поддерживают оригинальные проекты. В результате формируются малые инновационные предприятия, составляющие костяк новой экономики, внедряют современные технологии, задают тон в обновлении производства, выпуске новых товаров и услуг, что сопровождается прогрессивными структурными изменениями в экономике.

Проблемы формирования инновационного механизма в РК:

1. Отсутствие инновационных малых предприятий, призванных стать катализаторами роста, которые были бы созданы институтами развития.
2. Выработка критериев выявления малых инновационных предприятий в стране, отсутствие системы их учета.
3. повышение роли региональной составляющей инновационного механизма.
4. Несовершенство законодательства.
5. Развитие человеческого капитала.
6. Оторванность научного комплекса от промышленного сектора.
7. Изношенность основных фондов, которая ведет к тому, что затраты на капитальный ремонт доходят до 40%, как следствие нехватка у казахстанских компаний средств на инновационную деятельность.
8. Отсутствие реального спроса на инновационные разработки со стороны промышленного сектора.

В целом, необходимо активное участие Казахстана в мировом технологическом рынке, научном сообществе, при однозначной переориентации странового вектора развития с топливно-сырьевой на высокотехнологическую составляющую.

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болуы керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

А.А. РЕЗНИК,

магистрант, КазЭУ им. Т. Рыскулова

РЫНОК ФЕРМЕНТНЫХ ПРЕПАРАТОВ В КАЗАХСТАНЕ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Несмотря на то, что в начале современного мирового финансового кризиса специалисты считали, что замедление темпов роста мировой экономики не коснется фармацевтических компаний и даже делали прогнозы о росте привлекательности многих из них, во втором квартале 2008 г. ситуация изменилась. Это было обусловлено тем, что фармацевтический сектор, под влиянием кризиса мировой финансовой системы начал подавать первые признаки ослабления. Рецессия мировой экономики не миновала и эту, наиболее благополучную в мире, область. Ее стабильность всегда была основана на том, что населению необходимо лечиться вне зависимости от спадов или подъемов в экономике. Но в последнее время руководство крупнейших в мире фармацевтических компаний заявляют о недовольстве потребителей ценами на лекарства, медленном росте продаж, снижением прибыли, и тем, что в целях экономии люди перестают принимать лекарства и избегают прочих видов лечебного воздействия [1].

Казахстан одним из первых среди стран СНГ вошел в кризис. По данным Агентства республики Казахстан по статистике, в первом полугодии 2009 г. снижение реального ВВП по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. составило 2,3%, при этом рост цен составил 8,8%.

Влияние экономического спада на внутренний фармацевтический рынок наблюдалось, как в производстве, так и в товаропроводящей цепи. В условиях высокой инфляции и снижения роста доходов населения затормозился рост внутреннего фармацевтического рынка, наблюдалось сокращение производства фармацевтической продукции, изменились тенденции в структуре импорта медикаментов, удорожание сменилось снижением средневзвешенной цены импорта. Выросла конкуренция среди импортеров, усилились позиции стран импортеров дешевых лекарств. В I полугодии 2009 г. объем аптечных закупок ЛС в Казахстане в национальной валюте по данным увеличился на 5,4%, госпитальных, напротив, уменьшился на 6,2% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. В это же время в натуральном выражении оба сегмента продемонстрировали убыль. Так, объемы аптечных закупок ЛС уменьшились на 16,8%, госпитальных – на 14,8%. [2]

Средняя стоимость упаковки и средняя наценка увеличились, немного вырос уровень потребления ГЛС жителями страны (с 11,12 долл. до 11,51 долл.).

Как показывает анализ данных «Фармэксперта» по итогам первых трех месяцев 2009 г. в ведущей десятке международных непатентованных и группировочных наименований произошли некоторые изменения.

«Панкреатин» с долей 1,6% вышел на первое место в списке лидеров по аптечным продажам и показал прирост 2,1%, тогда как лидер прошлого года «Поливитамин+Мульти-

минерал» (-2%) вследствие отрицательной динамики переместился на 2-ую строчку рейтинга (табл. 1). Данный факт можно объяснить тем, что в связи со снижением доходов население стало меньше тратить на препараты, в которых нет острой необходимости. Лишь еще один представитель данного рейтинга – «Цефазолин» (-6%) опустился на более низкое 9 место. Остальные МНН либо сохранили свои позиции («Амброксол, Диклофенак и Азитромицин»), либо улучшили их.

Более высокие строчки в рейтинге заняли «Флуконазол» (+25%), «Ксилометазолин» (+30%), а также новички Топ-10 – комбинация «Парацетамол + Фенирамин + Фенилэфрин + Аскорбиновая кислота» (+22%) и «Фосфолипиды» (+29%). Суммарная доля Топ-10 сократилась и составила 11,5%. [3]

1. Десять ведущих МНН и группировочных наименований по объему аптечных продаж

Место в рейтинге		МНН/Группировочное наименование	Доля в общем объеме аптечных продаж, %	
3 мес. 2009г.	3 мес. 2008 г.		3 мес. 2009 г.	3 мес. 2008 г.
1	2	Панкреатин	1,6	1,6
2	1	Поливитамин+Мультивитамин	1,6	1,9
3	3	Амброксол	1,4	1,6
4	4	Диклофенак	1,2	1,2
5	7	Флуконазол	1,1	1,0
6	6	Азитромицин	1,0	1,1
7	10	Ксилометазолин	1,0	0,9
8	12	Парацетамол+ Фенирамин+ Фенилэфрин+Аскорбиновая кислота	0,9	0,9
9	5	Цефазолин	0,9	1,1
10	15	Фосфолипиды	0,8	0,8
Итого			11,5	12,2

Лидер группы «Панкреатин» – показал прирост в доле в общем объеме аптечных продаж.

При рассмотрении структуры заболеваемости населения Казахстана, болезни органов пищеварения (табл. 2), для лечения которых применяются ферментные препараты, занимают 6,2 % и стоят на пятом месте по частоте распространения.

2. Структура заболеваемости населения в 2007 г.*

Классы болезней	Частота распространения, %
Инфекционные и паразитарные болезни	3,6
Болезни нервной системы	3,5
Болезни глаза и его придатков	4,7
Болезни уха и сосцевидного отростка	2,9
Болезни системы кровообращения	3,3
Болезни органов дыхания	39,2
Болезни органов пищеварения	6,2
Болезни кожи и подкожной клетчатки	6
Болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани	3,1
Болезни мочеполовой системы	7,5
Осложнения беременности, родов и послеродового периода	3
Травмы и отравления	6,8
Другие	10

* Примечание. Составлена автором на основе данных Агентства по статистике РК [4]

В 2008 г. для рынка ферментных препаратов характерны стабильность, наблюдался рост у большинства торговых марок. В целом на рынке панкреатинов произошел прирост продаж в Евро и при этом заметно снижение количества проданных упаковок, что говорит об увеличении средней цены за упаковку. Наблюдался положительный прирост как у дорогого сегмента («Креон» Солвей Фарма), так и у среднего и более дешевого («Мезим Фоте» Берлин Хеми/Менарини, «Панзинорм Форте-Н» KRKA, «Фестал» Санофи Авен-тис), причем наиболее высокий рост был именно в дорогом сегменте (23%).

На рынке ферментных препаратов в 2008 г. появился новый конкурент «Панзинорм Форте-Н» компании KRKA, который сразу показал хорошую динамику продаж.

Спад в экономике оказал свое влияние и на этот достаточно стабильный и растущий рынок. По сравнению с 2008 г. уменьшились продажи как в Евро (-3,38%), так и по количеству упаковок (-16,73%). Отрицательная динамика заметна у всех сегментов, но на фоне падения продаж у большинства торговых марок можно выделить два препарата, которые смогли не только удержать свои позиции, но и показать значительный рост («Панкрим» Химфарм – на 0,27%, «Энзистал» Торрент – на 91,76%). Препараты относятся к дешевому сегменту, что и объясняет увеличение их продаж, и спад у более дорогих сегментов (табл. 3).

Как показывает анализ рынка ферментных препаратов, снижение доходов населения влияет на выбор конкретного препарата. Больные реже обращаются в медицинские учреждения и проходят надлежащее лечение, а при выборе схемы лечения предпочтение отдается более дешевым аналогам и приобретением только остро необходимых лекарственных средств.

3. Продажи препаратов, содержащих панкреатин 2007–2009 гг.*

Торговая марка + Корпорация TOP 10	март-сентябрь 2009 г./ март-сентябрь 2008г.		март - сентябрь 2008 г./ март-сентябрь 2009г.	
	EURO, %	упаковки, %	EURO, %	упаковки, %
Общий рынок	-4,69	-15,75	7,08	-1,60
Итого	-3,38	-16,73	16,05	1,04
Креон Солвей Фарма	-9,29	-18,53	22,53	6,36
Мезим Форте Берлин-Хеми/Менарини	17,47	-7,68	16,63	3,99
Фестал Санофи Авентис	-4,08	-32,18	4,36	-2,11
Панзинорм Форте-Н КРКА	-16,44	-24,82	650,27	845,44
Панкрим Химфарм	-2,68	0,27	-9,58	-21,08
Плестал Плетико	-42,13	-32,04	5,31	-11,46
Пензитал Шрея Лайф	-10,73	-14,06	2,47	7,96
Энзистал Торрент	18,57	91,76	14,83	6,76
Панкреатин (другие производители)	-63,65	-64,13	70,90	91,12
Юниэнзим ЮНИКЕМ ЛАБОРАТОРИЗ ЛТД	-10,44	-39,05	-22,45	-12,32

*Примечание. Составлена автором на основе данных «Фармэксперта»

На данный момент эксперты предполагают два сценария выхода из сложившегося кризиса [5]. Первый сценария «позитивный» базируется на предположении, что, начиная с четвертого квартала 2009 г., начнется оживление рынка и рынки, в частности, рынок Казахстана перейдут на этап дальнейшего роста. В данном случае на фармацевтическом рынке будет наблюдаться постепенное восстановление и дальнейший рост. В условиях повышения доходов населения, появиться возможность приобретения качественных более дорогих лекарственных средств, а значит и на рынке ферментных препаратов, будут лидировать средний и дорогой сегменты. Негативный сценарий же говорит о том, что падение продолжится и в 2010 г. В лучшем случае в середине 2010–начале 2011 г. наступит оживление рынка, и в 2012 г. начнется очередной этап экономического роста. Если экономика пойдет по данному пути, то на рынке ферментных препаратов усилятся позиции дешевого сегмента, и все труднее будет удерживать позиции дорогим препаратам.

ЛИТЕРАТУРА

1. http://pda.bta.kz/files/9-farma_main.pdf
2. www.pharma2020.ru/download/1139.html?pharma2020
3. <http://www.remedium.ru/analytics/numerals/sng/detail.php?ID=27727>
4. <http://www.stat.kz/digital/zdravoohranenie/>
5. <http://www.kachalov.com/Default.aspx?pageID=159>

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на
2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

М.Е. ОМАРОВ,

ректор ИПК МПА «Туран-Профи», г. Астана

РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА

Ключевыми приоритетами реформирования системы образования в Казахстане стали: предоставление равных возможностей в получении образования на всех уровнях, а также создание условий для обеспечения качества образования в соответствии с современными мировыми требованиями.

В процессе реформирования образовательной системы в Казахстане необходимо было решить ряд задач, в том числе таких, как:

- кардинальная реконструкция как всей системы образования, так и отдельных ее звеньев и элементов;
- повышение качества и эффективности образования, уровня знаний обучающихся в соответствии с мировыми стандартами;
- ориентация на обеспечение гарантированных прав и свобод человека в получении образования, равенства возможностей и доступности к образованию;
- придание системе гибкого, динамичного, адаптивного характера, способности адекватного реагирования на современные и перспективные потребности развития страны и её граждан;
- создание конкурентной среды на основе развития как государственных, так и негосударственных образовательных учреждений;
- диверсификация источников финансирования, в том числе посредством привлечения в систему образования иностранных инвестиций и др.

В настоящее время в процессе развития системы образования Республики Казахстан происходит также её постепенная реорганизация. Так, 27 июля 2007 г. Президентом Республики Казахстан был подписан Закон Республики Казахстан №319-III «Об образовании» /2/. В связи с этим, старый Закон РК «Об образовании» №389-1 от 7 июля 1999 г. утратил силу. С принятием нового Закона вводится абсолютно иная, практически прозападная система образования.

Необходимость продолжения глубоких преобразований в системе образования Казахстана было также обосновано и ростом роли образования в современном мире. Так, осуществление реформ систем образования в развитых странах мира стимулировало международное сотрудничество в сфере образования и его универсализацию. Заметно возросла академическая мобильность студентов, преподавателей и научных сотрудников. Высокоразвитые страны стали сочетать образовательную помощь другим государствам с импортом умов, с привлечением в свои учреждения образования и науки одаренной молодежи, крупных ученых и видных специалистов из третьих стран.

Помимо этого, необходимо было учитывать, что за последние десятилетия на Западе совершен настоящий рывок в развитии учебно-материальной базы и социальной инфраструктуры учебных заведений. Образовательные учреждения стали концентрировать

передовое научное оборудование, информационную технику, развивать исследовательские центры, создавать научно-технологические парки и расширять компьютерные сети. Все это было учтено при реформировании системы образования Республики Казахстан.

В целом же, развитие рыночной экономики в нашей стране привело к внедрению и активному использованию рыночных регуляторов, к числу которых относится маркетинг, в различных сферах жизни общества, в том числе, в сфере образования. Особенности применения маркетинга в сфере образования совсем недавно стали предметом изучения для экономической науки. В связи с этим, среди ученых и специалистов, и среди них нет единого мнения о том, что является товаром или продуктом образовательного учреждения. Кроме того, они далеко не все едины во мнении, что представляют собой и сами образовательные услуги. Несмотря на теоретические разногласия, в настоящее время формирование рынка образовательных услуг становится важной стороной развития сферы образования в Казахстане. Причиной этого является то, что в республике потребности в получении образования в настоящее время стали одними из основных потребностей населения, что характерно для современного общества, переходящим к стадии информационного развития. На основании растущих потребностей граждан республики в образовании формируется и спрос на образовательные услуги.

Напомним, что с позиций теории маркетинга, спрос – это потребность, подкрепленная покупательной способностью, т.е. люди готовы и способны оплатить предоставление образовательных услуг. При этом сами образовательные услуги становятся одним из видов товара, так как помимо физических вещей товарами являются и различные услуги, удовлетворяющие различные потребности людей, в частности, потребности в получении необходимого им профессионального высшего образования.

Сложившаяся ситуация объясняется тем, что с переходом к рынку новые экономические отношения требовали качественно нового уровня знаний, связанных с устойчивым и эффективным развитием механизмов рыночных структур. И это обстоятельство было самым тесным образом связано с коренными преобразованиями в системе высшего образования Казахстана.

В настоящее время система высшего образования в республике развивается в соответствии с Концепцией развития образования в Республике Казахстан до 2015 г., Законом «Об образовании» с учетом изменений и дополнений к нему от 09.07.2004 г., которые ориентируют на существенное повышение качества профессиональной подготовки специалистов. Казахстан также придерживается установок Лиссабонской конвенции, Болонской Декларации, Международных соглашений по образованию, отражающих динамику научно-технического и общественного прогресса в мире в условиях глобализации.

Иными словами система образования республики была нацелена на то, чтобы своевременно реагировать на динамичные изменения в современном мире, обеспечивать кадровое сопровождение стратегии экономического роста и прогрессивные структурные преобразования, так как именно она ответственна за качество человеческих ресурсов.

В развивающейся рыночной системе экономики республики по мере социально-экономического развития общества растут и потребности людей, которые выражаются в различных товарах и услугах, способных удовлетворить различные запросы граждан

Казахстана. Учитывая, что в современной экономической науке понятие маркетинга /3/ раскрывается как предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары, услуги организаций, людей, территорий и др., можно с уверенностью говорить о том, что маркетинг является и характерной особенностью развития современной системы образования.

Маркетинговая теория предполагает, что люди выбирают товар и услуги, совокупность свойств которых обеспечивает им наибольшее удовлетворение за данную цену с учетом своих специфических потребностей и ресурсов. При этом товаром может являться все, что может удовлетворить потребность или нужду и предлагается рынку с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления. Чем полнее соответствует товар желаниям потребителя, тем большего успеха добьется производитель. Основная задача любого маркетинга, в том числе – и маркетинга образовательных услуг, заключается в том, что производители должны отыскивать потребителей, которым они хотят продавать, выяснять их потребности, после чего создавать товар который полнее удовлетворял бы эти потребности.

С позиций как экономической науки в целом, так и ее составной части – маркетинга, образование, являющееся одной из разновидностей целенаправленной человеческой деятельности, нуждается в определенной управленческой системе, целью которой является формирование целесообразного потока спроса на образовательные услуги и разработка эффективного механизма его удовлетворения.

Проблемы выживания и устойчивого развития вузов в условиях перехода к рыночной экономике привели к достаточно интенсивной разработке теории и практики маркетинга образовательных услуг. Сегодня уже никого не надо убеждать в необходимости использования методов маркетинга для их стабильного развития. В результате всего этого, главный принцип маркетинга «продавать то, на что есть спрос» одинаково успешно применяется теперь как при продаже различных товаров, так и при продаже учебным заведением образовательных услуг.

Развитие современной рыночной экономики и технологический прогресс приводят к тому, что общество диктует личности тот перечень знаний, которым она должна обладать. В то же время, система образования должна быть ориентирована не только на задания со стороны государства и общества, но и на постоянно возрастающий общественный спрос, на конкретные интересы семей, местных сообществ, предприятий и др. /4/

В связи с этим, напомним, что в даже странах с развитой рыночной экономикой маркетинг пришел в сферу образования относительно недавно – в начале 1970-х гг. Это было связано с ухудшением экономического положения вузов и усилением конкуренции между образовательными учреждениями. При этом по мере того, как сокращался объем бюджетных ассигнований на образование в ряде стран, возрастало предложение платных образовательных услуг.

Примерно в это же время один из наиболее известных маркетологов Ф. Котлер в начале 1970-х гг. ввел понятие “социального маркетинга”, целью которого может являться достижение социального эффекта, в том числе повышение образовательного уровня населения /5/. Свою концепцию он обосновывает следующими соображениями: во-первых, желание потребителей не всегда совпадает с их долгосрочными интересами,

а также интересами общества в целом; и во-вторых, потребители предпочитают организации, демонстрирующие заботу об их удовлетворенности и благополучии общества в целом; поэтому забота о «коллективном благополучии» привлекает индивидуальных потребителей. Учитывая особую актуальность проблемы, он посвятил одну из своих многочисленных работ теме маркетинга образовательных услуг. По его мнению, маркетинг образовательных услуг – это совокупность работ по исследованию, планированию, осуществлению и контролю за тщательно сформулированными программами, задуманными, чтобы вызвать добровольный обмен ценностями с целевыми рынками с целью достижения стремлений учебных заведений.

Он также подчеркивает специфику образовательных услуг, которая проявляется в присущих только им чертах. Так, их особенностью является несохраняемость образовательных услуг, поскольку их невозможно заготовить и складировать их как материальный товар в ожидании повышения спроса. С другой стороны, еще одной особенностью, связанной с несохраняемостью образовательных услуг, является способность человека забывать полученную информацию и знания. Кроме того, несохраняемость проявляет себя в устаревании знаний вследствие развития научно-технического прогресса.

Другими особенностями и отличительными чертами образовательных услуг являются их высокая стоимость; относительная длительность исполнения; отсроченность выявления результативности и зависимость результатов от условий будущей работы; необходимость дальнейшего сопровождения услуг; зависимость приемлемости услуг от места их оказания и проживания потенциальных обучающихся; невозможность перепродажи и др.

Характерно, что большая часть западных исследователей данной проблемы считает, что основой маркетинга образовательных услуг должно стать максимальное привлечение их потребителей, например, привлечение студентов в вузы. В соответствии с этим, любое учебное заведение должно продвигать свой продукт на рынке индивидуальных потребителей. Но как мы потребителями могут быть и корпоративные клиенты – предприятия и фирмы, поэтому, на наш взгляд главная задача маркетинга образовательных услуг - максимальное удовлетворение потребностей и желаний их различных потребителей. Сказанное позволяет сделать вывод, что сущностью маркетинга образовательных услуг является максимальный учет и удовлетворение спроса на них потребителей – отдельных людей, организаций и предприятий, а в конечном итоге – общества в целом.

Таким образом, сущность рынка образовательных услуг как объекта маркетинговой деятельности состоит в том, чтобы обеспечить население высококачественным образованием, удовлетворяя потребность людей в информации и знаниях /6/. При этом подчеркнем, что формирование рынка образовательных услуг является особо перспективной сферой маркетинга в странах с развивающейся рыночной экономикой. В этих условиях для образовательных учреждений основными задачами маркетинговой деятельности становятся:

- постоянное исследование состояния рынка образовательных услуг и процессов изменения спроса на различные специальности;
- прогнозирование спроса на образовательные услуги в ближайшей и среднесрочной перспективе;

- информационное обеспечение учреждений образования сведениями о конкретных запросах потенциальных потребителей образовательных услуг;
- продвижение на рынок образовательных услуг посредством постоянного информирования потенциальных потребителей;
- разработка более совершенных учебных программ, поиск наиболее оптимальных вариантов обучения и др.

Отметим также, что поскольку образовательные услуги являются достаточно сложными и специфичными, постольку и их продвижение на рынке связано с определенными трудностями. Для эффективного завоевания ниши на рынке образовательных услуг любой вуз – государственный или частный, должен быть, как минимум, конкурентоспособным и обеспечивать выпуск специалистов, востребованных на рынке труда.

Здесь следует особо отметить, что изучение динамики спроса на специалистов на рынке труда и анализ перспективных тенденций в этом направлении является одной из самых сложных задач маркетинга в вузах. Активное развитие рыночной экономики в Казахстане предполагает и изменения потребностей в предприятиях в специалистах различного профиля. Кроме того, как отмечают специалисты, изменения в бизнес-среде, как в глобальной, так и в казахстанской, нарастают так быстро, что если предприятия не развивают свой персонал, то они могут стать слабо- или вообще неконкурентоспособными, что в условиях кризиса грозит им экономическим крахом. Поэтому во всем мире, в том числе в Казахстане, передовые предприятия постоянно обучают свой персонал.

В свою очередь, изменение динамики спроса на подготовку и переподготовку специалистов предполагает и расширение предоставляемых вузами образовательных услуг. В связи с этим, необходимо иметь более четкое определение продукта вуза, что также важно для понимания места конкретной услуги в общей деятельности вуза.

Как и во многих других вопросах, связанных с рыночным реформированием системы образования, в настоящее время среди ученых и специалистов нет единого мнения о том, что является продуктом вуза. С одной стороны, продукт вуза определяется как обобщенная неконкретная образовательная услуга, с другой стороны, и как специалист, обладающий знаниями и навыками. Однако эти подходы, на наш взгляд недостаточно обоснованы и неконкретны.

Для некоторого прояснения вопроса будем исходить из того, что вуз – участник рынка образовательных услуг, их производитель. Предлагая потенциальным потребителям (абитуриентам) различные учебные программы по различным специальностям, вуз получает в обмен плату за обучение. Иными словами, продуктом (товаром) вузов являются целостные образовательные программы как комплексы образовательных услуг.

В Казахстане, по нашему мнению, в настоящее время практически сложился рынок образовательных услуг. Однако этот рынок должен развиваться. Особым современным фактором развития рыночных отношений в сфере высшего образования является применение в ней новых компьютерных и телекоммуникационных технологий, на базе которых стали развиваться новые образовательные технологии и новые модели предоставления образовательных услуг.

Новые информационные технологии значительно содействуют развитию рыночных отношений в сфере образования, в первую очередь, потому, что их применение ведет к

интенсивному расширению рынка образовательных услуг. Предоставляя возможность получать образование на рабочем месте, в домашних условиях или в учебном центре недалеко от дома и без отрыва от работы, новые технологии намного расширяют доступ к образованию, способствуют достижению равенства этого доступа независимо от места жительства и возможности отказаться от заработков на время учебы. Они предоставляют людям «второй путь» и «второй шанс» получения образования.

В связи с развитием информационных технологий в сфере образования может резко возрасти и число потребителей образовательных услуг. Современные компьютерные и телекоммуникационные технологии способствуют также расширению образовательного пространства, его глобализации, привлечению обучаемых независимо от территориальных и национальных границ, становлению мирового рынка образовательных услуг. Таким образом, технологический фактор – развитие новых компьютерных и телекоммуникационных технологий, действуя в тесной взаимосвязи с другими факторами, способствует развитию рынка образовательных услуг.

На этом фоне маркетинг образовательных услуг постепенно становится неотъемлемой частью формирующейся в Казахстане эффективной и современной системы высшего образования. В своей сущности использование маркетинга в сфере высшего образования позволяет на новом уровне прогнозировать параметров развития каждого высшего учебного заведения, а конечным итогом такого прогнозирования становится повышение конкурентоспособности предлагаемых вузами образовательных программ и образовательных технологий, методы организации образовательного процесса и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан № 202-І «О ратификации Конвенции о признании квалификаций, относящихся к высшему образованию в Европейском регионе» от 13 декабря 1997 года.
2. Закон Республики Казахстан № 319-ІІІ «Об образовании» от 27 июля 2007 г.
3. Эванс Дж.М., Берман Б. Маркетинг. – М.: Экономика, 1993. – С. 17
4. Павлова А.Н. Государственное субсидирование потребителей продуктов образования. // Экономика образования. – 2008. № 1 – С. 45.
5. См.: Котлер Ф. Основы маркетинга. /Под общей ред. В. П. Пеньковой – М: Прогресс, 1995.
6. Платошина Г.Г. Стратегический маркетинг высшего образования //Экономика образования, – 2007, №4. – С. 14.
7. Филлин С. А. Управление человеческими ресурсами: курс лекций для руководителей и профессионалов в управлении человеческими ресурсами. – Алматы, 2007. – С. 9.



К.Ж. ДАУБАЕВ,
к.э.н., доцент АО «ҚазАТҚ»

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ С РАЗВИТИЕМ СИСТЕМЫ КЛАСТЕРОВ НА ТРАНСПОРТЕ

Рынок транспортно-логистических услуг в настоящее время проходит через процесс фундаментальных изменений, оказывающих кардинальное влияние на роль и масштабы деятельности его участников, и структуру их взаимоотношений. Основными движущими силами на рассматриваемом рынке являются:

- глобализация деятельности компаний-клиентов;
- концентрация компаний-клиентов на ключевых компетенциях и аутсорсинг непрофильных направлений;
- стремление к сокращению размера транспортно-логистической цепочки и оптимизации затрат на ее участках;
- сокращение жизненного цикла продукции и новые подходы к маркетингу и дистрибуции продукта, возросшая роль инноваций, ускоренное развитие бизнеса.

Эти изменения ведут к репозиционированию и внедрению новых стратегий в деятельности транспортно-логистических операторов. Среди основных тенденций отмечаются:

- укрупнение в отрасли через ряд сделок по слияниям и поглощениям;
- рост роли информационных технологий и систем передачи данных;
- отход от специализированных услуг и концентрация на предоставлении законченных логистических решений.

Таким образом, к концу 20 века появились предпосылки к развитию глобальных 3PL провайдеров (Third party Logistics Services Providers), способных решать все вопросы: от выполнения отдельных операций в сфере логистики до предоставления комплексных услуг (включая складирование, транспортировку грузов, управление заказами, физическое распределение и пр.) и интегрированного управления логистическими цепочками предприятия-клиента (включая оптимизацию бизнес-процессов на протяжении всей цепи поставок).

Согласно принятой классификации, основными сегментами транспортно-логистического рынка являются:

- грузоперевозки и транспортно-экспедиторские услуги;
- комплексные логистические услуги, включающие услуги по хранению и дистрибуции товаров;
- управленческая логистика, в т.ч. услуги по оптимизации логистических бизнес-процессов.

Объем мирового рынка транспортно-логистических услуг оценивается в 1500 млрд долл. США, что составляет порядка 4,7% глобального ВВП. Развитие отрасли в ближайшие 5 лет будет определяться динамикой роста мировой промышленности и торговли, а также расширением глобальных сетей дистрибуции.

В конце XX века рынок транспортно-логистических услуг в Республике Казахстан, как и в других странах бывшего Союза, практически отсутствовал. Потребность в бизнесе по организации перевозок, особенно международных, становилась все очевиднее, так как по мировым законам развития рынка постепенно намечалась тенденция к специализации предприятий по роду деятельности: производитель – производит, продавец – продает, экспедитор – организует перевозку в любой пункт назначения.

Созданные в Казахстане благоприятные условия для развития экспедиторского бизнеса позволили сформироваться рынку транспортно-экспедиционных услуг нашего государства. В настоящее время в республике действует целый ряд экспедиторских компаний, работающих по международным стандартам.

Второй причиной возникновения потребности в экспедировании явился экономический кризис, который повлиял в первую очередь на работу основных грузообразующих предприятий-гигантов. На рынке грузоперевозок постепенно происходило перераспределение грузопотоков, появилось большое количество средних и мелких компаний.

Внедрение в Казахстане широко принятой в международной практике терминальной технологии, логистических принципов товародвижения и новых прогрессивных технологий перевозочного процесса необходимо для удовлетворения повышенного спроса на международные перевозки грузов, являющихся следствием расширения внешнеэкономических связей, развитием бизнес-процессов рыночной экономики.

Если в целом при выборе способа транспортировки в логистической цепи поставок грузов грузоотправители руководствуются множеством критериев, то железнодорожный транспорт соответствует большинству из них.

В таблице 1 приведены различные критерии выбора вида транспорта. Баллы в таблице ранжированы по степени приоритетности и занимаемого места в ряду выбора вида транспорта: «1»–самый приоритетный по данному критерию, а «5»–самый низкий.

Ранжирование видов транспорта (критерии выбора)

Виды транспорта	Критерии выбора				
	Скорость (время) доставки	Надежность (соблюдение графика)	Способность транспортировки разных видов грузов	Доступность (возможность обслуживания географических точек)	Стоимость одной тонно-мили
Железнодорожный	3	4	2	2	3
Водный	4	5	1	4	1
Автомобильный	2	2	3	1	4
Трубопроводный	5	1	5	5	2
Воздушный	1	3	4	3	5

Повышенные требования предъявляются к качеству услуг и дополнительно учитываются такие факторы, как вид груза, транспортные возможности по перевозке «грузовой единицы», а также:

- при выборе экспедиторской фирмы (при смешанных видах перевозок) учитываются возможности работы по системе МДП (TIR);
- возможность страхования груза (составляющего не более чем 1–2% от стоимости, но в случае его «гибели» можно получить компенсацию);
- надежность перевозок (хрупкое, чувствительное и дорогостоящее оборудование возможно лучше всего перевозить воздушным транспортом);
- перевозка опасных грузов требующих учета и выполнения дополнительных условий при транспортировке и т.д. Ситуация, складывающаяся на рынке транспортно-логистических услуг и требования, предъявляемые к развитию транспорта, создают соответствующие предпосылки к его дальнейшему реформированию и интеграции в цепи поставок грузов.

Необходимость развития системы логистического управления на транспорте определяется условиями международных перевозок, характеризуемыми растущим спросом на товары и услуги в формируемых рынках; спросом на импортные и новые продукты; сходством рыночного запроса в цепи поставок; устранением торговых барьеров в цепи поставок; экономией на масштабах в цепи поставок; специализированной поддержкой экспорта в цепи поставок; интеграцией звеньев в цепи поставок грузов; ростом спроса на логистические услуги у поставщиков и клиентов в цепи поставок (доставка «точно в срок»); изменением логистических приемов и операций в цепи поставок; улучшением коммуникаций с потребителями в цепи поставок; совершенствованием бизнес-процессов и систем управления цепью поставок и др.

Эффективность обслуживания клиентуры, оперативное управление и координация работы различных видов транспорта многочисленных операторов-перевозчиков и экспедиторских компаний в регионах невозможны без создания МТЛЦ.

Функционирование МТЛЦ основывается на поэтапном создании вокруг областных и крупных городов Казахстана системы терминальных комплексов и транспортно-логистических центров. При этом усиливается взаимосвязь развития транспорта с развитием других отраслей экономики, определяющая не только требования к транспорту в отношении направлений, объемов и качества перевозок, но и возможности его развития.

На территории Казахстана предпосылки для формирования эффективной МТЛЦ имеются в следующих городах: по Северному региону – Астана, Павлодар, Костанай, по Юго-Восточному – Алматы, Шымкент, Достык, по Западному – Актау, Актобе и Атырау, а также рекомендуем разместить МТЛЦ на всех пограничных железнодорожных переходах. Города выбраны не случайно, именно в них намечается рост производительных сил на перспективу и концентрация мощного транзитного грузопотока.

В настоящее время слабое развитие получило экспедирование грузов, хотя во всем мире это основополагающий элемент транспортно-логистической цепи. Поэтому отечественный экспедиторский бизнес должен активно внедрять международные стандарты экспедиторского сервиса, что должно повысить конкурентоспособность казахстанских транспортно-экспедиционных компаний на международном транспортном рынке.

Мощность транспортной инфраструктуры, удобное географическое положение, достаточно высокая квалификация специалистов определяют перспективы развития услуг национальных перевозчиков и экспедиторов.

На рынке транспортно-логистических услуг Казахстана работает более 150 компаний, которые условно можно разделить на 3 группы (3 категории).

К первой группе относятся транспортные, экспедиторские компании, такие как владельцы СВХ, у которых, как правило, основной доход формируется от услуг транспортировки и терминальной обработки грузов. Поэтому они не занимаются брокерскими услугами в чистом виде. К таким компаниям относятся, например, МЭК «Транссистема», «Геолоджистикс», «Казпочта», «DHL» и др.

Ко второй группе относятся предприятия, получившие лицензии и развивающие свою деятельность именно в направлении оказания услуг по таможенному оформлению грузов на контрактной основе. Это такие компании, как «Терминал», «Долфин-С», «Термекс», «Трукат», «Независимая энергетическая компания» (НЭК) и др. Они работают в основном с крупными клиентами на региональном уровне, получая от этой деятельности основной доход.

Третья группа компаний представлена таможенными брокерами, стремящимися охватить как можно большее количество декларантов в республиканском масштабе, строя свою политику не на качественном составе клиентуры, а на количестве оформленных деклараций (Корпорация «Акцент», Компания «КГС», МГТК «Глобалинк», «Кеденброк», «ITLS», «Нисса» и др.).

Помимо этого, емкость рынка транспортно-логистических услуг определяется наличием грузоотправителей, которым необходимы данные услуги. Рост экономики, промышленного производства, добычи полезных ископаемых, а также мощный транзитный потенциал обеспечивают значительную потребность в транспортно-логистических услугах..

В настоящее время в Казахстане транспортно-логистические операции выполняют грузовладельцы, перевозчики и посредники рынка в виде фирм, компаний и физических лиц, осуществляющих не только отдельные действия по поиску поставщиков и потребителей конкретных продуктов, но и в виде транспортно-экспедиционных, таможенно-сервисных, консультационных, страховых и других видов услуг, связанных с закупкой, перевозкой, хранением и доставкой груза. При этом грузовладельцы заинтересованы в организации оптимальных грузопотоков, позволяющих существенно сэкономить на транспортных, складских и таможенных расходах, а посредники в грузоперевозках – в объединении заказов, в формировании их общего пакета, позволяющих получить большой объем перевозимого груза и, как следствие, увеличение скидок у транспортных и складских компаний.

Грузовладельцы Казахстана в своем большинстве уже поняли, что экономичней покупать услуги у транспортных предприятий по перевозке и экспедированию товара, чем самостоятельно заниматься отправкой и доставкой груза. Грузовладельцы выигрывают за счет того, что транспортно-логистические фирмы работают по безналичной форме оплаты своих услуг, знают условия перевозок лучше и могут выбрать оптимальный маршрут, обладая большим количеством транспорта или имея долгосрочные связи с зарубежными транспортными компаниями, для которых работа с большим количеством перевозчиков является весьма затруднительной. Логистические посредники несут материальную ответственность и помогают со страхованием, обладают диспетчерской службой и мобильной связью слежения за продвижением и транспортировкой груза, знают условия маркировки,

кодировки и крепления груза на транспортных средствах, чему во всем мире придается особое значение, при проведении транспортно-логистических операций, и таким образом повышают их эффективность.

Анализ опроса казахстанских грузоотправителей показал, что наиболее предпочтительными являются два вида транспорта – железнодорожный (46%) и автомобильный (42%). Только 8% опрошенных грузоотправителей пользуются воздушным видом транспорта и 4% – речным и морским.

Наиболее популярные виды грузов – продукты питания и напитки (46%), далее следуют контейнерные перевозки (21%), черные и цветные металлы (17%) и зерно (13%).

Наиболее предпочтительными видами подвижного состава являются вагоны (79%) и контейнера (58%). Популярны также мелкие отправки (38%). На долю специализированных вагонов и цистерн приходится по 17%.

Из услуг экспедиторских компаний наиболее востребованными являются местные перевозки (100%) и международные перевозки (67%). Актуальным является слежение и продвижение груза на всем пути следования и поиск вагонов (8%). Остальные услуги остались без внимания со стороны грузоотправителей, что говорит о комплексности предоставляемых услуг местными экспедиторами. Заметим, что местные экспедиторы за редким исключением предоставляют все услуги (в этом заключается и предпочтение грузоотправителей).

По оценкам РБК, среднегодовые темпы роста рынка транспортно-логистических услуг в 2010 г. составят 6–7%. Емкость рынка (выручка компаний, предоставляющих услуги) может увеличиться в 1,4 раза. В структуре рынка ожидаются изменения, связанные с неравномерностью развития отдельных сегментов и, прежде всего, с высокими темпами роста предложения складских и управленческих услуг.

Среди важнейших факторов, оказывающих стимулирующее влияние на расширение операций ведущих логистических провайдеров и, прежде всего, в плане экспансии на новые рынки, следует назвать следующие:

- вступление Китая в ВТО, которое уже придало мощный импульс развитию мировой торговли;
- расширение Евросоюза и включение новых стран в трансъевропейские производственные, торговые и транспортные сети.

Высокая доля аутсорсинга в сфере грузоперевозок (более 90% совокупного грузооборота по всем отраслям экономики), определяется особенностями формирования транспортного рынка, а именно:

- преобладание железнодорожных перевозок в общем грузообороте по всем отраслям экономики (84%) и монопольное положение на рынке АО «НК «КТЖ»», предоставляющего услуги по перевозке грузов на коммерческой основе. Промышленные предприятия, имеющие собственную железнодорожную инфраструктуру и подвижной состав, осуществляют в большинстве случаев транспортировку объемных грузов на небольшие расстояния, что отражается в низких показателях их грузооборота;
- морские, воздушные и внутренние водные грузоперевозки преимущественно осуществляются специализированными транспортными компаниями.

Лишь в последние годы наметилась тенденция к приобретению в лизинг или строительству собственного водного и морского транспорта казахстанскими производственными компаниями (прежде всего нефтяными). Исключение составляет автомобильный транспорт. Казахские компании, вертикально интегрированные холдинги и розничные сети, как правило, имеют свой собственный автомобильный парк, что находит отражение в высокой доле перевозок грузов нетранспортными организациями (86% грузооборота автотранспорта по всем отраслям экономики).

Таким образом, изменение объема и динамика рынка транспортно-логистических услуг в определяющей степени зависят от действия следующих факторов: динамики экономического роста и потребительского спроса; уровня развития транспортной инфраструктуры; состояния транспортных средств и подвижного состава с точки зрения соответствия коммерческим и техническим требованиям; соответствия качества и стоимости предлагаемых услуг запросам клиентов; административного и законодательного регулирования, направленного на повышение конкурентоспособности казахстанских перевозчиков; эффективности механизмов государственной поддержки проектов в транспортном комплексе и уровня инвестиций.

В ближайшие годы в Казахстане будут превалировать тенденции, благоприятствующие развитию комплексных транспортно-логистических услуг на рынке международных транзитных грузовых перевозок, базовыми пунктами, для реализации которых должны стать МТЛЦ в рамках формируемой системы кластеров на транспорте.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию». от 6 марта 2009 г.*
2. *Транспортная стратегия РК до 2015 г. № 86, утвержденная Указом Президента РК от 11.04.06 г.*
3. *Лавриненко Ю.И. Особенности исследования рынка транспортных услуг // Алматы: Вестник КазАТК – 2007, №3 – С. 77-79.*
4. *Лавриненко Ю.И., Исингарин Н.К. Кластерный подход к развитию эффективного использования транзитного потенциала Казахстана /Материалы Межд. конф. «Новый транспортный коридор в сообщении Азия-Европа» – Алматы: /Нар. КазАТК, 2006 С. 84-92.*
5. *Шалабекова А. Транспортно-логистический кластер: определение составляющих //АльПари. – Алматы, 2006, №1. – С. 58-63.*

Г.Т. КИСАМБИНА,

соискатель ВКГУ им. С. Аманжолова

РОЛЬ СОРТОВ СЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА В РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ИХ ВЫРАЩИВАНИЯ

Подсолнечник является основной масличной культурой в Казахстане. Посевная площадь его составляет по данным 2008 г. 580 тыс. га, из них 266 тыс. га (46%) высевается в Восточном Казахстане. Технологичность возделывания, высокая ликвидность маслосемян и рентабельность культуры делают подсолнечник особенно ценным.

Обеспеченность страны растительным маслом собственного производства составила в 2008 г. 55056 т, что обеспечивает только 33% потребности, дефицит покрывается за счет импорта масла из других стран. Причина данной ситуации кроется в недостатке собственного сырья. Рассмотрим пути повышения сырья – семян подсолнечника.

Наукой и практикой доказано, что в общем росте урожайности сельскохозяйственных культур на долю сорта приходится от 40–50%. Поэтому правильно подобранный гибрид имеет очень важное значение для получения высоких урожаев.

Замедленное вытеснение сортов-популяций межлинейными гибридами в Казахстане, России, Украине и других регионах СНГ объясняется не только традициями, но и определенными достоинствами сортов. Их урожайность, в среднем, более стабильная, чем у гибридов. Затраты на семеноводство сортов значительно ниже чем на гибридное семеноводство подсолнечника. Для выращивания гибридов в производстве, хозяйствам необходимо ежегодно покупать их семена. Семена же сортов можно сеять несколько лет, именно поэтому, несмотря на все преимущества гибридов в Казахстане районировано 31 сорт и гибрид подсолнечника. Общее количество сортообразцов подсолнечника, зарегистрированных в Госреестре селекционных достижений Казахстана составляет 22, из них 7 отечественных гибридов и 1 сорт.

Суммарная площадь, занимаемая под гибридным подсолнечником, не превышает 25-30%. Под сортами-популяциями занято 70-75% площади. Все эти сорта российской селекции.

Обеспечение семеноводческих хозяйств региона высокопродуктивными сортами подсолнечника адаптированных к местным условиям на сегодняшний день актуально. Для решения проблемы обеспечения населения Казахстана маслом собственного производства необходимо внедрение в производство новых сортов и гибридов подсолнечника отечественной селекции. Селекционно-генетическое улучшение уже существующих сортов и гибридов позволит повысить рентабельность их производства. Получение и производство качественных семян сортов и гибридов подсолнечника, отвечающих требованиям ГОСТа, экологически пластичных и экологически стабильных позволит товаропроизводителям в различных регионах страны получать высокий и стабильный урожай маслосемян.

1. Затраты на выращивание подсолнечника по традиционной технологии, тенге /га

N п/п	Виды работ	Норма выработки за рабочий день, га	с/х техника	Число обл. персонала, чел.	З/плата с начисление.	диз. топливо		диз.масло		Амортизация	Ремонт	Запасные части	Удобрения, агрохимикаты	Семена	Бензин, тенге	Электроэнергия,	Общепроиз расходы	Итого затрат
						л/ га	тенге	л/ га	тенге									
1	Весашка зяби	9,6	К-700А	1	340	21,9	1752	1,1	120	200	75	250					821	3559
2	Снегозадержание	16	К-700А	1	193	5	400	0,3	28	200	75	250					344	1489
3	Закрытие влаги	25	ДТ-75, БЗСС-1	1	233	4,2	336	0,2	23	200	75	250					335	1452
4	Культивация зяби 2-х кратная	22,4	К-700А, АПК-2	1	147	8,1	6498	Ё	45	333	125	417					514	2229
5	Протравливание семян	17,5 тн	ПС-10	3	93					35	13	44					55	240
6	Погрузка семян	50 тн	ЗПС	2	16					33,3	13	42			90		31	225
7	Транспортировка семян	8	ГАЗ-53	1	148					40	15	50			120		76	449
8	Посев	8,2	СПЧ-6, СУПН-8	1	377	3,5	280	0,2	19	1002	376	1252		4000			992	8298
9	Прикатывание посевов	35,5	МТЗ-80	1	81	1,3	104	0,1	7	267	100	333					268	1160
	Химпрополка	30	МТЗ-80	1	108	1,2	96	0,1	7	267	100	333	2500				273	3684
10	Междурядная обработка I культивация	11,3	МТЗ-80, КРН-4,3	1	256	2,3	184	0,1	13	1002	376	1252					925	4007

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

Продолжение таблицы 1

11	Междурядная обработка II культивация	13,1	МТЗ-80, КРН-4,4	1	221	3,3	264	0,2	18	1002	376	1252					940	4073
12	Прямое комбайнирование	9,5	СК-5 Нива	1	187	6,7	536	0,3	37	492	184	615					615	2666
13	Дискование в 2 следа	25,6	К-700А, БДТ	1	187	6,7	536	0,3	37	333	125	417					490	2125
14	Транспортировка семян	8	ГАЗ-53	2	148					40	15	50			120		76	449
15	Погрузка семян	50 тн	ЗПС	2	16					33,3	13	42			90		31	225
16	Отвоз семян	8	Зил	1	188					40	15	50			92		88	473
17	Первичная очистка	12 тн	ЗАВ-20	2	343					14,7	5	18				105	114	601
18	Вторичная очистка	12 тн	Петкус	2	318					37	14	46				210	125	750
19	Итого по уборке			26	3600	64	5136	3	353	5570	2089	6963	2500	4000	512	315	7113	38151
20	Структура затрат, %				9,4	-	13,5	-	0,9	14,6	5,5	18,3	6,6	10,5	1,3	0,8	18,6	100
21	Произ-во семян с 1 га, ц.																	12
22	Себестоимость 1 цн, тенге																	3179

Рассмотрим затраты на выращивание семян подсолнечника в хозяйстве «Опытного поля» по традиционной технологии (табл. 1). В структуре затрат из таблицы 1 вытекает, что на долю общепроизводственных расходов приходится 18,6%, на запасные части 18,3%, на дизельное топливо – 13,5%, на семена – 10,5 % из общих затрат по данному хозяйству.

2. Экономические показатели некоторых сортов, гибрид подсолнечника с 1 га

Сорт. гибрид	Затраты на 1 га	Урожайность ц/га	Себестоимость, тенге/кг	Цена 1кг, тенге	Прибыль от реализации с 1 га на товарные цели, тенге	Валовый доход с 1 га, тенге	Рентабельность продукции с 1 га, %	Масличность, %	Выход масла с 1 га, ц
Сорт Заря 2	38 151	12	3 1,8	50	60 000	21 840	57	50	6
Сорт Заря (стандарт)	35 000	22	15,9	50	110 000	75 000	214	50	11
Сорт Заря контроль-1	35 000	38	9,2	50	190 000	155 000	443	55	21
Гибрид Росс А 41В	35 000	25	14	50	125 000	90 00	257	48	12

Сорт «Заря 2» выращивалось в хозяйстве «Опытного поля» для товарных целей, т.е. для переработки на масло. Сорт «Заря» (стандарт), «Заря-контроль 1» и гибрид «Росс А41В» выращивались в питомнике для разведения, получения на ее основе новых сортов, гибридов, поэтому их экономические показатели выше. Сравним полученные показатели по эффективности:

Эффективность сорта «Заря 2» и «Заря» (стандарт) = $75\,000 / 21\,840 = 3,4$

Эффективность сорта «Заря» (стандарт) и гибрида «Росс А 41 В» = $90\,000 / 75\,000 = 1,2$

Эффективность сорта «Заря 2» и гибрида «Росс А41В» = $90\,000 / 21\,840 = 4,1$

Эффективность сорта «Заря» контроль и сорта «Заря 2» = $155\,000 / 21\,840 = 7,1$

Однако на практике масличность сортов семян подсолнечника составляет обычно 50-52 %, а масличность гибридов 48-49%. Вегетационный период длится от 99-105 дней. Чем короче данный период, тем меньше масличность семян подсолнечника. Для выращивания гибридов нужно ежегодно покупать их семена, а семена сортов можно сеять несколько лет. Стоимость отечественных сортов, гибридов колеблется 180-250 тенге / кг, а иностранных сортов 8-9 тыс.тенге/кг, что снижает их использование в хозяйствах. Несоблюдение всех агротехнических сервисов, а также, неучитывание правильного севооборота, снижает урожайность семян подсолнечника в среднем на 30 %, что в итоге ведет к снижению выхода масла с 1 га. Однако, окупаемость затрат даже при урожайности 12 ц/га, также создает предпосылки для несоблюдения всех агротехнических услуг.

ЛИТЕРАТУРА

- 1) *Агроэкологические условия получения высоких урожаев подсолнечника на Востоке Казахстана. И.А. Муратов, к.с/х.н. Восточно-Казахстанского НИИ сельского хозяйства – Жаршы 2007. № 4.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ И АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

А.О. ОЛЖАБАЕВА,
магистрант КазФЭА, г. Семей

РЕСУРСНЫЕ ПОТОКИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ПРЕДМЕТ ЛОГИСТИКИ

Хозяйственные процессы можно представить в виде непрерывного продвижения продуктов – материальных ценностей, добываемых из природной среды, через последовательные фазы переработки, транспортировки, хранения, манипулирования и т.п. вплоть до конечных получателей этих ценностей, т.е. потребителей или инвесторов. На практике различные технические, организационные и экономические факторы приводят к тому, что это продвижение может быть непрерывным только в особых условиях. Это справедливо как на макроуровне, так и на микроуровне.

Материальные ценности подвергаются переработке, процесс которой имеет определенную длительность. Зачастую в силу ряда технических и организационных причин не удается организовать потоки между конкретными хозяйствующими субъектами так, чтобы в них не было пауз. Также случается, что с экономической точки зрения такая исключаящая паузы синхронизация продвижения (поставок) оказывается нерациональной. Может оказаться более выгодным, чтобы процессы продвижения протекали с определенной дискретизацией, поскольку транспортировка малых партий экономически нерентабельна. Это приводит к паузам в перемещении, которые обуславливают формирование запасов.

Очевидно, что формирование и поддержание запасов вызывается и многими другими факторами, т.е. не только паузами в протекании потоков. Эти факторы будут обсуждаться в последующих разделах.

Продвижение материальных ценностей может рассматриваться с различных точек зрения.

В рамках микроэкономического подхода это продвижение внутри хозяйствующего субъекта – предприятия. В зависимости от характера предприятия (производственное, торговое, сервисное и т.п.) оно может быть простым либо более или менее сложным. Например, в торговом (оптовом) предприятии его можно представить простой схемой, изображенной на рис. 1. Здесь присутствуют поток внешних поставок от поставщика и поток внешних поставок к получателям (например, розничным торговцам). На самом предприятии поддерживаются запасы и выполняются процессы манипулирования как на «входе» (при получении товара), так и на «выходе» (при продаже).

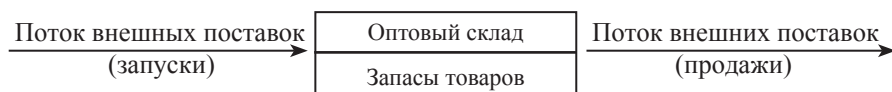


Рис. 1. Поток поставок и запасы на торговом предприятии

Поддержание запасов является следствием не только невозможности синхронизировать получение и продажу товара в целях предотвращения его скопления. Запасы могут

быть также необходимы для комплектации ассортимента, поддержания постоянной готовности удовлетворять потребности клиентов и т.п. В некоторых случаях хранение выполняет производственные функции, например, дозревания сезонных продуктов.

Намного сложнее процессы продвижения, а также формирования и поддержания запасов на производственных, особенно, на промышленных предприятиях. В их структуре можно выделить три основные фазы продвижения (рис. 2):

- закупки (снабжение);
- производство;
- дистрибуция (сбыт).

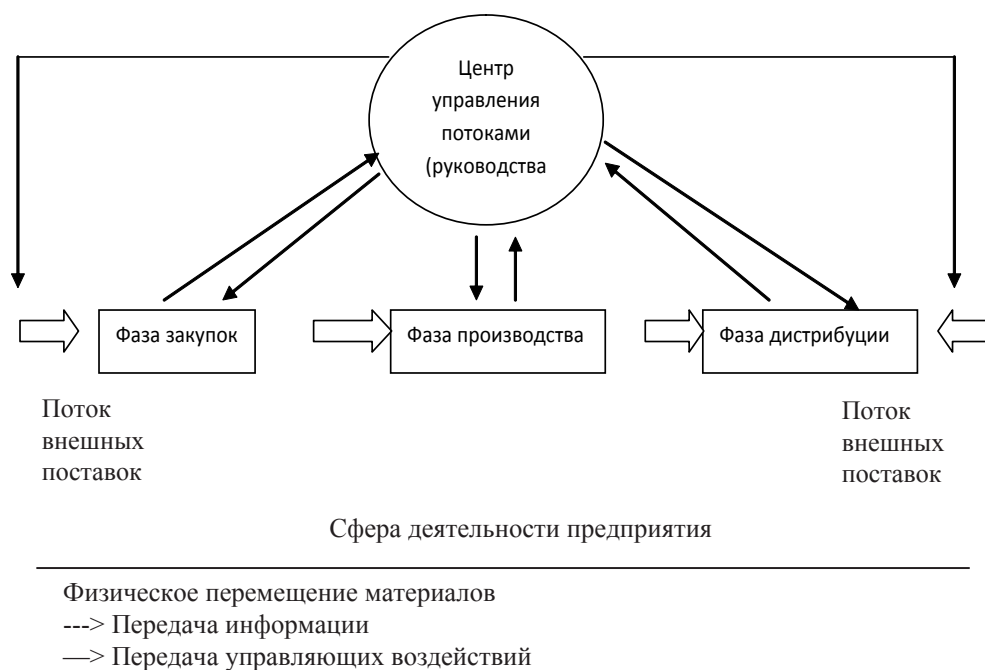


Рис. 2. Продвижение материалов на промышленном предприятии

На промышленном предприятии (как и на торговом) присутствуют потоки поставок и потоки продаж. Посредством этих потоков предприятие взаимодействует с внешними системами. В свою очередь, внутри предприятия выделяются процессы продвижения, манипулирования, хранения, а также поддержания запасов.

Логистические процессы, особенно на крупных промышленных предприятиях (имеющих сложную производственную и товарную структуру, требующих обеспечения широким ассортиментом сырья, материалов, полуфабрикатов, комплектующих и внешними услугами), достаточно сложны. Могут также осуществляться логистические процессы, охватывающие не только фазу сбыта, но и всю совокупность процессов дистрибуции, например, есть оптовых складов, розничных магазинов, торговых точек и сервиса.

Выше отмечалось, что хозяйственные процессы можно также рассматривать через призму продвижения ценностей от источников их образования в природной среде до конечных получателей. В таком перемещении выделяют множество этапов, которые подразделяются на отдельные звенья.

Основными этапами принято считать:

- получение сырья из природных источников;
- преобразование сырья в материалы и полуфабрикаты;
- производство полуфабрикатов, деталей и элементов;
- производство конечных (потребительских и производственных) ценностей;
- торговля средствами производства;
- торговля предметами потребления;
- сервисные, наладочные и ремонтные процессы;
- утилизация отходов и их продвижение в сферы переработки.

Совокупность этих процессов в народном хозяйстве составляет фазу материального производства, а продвижение между отдельными субъектами этой фазы происходит в результате реализации актов купли-продажи на рынке, т.е. имеет товарно-денежный характер.

Это продвижение обеспечивается технической инфраструктурой, т.е. транспортными средствами, зданиями и складскими сооружениями, складским и манипуляционным оборудованием, а также транспортной упаковкой.

Макроэкономический аспект логистики – это совокупность процессов продвижения материальных ценностей в народном хозяйстве, величина и структура поддерживаемых запасов, а также техническая инфраструктура, обуславливающая процессы продвижения и поддержания запасов.

Одной из компонент логистических процессов считаются процессы информирования и принятия решений. Информация отражает продвижение и состояние материальных ресурсов; она также используется для управления процессами продвижения. Современная экономика формирует массовые информационные потоки. Информация должна накапливаться, соответствующим образом классифицироваться, кодироваться и применяться для принятия решений. Поэтому можно утверждать, что информационные процессы активно воздействуют на продвижение материальных продуктов и на отдельном предприятии, и в рамках национальной экономики, а также в глобальном масштабе.

По уровню трудоемкости, а иногда и капиталоемкости процессы информирования и принятия решений равнозначны процессам продвижения материальных ценностей. Количество работников, занятых в информационных процессах (службы снабжения, сбыта, маркетинга, обработки информации), часто превышает численность занятых в процессах материального продвижения (на транспорте, складах и т.п.).

Бесперебойность информационных процессов в значительной степени зависит от их инфраструктуры, которую образуют:

- системы классификации и кодирования материальных ценностей (сырья, материалов, изделий, товаров);
- сопроводительная документация (приходно-расходные накладные, счет-фактуры, ведомости, путевые листы и т.п.);
- системы кодирования документов, контрактов, элементов собственной организационной структуры и рабочих мест;

- системы документооборота и инструкции по их ведению;
- обработка, группирование и агрегирование информации в разных временных аспектах, а также для различных организационно-распорядительских функций;
- технические средства выдачи, обработки, накопления и обобщения информации (компьютеры, периферийное оборудование, системы связи).

Таким образом, информационные процессы логистики также представляют собой совокупность потоков и ресурсов (баз данных) со всей технической инфраструктурой, обеспечивающей пользование информацией при управлении процессами продвижения материальных ценностей.

По мнению Президента Европейской организации логистики П.У. Болта, интегральной компонентой логистических процессов является виды взаимодействия денежных, материальных и информационных потоков (рис. 3).

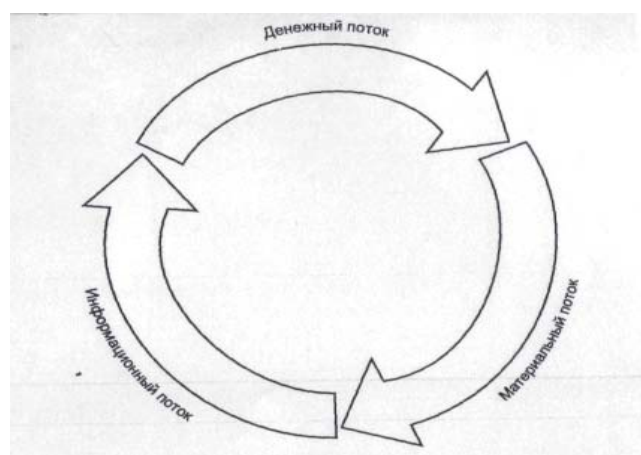


Рис. 3. Логистический цикл по принципу трубопровода (pipeline)

Такой подход имеет свое очевидное обоснование. Денежные потоки интегрально связаны с процессами купли-продажи, которые, как мы это уже выяснили, представляют собой сущность логистических процессов. Денежный поток между поставщиком и получателем рассматривается в данном случае только с точки зрения таких элементов, которые тесно связаны с логистическими процессами и в то же время измеряются в денежных единицах. В частности, это относится к согласованию цен купли-продажи, контролю над соответствием выплаченных и полученных сумм ранее согласованным ценам, своевременности оплаты за поставленные продукты, а также к определению и предупреждению последствий несвоевременной оплаты.

Включение денежных потоков в логистические процессы ни в коей мере не исчерпывает все функции, которые составляют управление финансами предприятия. В условиях рыночной экономики эти функции особенно важны; их выполняют специализированные службы предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Логистика на предприятии. Ч. Сковронек, З. Сариуш-Вольский. – М., Финансы и статистика, 2004.*
2. *Коммерческая логистика. Б.А. Аникин, А.П.Тяпухин. – М. 2005.*
3. *Маркетинг и логистика. Голиков Е.А. Уч. пос., – 2004 г.*
4. *Логистика. Гаджинский А.М. Уч. пос., – 2002 г.*
5. *Коммерческая логистика. Киришина М.В. Уч. пос., – 2001 г.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

**объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на
2009–2010 учебный год**

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Б.О. МУКАНОВ,

к.т.н., доцент Карагандинского Государственного университета им. Е.А. Букетова

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ

В Казахстане туристская отрасль выбрана в качестве приоритетных отраслей развития. Основная задача туристской отрасли заключается в привлечении валюты в Казахстан. В связи с этим стоит необходимость развития въездного туризма, обеспечивающего поступление денежных средств в страну, создание рабочих мест и повышение престижа государства на международной арене.

В таблице 1 показаны основные показатели деятельности туристской отрасли в Казахстане.

1. Основные показатели деятельности туристской отрасли [1]

Наименование показателя	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Число туристских фирм	846	921	1007
Обслужено всего человек	434943	520972	541930
Въездной туризм	39872	56203	62117
Страны СНГ	7653	5700	6114
Выездной туризм	210692	255626	286691
Страны СНГ	31263	28191	24820
Внутренний туризм	184379	209143	193122
Количество реализованных путевок	125533	134694	229251
Стоимость проданных путевок, млн. тенге	4596	7467	13891
Человеко-дней пребывания	690668	970959	1484651

Из таблицы 1 видно, что в Казахстане растет количество туристских фирм и число туристов. Однако преобладает выездной туризм – 52,9 %, въездной туризм составляет только 11,4 %, внутренний – 35,7 %. Преобладание выездного туризма приводит к так называемому невидимому экспорту капитала, когда казахстанские туристы тратят свои деньги в других странах, что приводит к утечки из страны капитала посредством туризма. Следовательно, не в Казахстане, а в другой стране благодаря этому происходит создание рабочих мест, преумножаются налоги в государственный бюджет и крепнет экономика.

Необходимо этот поток капитала перенаправить в Казахстан и умножить его посредством развития въездного и внутреннего туризма.

Из выездного туризма преобладает туризм в страны дальнего зарубежья – 91,3 %.

Конечно, мировой экономический кризис негативно повлиял на темпы роста показателей туристской отрасли, однако, согласно данным Казахстанского информационного агентства от 22 апреля 2009 г., на пресс-конференции, посвященной открытию 9-ой Меж-

дународной туристкой выставки KITF-2009, председатель Комитета индустрии туризма Министерства туризма и спорта РК Евгений Никитинский доложил, что в Казахстане несмотря на кризис выросли объёмы внутреннего туризма. На 15% выросли показатели выездного международного туризма. Таким образом, несмотря на кризис, показатели деятельности туристской отрасли в Казахстане продолжают повышаться [2].

В таблице 2 показаны основные показатели финансово-хозяйственной деятельности туристской отрасли.

**2. Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности
туристской отрасли [1]**

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Доход от реализации продукции (работ, услуг), Всего	35026,2	43214,1	59182,5
В том числе: Туристские фирмы	6307,9	7097,5	11758,1
Гостиницы и прочие места для краткосрочного проживания	21156,0	29497,1	38428,1
Молодёжные туристские лагеря и горные туристские базы	57,7	207,2	164,2
Кемпинги	0,7	221,1	588,6
Прочие места для проживания	227,4	288,6	1057,7
Культурно-просветительские учреждения	7562,3	6619,5	8996,3
В том числе: Музеи	265,6	364,8	231,8
Театры	161,9	175,9	242,9
Цирки	224,3	174,0	47,2
Выставки	3255,0	1881,2	2709,3
Концертные организации	415,7	426,5	1430,9
Учреждения клубного типа	1088,5	1158,6	1740,7
Кинопоказ	1310,9	1417,1	1269,0
Луна-парки и парки отдыха	831,8	1018,1	1315,0
Особо охраняемые природные территории	8,6	3,3	9,5

Из таблицы 2 видно, что доход от реализации продукции (работ, услуг) от туристской отрасли из года в год растёт. В структуре доходов наибольшую долю занимает доход от гостиниц и прочих мест для краткосрочного проживания 64,9 %, доход от деятельности туристских фирм составляет 19,8 %, от деятельности культурно-просветительских учреждений – 15,2 %, от прочих видов деятельности доход не превышает 0,1 %.

В таблице 3 показана деятельность объектов размещения.

3. Деятельность объектов размещения [1]

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Число объектов размещения, единиц	385	465	469
Всего обслужено человек,	1224618	1470957	1964907
В том числе:			
Нерезиденты	261164	330817	548313
Резиденты	963454	1140140	1416594
Количество индивидуальных предпринимателей, занимающихся размещением посетителей, единиц	163	406	523

Из таблицы 3 видно, что число объектов размещения постоянно растет. Увеличивается количество обслуженных человек объектами размещения. С 2004 г. по 2007 г. количество обслуженных человек увеличилось на 740289 (62,3 %). Значительно увеличилось количество обслуженных нерезидентов: с 2005 г. по 2007 г. на 287149 человек (47,6 %).

Одним из негативных факторов, тормозящих развитие въездного туризма является низкий сервис и недостаточное количество высококатегорийных гостиниц.

В таблице 4 показано распределение объектов размещения по категориям.

4. Распределение объектов размещения по категориям [1]

Категория гостиниц	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Всего	385	465	469
В том числе:			
5-звездочные	5	7	8
4-звездочные	23	27	25
3-звездочные	50	54	63
2-звездочные	20	20	23
1-звездочные	10	11	16
Без категорий	277	346	334

Как видно из таблицы 4, большинство гостиниц в Казахстане безкатегорийные – 71,2 %. Для стратегии увеличения въездных туристов в Казахстан, количество пяти и четырех-звездочных гостиниц не достаточно.

В 2011 г. в Казахстане будут проводиться зимние азиатские игры. Основные места проведения города Астана и Алматы. На зимние азиатские игры 2011 года только спортсменов с тренерами приедет 3600 человек, представителей средств СМИ не менее 900 человек.

Нельзя не сказать здесь и о том, что, как показывает практика, после проведения Олимпийских и Азиатских игр на 30% увеличивается поток туристов, желающих провести свой отдых в местах их проведения.

Известным фактом является то, что в случае успешного проведения зимних азиатских игр, Казахстан может претендовать на проведение зимней олимпиады.

Еще одним видом спорта международного уровня развиваемого в Казахстане являются автогонки. Под Астаной в районе старого аэропорта строиться автодром формулы 1. В ближайшие годы Астана будет способна принять сначала гонки формулы 3000, кузовных автомобилей ДТМ, а затем королевскую автогонку «Формулу 1». Как известно из зарубежной практики, каждый этап «Формулы 1» способен собрать 200 тысяч посетителей. Сюда входят спортивные команды с обслуживающим персоналом, средства массовой информации, туристы и др. Весь мир внимательно следит за каждым этапом «Формулы 1», что, несомненно, будет способствовать узнаваемости Казахстана и процветания его как мировой туристской державы.

Данные мероприятия потребуют значительного количества койкомест в высококатегорийных гостиницах. Поэтому для развития въездного туризма требуется постройка четырех и пятизвездочных отелей, особенно в локальных туристских кластерах определенных государственной программой развития туризма на 2007–2011 годы.

1. Развитие города Алматы и Алматинской области:

- создание условий для развития инфраструктуры туризма и спорта в городе Алматы и Алматинской области в рамках генеральных планов развития и мастер-планов создания и развития туристского кластера;
- разработка технико-экономического обоснования (ТЭО) и проектно-сметной документации (ПСД) для обеспечения строительства индустрии туризма и развлечений по типу Диснейленд-парков и Лас-Вегаса в городе Капчагае, создание туристского центра «ЖАҢА ІЛЕ»;
- создание условий для дальнейшего развития инфраструктуры при АО «Международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос» в целях формирования сферы сопутствующих услуг.

2. Развитие города Астаны и Акмолинской области:

- создание условий для развития сферы сопутствующих услуг, включая индустрию развлечений в Щучинско-Боровской курортной зоне;
- развитие инфраструктуры экологического туризма в национальном природном парке «Бурабай»;
- строительство в селе Мартыновка Аршалынского района Акмолинской области (в 30 км от города Астаны) этнографического комплекса «Шебер ауылы» с выставочным центром «Дворец мастеров», призванного демонстрировать кочевой быт саков, их самобытную культуру и традиции по аналогии с Древней фараонов (Египет), комплексом «От-бос» (Квебек, Канада) [3, с.16].

3. Развитие туризма по Шелковому пути

Конкурентное преимущество Казахстана по сравнению с Узбекистаном, в котором доминируют только культурные ценности, состоит в том, что казахстанская часть Шелкового пути представляется также комбинированными турами в сочетании с уникальными природными ландшафтами, эндемической флорой и фауной, памятниками историко-культурного наследия кочевников и культуры народов древних городов [3, с.16].

4. Развитие пляжного и круизного туризма на Каспийском море создание туристских центров «КЕНДЕРЛИ» и Актау – Сити. Международный круиз по Каспийскому морю будет начинаться в городе Актау с посещением портов Астрахани (Россия), Махачкалы (Дагестан), Баку (Азербайджан), Энзели (Иран), Тукрменбаши (Туркменистан) [3, с.16].

5. Создание условий для развития космического туризма в городе Байконур в рамках проекта «Казахстан - первая космическая гавань планеты» [3, с. 16].

Указанные выше прорывные проекты потребует значительного числа 6-ти, 5-ти и 4-х звездочных отелей.

В таблице 5 показано количество обслуженных нерезидентов в объектах размещения.

**5. Количество обслуженных нерезидентов
в объектах размещения [1], человек**

Категория гостиниц	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Всего	261164	330817	548313
В том числе:			
5-звездочные	56907	94693	137800
4-звездочные	72050	93089	173365
3-звездочные	66671	87199	172170
2-звездочные	23145	10540	8583
1-звездочные	3414	3080	3518
Без категорий	38977	42216	52877

Из таблицы 5 видно, что значительно увеличивается загрузка нерезидентами 5-ти и 4-х звездочных гостиниц. Так для 5-ти звездочных гостиниц количество обслуженных туристов увеличилось с 2005 по 2007 год более чем в 2,4 раза, для 4-х звездочных в 2,4 раза. Это также доказывает необходимость увеличения в Казахстане количества 4-х и 5-ти звездочных гостиниц.

В таблице 6 приведены данные по предприятиям общественного питания.

6. Предприятия общественного питания [1]

Вид предприятия общественного питания	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Рестораны	690	870	954
Число посадочных мест	79911	89178	103475
Кафе, бары	7935	10419	10641
Число посадочных мест	261708	361424	359494
Столовые и другие	5532	6126	9198
Число посадочных мест	219742	264027	377295

Из таблицы 6 видно, что общее число посадочных мест в предприятиях общественного питания из года в год растёт. Однако при намечаемых объёмах въездного туризма, исчисляемого миллионами туристов, количество посадочных мест в ресторанах и барах также не достаточно.

В таблице 7 показан объем транспортных услуг, связанных с туризмом.

**7. Объем транспортных услуг, связанных с туризмом [1],
млн тенге**

Вид транспорта	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Воздушный транспорт	31727,5	40306,9	58758
Железнодорожный транспорт	25814,1	35747,5	42405,6
Междугородные автобусы	67,2	64,3	126,3
Услуги по аренде автомобилей	0,3	6,1	2,3

Из таблицы 7 видно, что большую часть в структуре оказываемых для туристов транспортных услуг составляет воздушный транспорт. Услуги по аренде автомобилей не значительны. Хотя во всём мире прокат автомобилей для туристов развит очень сильно. В международных компьютерных сетях по бронированию туристских услуг, таких как Amadeus, Sabir, существует целый раздел, посвященный бронированию аренды автомобилей.

Таким образом можно сделать вывод, что есть дальнейшая необходимость развития и расширения элементов туристской отрасли: гостиниц, предприятий общественного питания, транспорта.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Официальный сайт агентства Республики Казахстан по статистике (раздел туризма и культура): <http://www.stat.kz/DIGITAL/TURIZM/Pages/default.aspx>*
2. *Официальный сайт Министерства туризма и спорта РК: www.mts.gov.kz*
3. *Государственная программа развития туризма в Республике Казахстан на 2007 – 2011 годы. – Астана, 2006.*

**Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ**



**ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ
ӨРТ ҚАУІПІНЕН
САҚТАНДЫРУ**

Өрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болуы керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

А.Ж. САДУОВ,

к.э.н., доцент

Карагандинского Государственного университета им. Е.А. Букетова

КЛАСТЕРНОЕ РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

В рамках развития туристского кластера в республике были выделены приоритетные направления развития туризма, такие, как деловой, экологический, культурно-познавательный, а также экстремальный виды туризма.

Кластер – это группа близкорасположенных и связанных между собой предприятий и сопутствующих им организаций, работающих в определенной отрасли, объединенных и дополняющих друг друга. Кластер может охватывать район, штат или даже один город с захватом близлежащего города или соседних стран [1].

На рисунке 1 представлена карта туристского кластера.

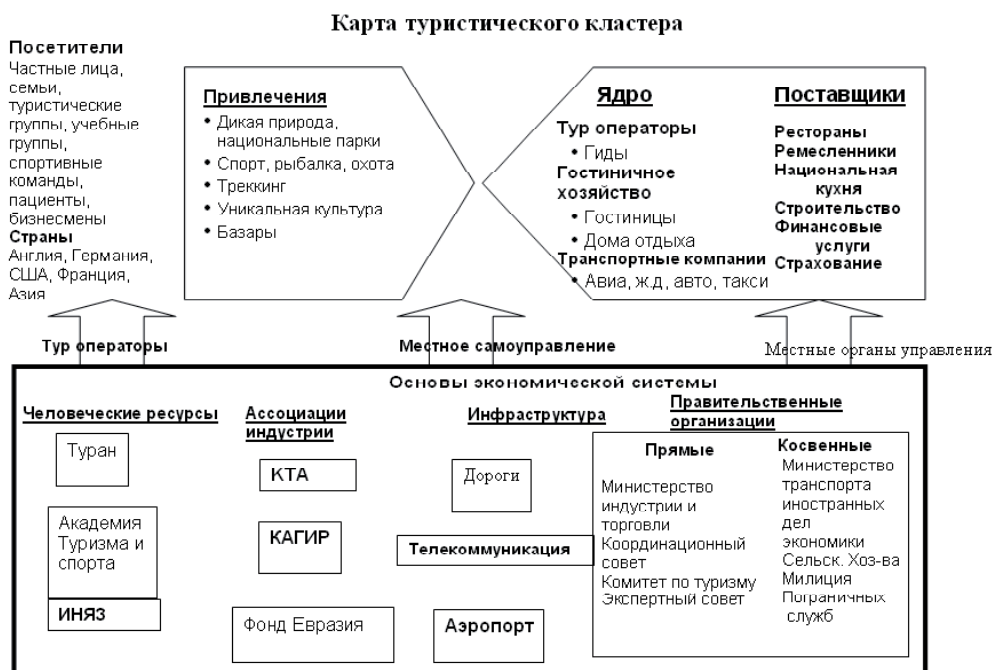


Рис. 1. Карта туристского кластера

Ядром туристского кластера являются поставщики услуг, иными словами, это туристические агентства, предоставляющие услуги по привлечению иностранных туристов в Казахстан [2, с.116-119].

Повышение конкурентоспособности туристского продукта и индустрии туризма путем кластерного развития поможет ускорить процесс создания кластерных звеньев, улучшить их взаимодействие и осуществить приоритетный план действий, представленный в виде республиканского мастер-плана. В рамках создания и развития туристского кластера в Казахстане планируется осуществление активной и жесткой маркетинговой политики в целях продвижения казахстанских туристских продуктов на мировой рынок [3].

Кластерный подход к развитию экономики Казахстана является основой для конструктивного диалога между предпринимателями и властью с целью выявления общих проблем, инвестиционных возможностей, корректировки промышленной и формирования инновационной политики региона и Республики Казахстан, в целом.

В настоящее время формирование и развитие туристического кластера в Казахстане в первую очередь направлено на такие секторы рынка туризма, как въездной и внутренний, так как именно они создают большую часть дохода внутри Казахстана, в отличие от выездного туризма.

Основными туристскими продуктами Казахстана для международных рынков определены комбинированные туры, предполагающие путешествие по маршруту «От бескрайних степей до заснеженных горных вершин», и степное сафари с использованием джипов и проживанием в юртах либо трейлерах. Природно-рекреационные ресурсы Казахстана, а также национальные традиции и особенности, менталитет, обычаи обладают аттрактивностью для иностранных туристов, так как они уже насытились предложенными туристскими услугами на рынках Европы и Азии [3].

В рамках задач по формированию новых направлений обеспечения роста экономики и осуществлению широкомасштабной государственной поддержки развития туризма важное значение придается реализации следующих «прорывных» проектов:

1. Развитие г. Алматы и Алматинской области:

- создание условий для развития инфраструктуры туризма и спорта в городе Алматы и Алматинской области в рамках генеральных планов развития и мастер-планов создания и развития туристского кластера;
- создание условий для дальнейшего развития инфраструктуры при АО «Международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос» в целях формирования сферы сопутствующих услуг;
- разработка технико-экономического обоснования (ТЭО) и проектно-сметной документации (ПСД) для обеспечения строительства индустрии туризма и развлечений по типу Диснейленд-парков и Лас-Вегаса в городе Капчагае, создание туристского центра «ЖАҢА ІЛЕ».

2. Развитие г. Астаны и Акмолинской области:

- развитие инфраструктуры экологического туризма в национальном природном парке «Бурабай»;
- создание условий для развития сферы сопутствующих услуг, включая индустрию развлечений в Щучинско-Боровской курортной зоне;
- строительство в селе Мартыновка Аршалынского района Акмолинской области (в 30 км от города Астаны) этнографического комплекса «Шебер ауылы» с выставочным центром «Дворец мастеров», призванного демонстрировать кочевой быт саков, их самобытную культуру и традиции по аналогии с Деревней фараонов (Египет), комплексом «От-бос» (Квебек, Канада).

3. Развитие туризма по Шелковому пути. Конкурентное преимущество Казахстана по сравнению с Узбекистаном, в котором доминируют только культурные ценности, состоит в том, что казахстанская часть Шелкового пути представляется также комбинированными турами в сочетании с уникальными природными ландшафтами, эндемической флорой и фауной, памятниками историко-культурного наследия кочевников и культуры народов древних городов.

4. Развитие пляжного и круизного туризма на Каспийском море создание туристских центров «КЕНДЕРЛИ» и Актау-Сити. Международный круиз по Каспийскому морю будет начинаться в городе Актау с посещением портов Астрахани (Россия), Махачкалы (Дагестан), Баку (Азербайджан), Энзели (Иран), Тукрменбаши (Туркменистан).

5. Создание условий для развития космического туризма в городе Байконыр в рамках проекта «Казахстан – первая космическая гавань планеты»

Реализация проекта предполагает проработку вопросов по строительству туристского комплекса с индустрией развлечений возле города Байконыра с использованием новейших технологий (создание планетария, музея, мини-центра управления полетами, торгового центра по продаже сувениров и т.д.) до конца 2008 г.

6. Создание туристского центра «Древний Туркестан», развитие инфраструктуры в Отрарском районе [151, с.16].

В ходе развития туристских кластеров каждому региону придётся конкурировать за внимание к себе.

В качестве параметров, характеризующих региональные интересы в области туризма, могут быть рассмотрены следующие:

- развитие в регионе видов туризма, которые могут послужить источниками доходов и поступления валюты;
- наличие возможностей для использования трудового потенциала региона;
- функционирование системы внутри- и межрегиональных связей (хозяйственных, социальных и др.);
- наличие достаточного природоресурсного и экологического потенциала.

Помимо внешней конкуренции на борьбу за туриста будет накладываться внутренняя конкуренция. Особенно острым этот процесс будет на первом этапе развития кластеров, когда туристов будет не так много.

Без процесса регулирования в ходе развития кластеров начнёт проявляться неравномерность их развития. Одни кластеры будут развиваться лучше чем другие. Произойдёт неравномерность развития не только кластеров, но и регионов. Поэтому для туристской отрасли необходимо применять методы региональной политики и управления [4].

Целью региональной политики для туристской отрасли должно является уменьшение разницы между регионами в социально-экономическом уровне путем реализации туристских проектов, способствующих укреплению инфраструктуры, хозяйственной деятельности и улучшению уровня жизни населения в сочетании с политикой избирательной поддержки проблемных регионов.

Сложность задачи заключается в том, что необходимо не только увеличить вклад каждого региона в улучшение функционирования единого туристского комплекса страны, но и обеспечить наиболее полное удовлетворение интересов населения каждого региона.

Комплексность хозяйства регионов с развивающимися туристскими кластерами должно предполагать укрепление экономических связей между туристской отраслью и другими отраслями рыночной специализации, отраслями, дополняющими территориальный комплекс и сферой услуг

В качестве рекомендации можно предложить объединение регионов в ассоциации. Создание сетей партнеров по республике может превратить недостаток в преимущество, когда туриста не делят, а умножают, передавая друг другу, предлагая дополнительные услуги.

Таким образом, кластеры необходимо по возможности загружать туристскими потоками равномерно. Здесь предлагаю два основных направления решения данной проблемы.

Первое направление. Проектирование туров таким образом, чтобы они охватывали несколько кластеров.

Идеальный случай – это создание тура, охватывающего все кластеры. Но в условиях Казахстана большие расстояния страны привели бы к высокой стоимости тура.

Поэтому предлагаю организовывать туры для двух, трёх соседних кластеров. Во время туров неизбежны переезды туристов из кластера в кластер через менее перспективные для туризма районы. С целью более равномерной занятости предлагаю в этих районах делать промежуточные остановки, где местные жители могли бы организовывать пикники, посещения юрт или просто приглашать к себе в гости. При этом можно организовывать выступление ансамблей народной самодеятельности, танцы, скачки и т.д. Схемы туров, с посещением нескольких кластеров показаны на рисунке 2.

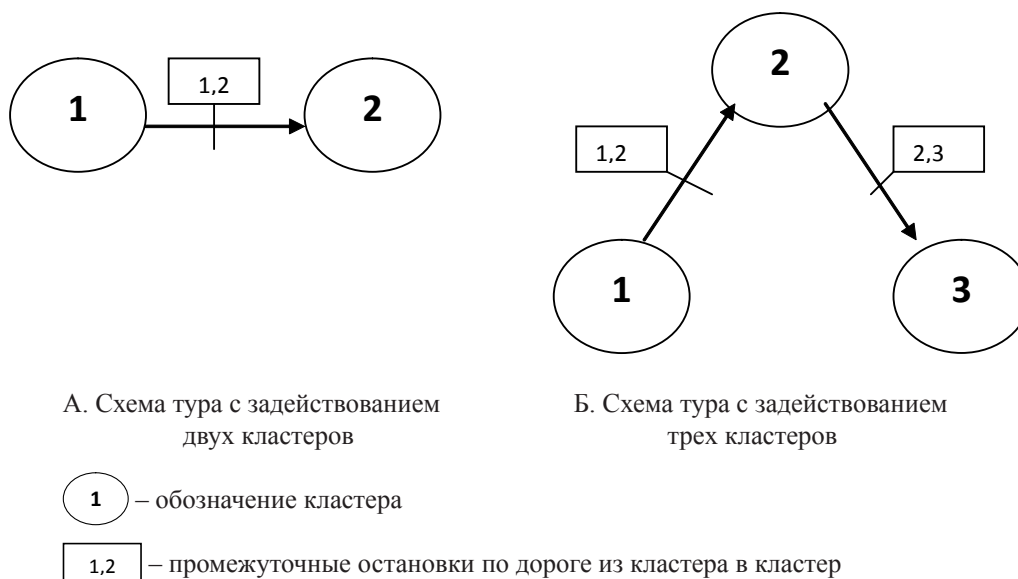


Рис. 2. Схемы туров с задействованием двух и трех кластеров*

*Составлено автором.

Данная система приводит к равномерной загруженности кластеров, особенно это значимо на начальном этапе при малой численности туристов. На данном этапе в Казахстан не просто привлечь большое количество иностранных туристов, но если удастся привлечь определенное их количество, то лучше их провести по нескольким кластерам. Это приводит к равномерной рекламе всех регионов и кластеров, их узнаваемости туристами. Иностранцы, побывав в нескольких казахстанских кластерах будут передавать информацию о них своим соотечественникам [4].

Каждый кластер имеет свои специфические услуги. Задействование нескольких кластеров позволит увеличить ассортимент услуг, тем самым лучше удовлетворить разнообразные потребности туристов. Например, турист во время одного тура может осмотреть столицу Казахстана Астану, сходить по грибы, накупаться и посмотреть запуск космического корабля.

Организация тура по нескольким кластерам позволит включать в тур самые лучшие услуги из каждого кластера, что повысит конкурентоспособность Казахстанского тура на международной арене. В формирование конкурентоспособного на международной арене тура будут задействованы силы не одного, а сразу нескольких регионов.

Здесь можно предложить южно-корейскую модель развития товаров для международных рынков. Т.е. сначала усилием нескольких регионов разработать и выдвинуть на международную арену один казахстанский тур, выдержать конкуренцию, укрепиться на рынке и в дальнейшем опять-таки усилием нескольких регионов выдвинуть второй тур на международный рынок и т.д.

Одним из вариантов тура, охватывающего несколько регионов, может быть железнодорожный тур. То есть когда в качестве средства передвижения и размещения используется поезд. Благодаря мобильному средству передвижения можно преодолевать значительные расстояния между объектами туризма, делать длительные и кратковременные остановки.

Для охватывания нескольких регионов можно также предложить маломоторную авиацию и вертолеты. Во всем мире для таких маршрутов популярны самолеты марки «Цесна». Для них не требуются специализированные аэродромы, при необходимости посадку можно совершать на ровные грунтовые площадки. Подобные площадки планируется построить для зон отдыха Бурабай, Тас-Булак, в Капчагае и др.

Бесспорно, должное развитие туризм должен получить в столице Казахстана Астане. Здесь можно предложить радиальные схемы развития туризма (рис. 3). Туристы – нерезиденты (или резиденты) прилетая в Астану, остаются в ней на несколько дней (городской туризм), адаптируются к местному времени и климату. Следует отметить высокий уровень сервиса и развития инфраструктуры в столице, что тоже поможет иностранным туристам быстрее адаптироваться к условиям Казахстана.

Затем из Астаны туристы направляются в другие кластеры. Например, можно предложить туры: Астана – Бурабай; Астана – Караганда – Каркаралинск; Астана – Караганда – Шетск - Бектау – Ата – Балхаш. Для Астаны также можно предложить кольцевые схемы туров, когда из Астаны туристы направляются в другие кластеры и возвращаются обратно в Астану, откуда улетают из международного аэропорта к себе на родину (рис. 4).

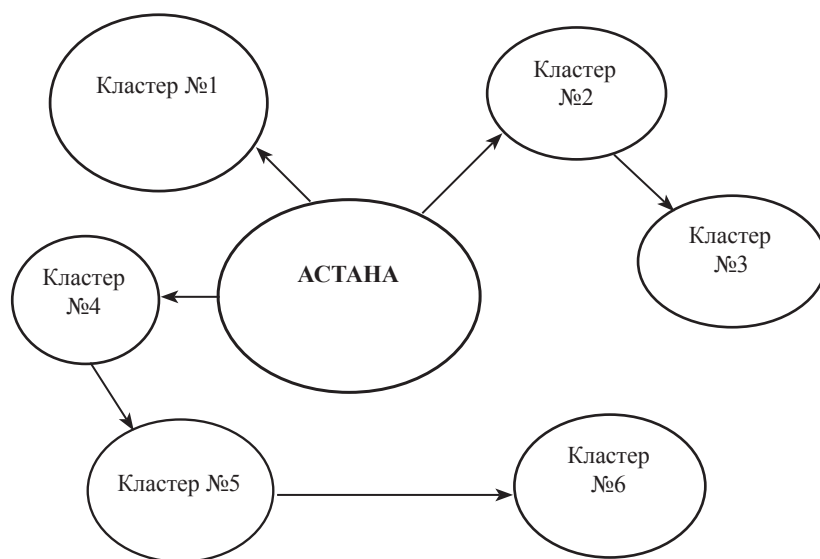


Рис. 3. Радиальная схема туров для города Астаны*

*Составлено автором.

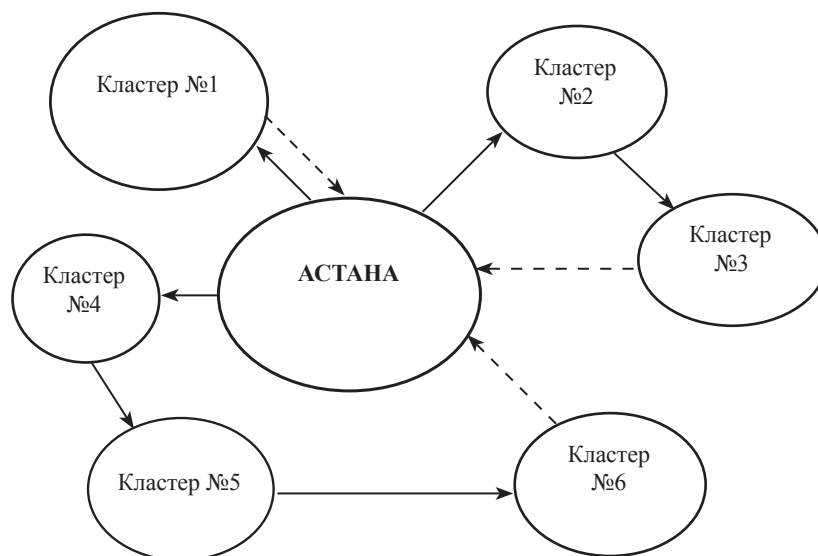


Рис. 4. Кольцевая схема туров для города Астаны*

*Составлено автором.

Подобные же схемы туров можно предложить для города Алматы и других региональных центров. По дорогам в кластеры можно предусмотреть промежуточные остановки.

Второе направление. В рекламе кластеров для туристов-нерезидентов необходимо рекламировать ни один отдельно взятый кластер, а целую группу кластеров. Т.е. чтобы регион рекламируя свой кластер рекламировал и другие кластеры. Зарубежный турист посетив один (или более) кластер, может уже на будущее планировать и посещение других.

Даже решив посетить один кластер, турист должен столкнуться в нем с рекламой других кластеров. Это тоже может привести его к мысли о посещении других кластеров Казахстана в будущем.

Регулировать данный процесс может только государство. Здесь можно рекомендовать индикативное планирование.

Без централизации и концентрации инвестиционных ресурсов, без использования их по единому плану массовый выход казахстанского туризма на мировой рынок затянется на десятилетия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Национальной экономической палаты Казахстана «Союз «Атамекен»: <http://www.souz-atameken.kz/rus/assistance/?cid=0&rid=3684>.
2. Есмаханова А.С. Перспективы развития туризма в Казахстане// Вестник КазНУ. Сер. экономическая – 2006, №1. – С. 116-119.
3. Государственная программа развития туризма в Республике Казахстан на 2007 – 2011 годы. – Астана, 2006.
4. Садуов А.Ж. Вопросы применения региональной политики в развитии туристских кластеров Казахстана/ Вестник университета «Туран» – №2 (42), 2009. – С.87-90.

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады. Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампалармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр. Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.

О.Б. МАЗБАЕВ,
профессор КазНПУ им. Абая

ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОГО РЫНКА В КАЗАХСТАНЕ

В целях реализации государственной политики в области туризма, создания условий для его развития как одной из важных отраслей экономики страны, в 2006 г. исполнителями и соисполнителями пунктов Плана мероприятий по реализации Программы развития туристской отрасли на 2006–2007 годы, утвержденного постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 декабря 2005 г. К 1445, Агентством Республики Казахстан по туризму и спорту разработан и отправлен на согласование совместный приказ с Министерством здравоохранения Республики Казахстан «Об утверждении норм и требований соблюдения технических и санитарных условий для обеспечения отдыха туристов-инвалидов на всех объектах туристской инфраструктуры».

Техническим комитетом К 36, созданным Агентством в целях разработки стандартов, применимых в туристской индустрии, совместно с заинтересованными органами были разработаны и в декабре 2005 г. утверждены государственные стандарты в сфере туризма и гостиничного хозяйства:

- СТ РК 1141-2005 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Средства размещения. Классификация. Общие технические требования»;
- СТ РК 1142-2005 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Термины и определения»;
- СТ РК 3.7-2005 «Порядок сертификации туристско-экскурсионных услуг и услуг по предоставлению мест размещения туристов». Министерством иностранных дел Республики Казахстан (далее – МИД) разработан проект «Соглашения о взаимном признании туристских виз между Республикой Казахстан и Кыргызской Республикой» и получено принципиальное согласие кыргызской стороны к его заключению. В ходе процедуры внутригосударственного согласования Министерство экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан отклонило проект, усматривая при этом вероятность уменьшения поступлений средств в государственный бюджет.

В отношении подписания подобного соглашения с Республикой Узбекистан сообщается, что в настоящее время это не представляется возможным ввиду принимаемых Ташкентом мер по некоторому ужесточению порядка въезда иностранных граждан. Протокольным решением данного Совета от 20 ноября 2006 г. Т 24-32/005-676 было поручено Министерству экономики и бюджетного планирования совместно с Министерством иностранных дел в пятидневный срок согласовать проект Соглашения между Республикой Казахстан и Кыргызской Республикой о взаимном признании виз.

Агентство совместно с Министерством здравоохранения Республики Казахстан приняли совместный приказ «О Плана мероприятий по организации медицинского обслуживания и оказанию экстренной помощи туристам на 2006–2007 годы». Копии

приказа и Плана направлены для сведения и работы в местные исполнительные органы, ведающие вопросами туризма. По данным Министерства здравоохранения постоянно информируются туристские организации республики о странах, неблагополучных по карантинным и особо опасным инфекциям с периодическим его обновлением на основании данных Всемирной организации здравоохранения.

31 октября – 1 ноября 2006 г. Агентством Республики Казахстан по туризму и спорту был проведен республиканский семинар–совещание по вопросам развития туризма для работников местных исполнительных органов, ведающих вопросами туризма, руководителей туристских организаций, представителей заинтересованных министерств и ведомств. В ходе семинара были рассмотрены вопросы: о задачах местных исполнительных органов, ведающих вопросами туризма, по координации работы в выполнении Программы развития туристской отрасли на 2006–2007 годы, о совершенствовании статистики туризма и состоянии работы по внедрению вспомогательного счета в туристской отрасли, о порядке применения новой Инструкции о выдаче виз в Республике Казахстан.

В рамках семинара-совещания состоялось заседание «круглого стола», Экспертного совета по вопросам поддержки и развития предпринимательства в сфере туризма, физической культуры и спорта по обсуждению актуальных вопросов развития туризма с участием представителей одиннадцати заинтересованных министерств и ведомств. Были обсуждены вопросы налоговой политики, сертификации и стандартизации, упрощения визовых, таможенных и регистрационных процедур для иностранных туристов, организации круиза по Каспийскому морю, развития экотуризма в национальных парках и другие.

По итогам работы семинара-совещания были приняты рекомендации. Проведена инвентаризация и паспортизация объектов туризма. На территории Республики Казахстан имеется 414 туристских объектов, в том числе: гостиниц – 172, кемпингов – 7, санаторий – 36, санаторий – профилакторий – 16, профилакторий – 12, лечебно – профилактических центров – 5, пансионатов – 4, зон отдыха – 29, домов отдыха – 26, туристских баз – 24, оздоровительно-тельных лагерей – 35, горнолыжных баз – 4, гостевых домов – 13, охотничьих домов – 9.

В целях увеличения транзитного туристского потенциала Министерством транспорта и коммуникаций Республики Казахстан совместно с местными исполнительными органами приняты меры по реализации проектов развития объектов придорожной инфраструктуры и сервисного обслуживания, в том числе на казахстанской трассе Шелкового пути. Так, в целях создания благоприятного климата для развития придорожного сервиса в полосе отвода автомобильных дорог общего пользования республиканского значения отменены ежемесячные ставки платы за размещение в данных местах объектов сервиса (пунктов питания, торговли, автозаправочных станций, станций технического обслуживания и др.). Также Министерством транспорта и коммуникаций предусмотрена разработка Программы повышения безопасности движения, предъявляющая единые требования к оформлению придорожной инфраструктуры и сервисного обслуживания.

Во всех областях разработаны региональные программы по развитию туристской отрасли на 2007-2011 годы, в которые включены мероприятия по развитию инфраструктуры, что позволит проводить целенаправленную работу по укреплению

материально-технической базы курортно – оздоровительных объектов областей и гг. Астаны, Алматы и их рациональному использованию.

В целях создания максимально упрощенных условий получения виз бывшим соотечественникам, стимулировании их на более частые поездки в Казахстан для притока инвестиций и технологий в различные регионы страны и туристам из развитых стран, не представляющих экономической и политической угрозы государству, принята новая Инструкция о порядке выдачи виз Республики Казахстан, предусматривающая выдачу виз иностранным гражданам, выходцам из Казахстана, сроком до 3-х месяцев для посещения родственников, родных мест без приглашений, на основании их личных обращений и подтверждающих документов. для создания оптимальных условий въезда граждан дополнительным приказом Министерства иностранных дел Республики Казахстан от 28.12.2005 г. Х 08-1/8 1 и приказом Министерства внутренних дел Республики Казахстан от 27.12.02 г. №805 по согласованию с КНБ Республики Казахстан утвержден список из 54 стран, в отношении граждан которых упрощены визовые процедуры.

Принимая во внимание быстрый и постоянный рост туризма, его мощное воздействие на окружающую среду, на все сектора экономики и благосостояние общества Правительство в долгосрочной программе развития Казахстана определило туристскую отрасль приоритетной.

Данная Концепция предполагает формирование целостной государственной политики в сфере туризма, создание правовых, организационных и экономических основ формирования в Казахстане современной конкурентоспособной индустрии туризма.

Историческими предпосылками туризма в Казахстане являются становление и развитие Великого Шелкового пути, начало формирования, которого относится к третьему тысячелетию до н.э.

До обретения Казахстаном независимости туризм, как и все другие отрасли экономики, был жестко регламентирован центром. Основными регионами туристской деятельности в СССР были Кавказ, Крым, Прибалтика, исторические центры России, Средней Азии. В то же время историческая значимость целого ряда архитектурных, археологических, культурных памятников и природных достопримечательностей Казахстана фактически не рекламировалась и оставалась невостребованной. Туризм в Казахстане в советский период представлял собой один из элементов системы культурно-просветительной работы, выполнявшей идеологическую функцию и, несмотря на ее доминирующую роль, финансировался по остаточному принципу и не имел существенной экономической значимости.

Одной из причин неразвитости индустрии туризма в Казахстане является то, что на государственном уровне ею не занимались целенаправленно как отраслью экономики. Не уделялось внимание комплексному прогнозированию, долгосрочному планированию, территориальной организации туризма и негосударственным туристским структурам. Фактором, тормозящим развитие отрасли, является также непризнание туристской деятельности приоритетом со стороны местных органов управления, несмотря на то, что большая часть доходов от туризма поступает в местный бюджет.

Необходимо отметить, что в Казахстане до сих пор практически не сложилась система туризма (не говоря уже об индустрии туризма) со всеми необходимыми атрибутами – рекламой, торговыми услугами, транспортом, размещением, питанием, обеспеченностью связью и др. И это несмотря на то, что в республике в 1991 г. создано специальное министерство, в обязанности которого вменялось управление туризмом на государственном уровне. Правда, оно занималось не только туризмом, но и физической культурой и спортом, а затем еще делами молодежи, в последнее время к тому же туризм организационно слит с транспортом. Это некое искусственное соединение хозрасчетного туризма с бюджетными молодежными делами, физкультурой и спортом, транспортом и коммуникациями, не совсем понятно ни с организационной, ни с экономической точек зрения. Ведь туризм охватывает очень большие возрастные группы населения, тогда как физкультура и спорт, а также молодежные дела по прерогатива молодых. Не случайно во многих развитых государствах мира (например, во Франции) спорт ведомственно соединяется с молодежными делами, т.е. там существуют министерства по делам молодежи и спорта.

Следующая важная причина заключается в том, что туризм, несмотря на условное отнесение к «производящим» отраслям экономики, практически не рассматривается как нечто единое целое в плане государственного развития и не включается в межотраслевой баланс. При этом следует подчеркнуть, что до создания министерства в республике на государственном уровне вопросами туризма никто не занимался.

Одной из важнейших причин неразвитости туризма в стране следует признать практически полное отсутствие научного обеспечения развития туризма. В республике нет научных структур, которые бы занимались вопросами комплексного научно-обоснованного прогнозирования и долгосрочного планирования развития и территориальной организации туризма [1]. Никто не занимается работами по выявлению и оценке рекреационных ресурсов, по выработке научных концепций организации туризма и управления им. Есть только небольшой опыт работ по проектированию туристско-рекреационных зон в республике в ГНП «Казгипроград», да и немного в бывшем департаменте туризма и спорта Министерства образования, культуры и здравоохранения республики. Но делается все это отнюдь не на высоком профессиональном уровне, что связано со следующей важной причиной – отсутствием до недавних пор соответствующей системы подготовки кадров для туристской отрасли.

В результате можно сказать, что в настоящее время Республике Казахстан приходится начинать работу по созданию современной индустрии туризма практически с нуля. Поэтому пути и перспективы развития туризма в Казахстане следует рассматривать, прежде всего, в свете обозначенных выше проблем.

Необходимо как можно скорее развернуть целый фронт работ по созданию в Казахстане современной индустрии туризма, ряда отраслевых и межотраслевых хозяйственных комплексов. Туризм должен стать отраслью народного хозяйства не только «де-факто», но и «де-юре», т.е. стать отраслью, которая входила бы в народнохозяйственный план развития Республики Казахстан. А начинать надо с ключевых проблем - создания систем научного обеспечения развития туризма и подготовки кадров для него.

Прежде всего, надо организовать работы по инвентаризации и мониторингу рекреационных ресурсов республики, итогом которых должно явиться создание

«Туристско-рекреационного кадастра» и «Туристского баланса» Республики Казахстан. Первый из них представляет собой систематизированный свод данных, включающих качественную и количественную опись и оценку природных и антропогенных объектов и явлений туристско-рекреационного назначения. Он должен содержать данные географического, социально-экономического, экологического и краеведческого характера о современном состоянии и динамике объекта или явления, рекомендации по характеру рекреационного использования, а также необходимые меры по охране.

Территориальные «туристские балансы (балансы отдыха)» – современные и перспективные – должны быть составлены по всем регионам республики и содержать сведения, с одной стороны, о районах «потребления отдыха» с разбивкой внутри каждого региона на социальные и возрастные группы населения, и районах «производства отдыха» с разбивкой на формы и виды туризма – с другой стороны.

Таким образом, если мы действительно хотим создать в Казахстане современную высокоэффективную индустрию туризма, то никак не обойтись и без создания возможностей научного изучения туризма. Для этого необходимо в «Научную номенклатуру специальностей» ВАК Республики Казахстан включить, как минимум, две новые специальности: «География туризма» и «Экономика, и организация туризма» соответственно в разделы географических и экономических наук. Это способствовало бы охвату научным изучением всего комплекса вопросов и проблем развития и территориальной организации туризма как сложного социально-экономического и пространственного явления. Педагогические проблемы туризма в республике изучаются довольно успешно.

Ситуация на выездном туристском рынке Казахстана определяется рядом следующих факторов:

- наличием огромного отложенного спроса. После снятия властями ограничений на выезд за границу и упрощения оформления выездных документов реализация зарубежной поездки зависит теперь только от финансовых возможностей человека и наличия у него загранпаспорта;
- постепенным расширением слоя населения, обладающего достаточной платежеспособностью для зарубежного путешествия. По данным комитета по статистике, 10% казахстанцев можно отнести к категории лиц с высоким уровнем дохода;
- изменением структуры потребления населения в пользу непродовольственных товаров и услуг;
- переориентацией граждан с внутреннего рынка туризма на внешний вследствие существенного повышения стоимости путевок на местные курорты, роста транспортных тарифов и дезорганизации пассажирских перевозок в странах СНГ, а также опасной обстановки в традиционных зонах отдыха бывшего СССР;

Действие этих факторов на фоне дельнейшего развития рыночных отношений в стране позволяет рассчитывать на поступательный рост спроса казахстанцев на зарубежные поездки с целью отдыха, развлечения и удовлетворения профессиональных интересов.

Въездной туризм, напротив, переживает не лучшие времена. Пик притока иностранных гостей пришелся на 1994 г. В тот, самый удачный для нашего туризма год республика приняла свыше 450 тыс. человек на отдых, с деловыми частными целями. Большинство

временных посетителей были привлечены коренными переменами, начавшимися во всех сферах жизни бывшего советского общества. Но уже вскоре интерес к перестройке стал проходить, и иностранцы менее активно посещали Казахстан. В 1996 г. количество прибытий снизилось до 141,1 тыс. человек. Впрочем, все это характерно для всех стран СНГ.

Казахстан по ряду причин стал менее привлекательным для иностранных гостей. Уменьшение посещаемости нашей республики туристами (нерезидентами) из стран ближнего и дальнего зарубежья имеет много причин. Наиболее главными из них являются неразвитость необходимой для процветания туризма инфраструктуры (несоответствие сервисного обслуживания международным нормам) и слабая материально-техническая база.

Прием иностранцев – это неиссякаемый источник валютных поступлений и наиболее выгодная форма экспортной торговли – у нас уже не первый год считается нерентабельным бизнесом. Казахстан, отправляя сотни тысяч соотечественников отдыхать за рубеж и не развивая въездной туризм, не только финансирует инфраструктуру и создание новых рабочих мест в других государствах, но лишается миллионов долларов, увеличивая дефицит платежного баланса. По некоторым оценкам, доходы от международного туризма составляют не более 10% от потенциального возможных.

Серьезный ущерб туризму на территории бывшего Советского Союза нанес распад державы на ряд независимых государств. Разрыв традиционных связей между республиками нарушил единое туристское пространство. Теперь в каждом регионе действуют свои законы и порядки. Процветает местничество. В зонах отдыха вводятся таможенные, визовые и иного рода ограничения, формальности и дополнительные сборы. Все это «режет» туризм под «корень»: сократилось число маршрутов, которые прежде, как правило, проходили по нескольким республикам, продолжает падать туристская активность. Ныне туристы из России и Казахстана не могут попасть через горы на территорию Кыргызской Республики несмотря существующих соглашения о таможенном пространстве между этими же странами.

Несмотря на трудности, переживаемые Казахстаном, специалисты прогнозируют поступательный рост его значения на мировом туристском рынке. Однако для лучшего и полного использования туристского потенциала страны необходимо решить главную задачу – создать современную инфраструктуру, отвечающую международным стандартам.

Осуществляемое в республике реформирование социально-экономической жизни еще не затронуло в полной мере туризм и его инфраструктуру. Из-за слабой материальной базы туризма Казахстан теряет ежегодно миллионы долларов, что вызывает необходимость привлечения капитальных вложений в туристскую сферу, а также средства отечественных и иностранных инвесторов.

Для развития инфраструктуры туризма страны, способной обеспечить устойчивый приток туристов с учетом специфики национального туристского продукта, необходимо:

- развитие транспортно-дорожной инфраструктуры для общего пользования и для удовлетворения туристских потребностей;
- развитие сопутствующей инфраструктуры: водо-, электроснабжения, канализации и системы удаления твердых отходов, телекоммуникаций в имеющихся и потенциальных туристских зонах;

- создание туристских комплексов, этнографических музеев и зон отдыха; реставрация и музеефикация историко-культурных и этнографических памятников;
- разработка проектов и строительство туристских объектов, в том числе средних и малых средств размещения, с учетом обеспечения круглогодичного использования.

Существует необходимость в разработке стратегии маркетинга, которая должна строиться в соответствии с национальным туристским продуктом и потенциалом его развития.

В целях реализации стратегии маркетинга государством определяются следующие задачи:

- формирование в основных направляющих странах представления о Казахстане как о туристском центре, предлагающем качественные туристские услуги;
- разработка и осуществление маркетинговых мероприятий, основанных на отличительных характеристиках и преимуществах Казахстана;
- привлечение туристов с высоким уровнем платежеспособности, предоставляя для них дополнительные возможности;
- оказание поддержки частному сектору в его маркетинговой работе;
- усиление проникновения национального туристского продукта на традиционные генерирующие туристские потоки рынки Германии, США, Великобритании, Франции, России, Китая, Японии и др.;
- проведение исследований, нацеленных на выявление новых сегментов рынка; продвижение на мировой рынок всего диапазона туристских достопримечательностей и объектов, имеющих на территории страны;
- использование новых информационных технологий в продвижении национального туристского продукта;
- пропаганда устойчивого характера развития туризма.

Формирование туристского имиджа Казахстана. Казахстан практически не известен в мире как туристское направление, хотя его земли издавна обеспечивали связь между Китаем и Европой, будучи на протяжении столетий свидетелями многих исторических событий на участке Великого Шелкового пути.

Создание привлекательного туристского имиджа Казахстана требует проведения соответствующего широкомасштабного комплекса мер. Основными имиджевыми мероприятиями должны стать участие туристских фирм и агентств Казахстана в международных туристских выставках, ярмарках и конференциях, в том числе проводимых по линии ВТО, а также организация подобных мероприятий на территории Республики Казахстан. Важно развивать конгрессный туризм, который будет способствовать превращению Казахстана в центр общественных и культурных событий Евразии.

Необходимо издание и активное распространение за рубежом высококачественных полиграфических и аудио-визуальных рекламных материалов о Казахстане. Привлечению туристов в Казахстан будут способствовать краеведческие публикации, рекламно-издательская деятельность, в том числе туристских фирм и гостиниц. Особое внимание следует уделить использованию новейших информационных технологий, в том числе создание WEB-сайтов туристских фирм Казахстана в сети Интернет.

Наибольшую эффективность может принести организация ознакомительных поездок по Казахстану для туристских агентов и представителей средств массовой информации из стран, генерирующих туристские потоки. Созданию благоприятного туристского имиджа будет способствовать проведение в Казахстане различных культурных, спортивных и туристских мероприятий на международном уровне.

Большое значение для формирования туристского имиджа Казахстана будет иметь упрощение порядка въезда, выезда и пребывания на территории республики иностранных граждан, визовых и таможенных процедур с введением в действие единой компьютеризированной системы учета.

Созданию имиджа гостеприимной республики будут также способствовать изготовление и установка в местах, наиболее часто посещаемых туристами, информационных табло и надписей, дублирующих русский и казахский тексты латинской транскрипцией.

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



М.С. ЗАУРБЕКОВ,

соискатель КазНУ им. аль-Фараби

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ АКТИВАМИ

Управление государственной собственностью в широком смысле слова охватывает деятельность многих структур и включает в себя ряд элементов прямого и косвенного воздействия субъектов управления на объекты управления: определение целей, правовое регулирование, управленческие решения, распорядительные действия, иерархические команды в системах управления, контроль. Государственное управление в экономической сфере дополняется государственным регулированием общих правил поведения субъектов хозяйствования, установлением правовых режимов для групп субъектов, индивидуальными административными актами управления /1/. Государственной собственности необходим четкий порядок управления, при котором разграничение функций разных органов способствует согласованному решению общих задач, поэтому очень важно как и кто ею распоряжается.

Как уже отмечалось, на государственном уровне управление государственными активами возложено на Правительство РК, которое обязано выполнять эту работу согласно Конституции РК. Большое количество вопросов решается и с помощью Указов Президента РК.

Главной же задачей Правительства РК является выработка государственной политики, которая позволит не только сохранять и эффективно управлять, но и приумножать государственное достояние. В силу этого эффективность управления в этом секторе экономики должна быть очень высокой.

В экономике пришло время системных действий государства, направленных на укрепление и развитие институтов рынка. Это одна из первостепенных задач, стоящих в повестке дня экономической политики государства и ориентированных на перспективу, поскольку основа любой рыночной экономики – регулярная и последовательная работа государства по защите и укреплению института собственности. Это ключевое условие оживления и роста всей экономики страны. В связи с этим, нужна более продуманная и взвешенная политика в области структурных преобразований, чтобы идти вперед, к более эффективному использованию собственности, государственного имущества в интересах страны, в интересах граждан Казахстана.

Государственная собственность должна работать и приносить доход. Для этого необходимо обновить методы, формы и механизмы управления этим имуществом. Основная стратегия такого обновления – максимально прозрачное управление государственными активами, что соответствует основополагающим принципам рынка и позволяет привлечь инвесторов в экономику.

В Послании народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире», Президент Республики Казахстан Назарбаев Н.А. особо подчеркнул, что, одной из главных задач всех государственных холдингов, входящих в них национальных компаний и других организаций, остается упорядочение их деятельности через внедрение международной

практики корпоративного управления, подотчетности и прозрачности. Работа государственных холдингов должна строиться в соответствии с Кодексом корпоративного управления. В предстоящие годы государственными органами продолжится работа по внедрению принципов корпоративного управления в акционерных обществах с государственным участием /2/.

Таким образом, проблема эффективности функционирования предприятий, относящихся к государственной собственности, напрямую связана с макроэкономической политикой государства. Эта политика должна, прежде всего, создать позитивные условия для создания точек роста (эффективно работающие предприятия) без различия: частные они, смешанные или государственные. Нарастание уже имеющихся точек роста с высокой экономической эффективностью – действенный и продуктивный путь. Это подтверждают и глобальные тенденции слияния крупнейших мировых корпораций. Только тогда можно будет в полной мере говорить о возможности повышения эффективности функционирования государственных предприятий.

В Казахстане формирование и развитие политики управления государственными активами состоит из двух этапов.

1 этап. 1991–1999 гг.: фокус на развитие рыночных механизмов и приватизацию государственного имущества. С момента получения Республикой Казахстан государственной независимости политика государства была направлена на скорейшую интеграцию Казахстана в мировую экономику и развитие рыночных механизмов. Государству предстояло решать задачу модернизации всей экономической системы страны, обусловленную необходимостью перехода от системы, основанной на тотальном огосударствлении экономической и политической жизни, к основам рыночной экономики.

Одним из приоритетов государственной политики в то время была объявлена необходимость формирования института частной собственности, как одного из базовых элементов рыночных отношений. В качестве инструмента для достижения поставленной цели государство приняло за основу политику приватизации государственной собственности, единственного существовавшего на тот период вида собственности.

В этой связи, в 1991 г. был принят ЗРК от 22 июня 1991 г. №695-ХІІ «О разгосударствлении и приватизации». Данный закон определил правовые основы, правила и процедуры преобразования государственной собственности в РК, предусматривающие ее разгосударствление и приватизацию.

На основании данного закона Правительством РК, начиная с 1991 по 2000 годы ежегодно принимались Программы разгосударствления и приватизации государственной собственности в Казахстане.

Вместе с тем, в течение данного периода времени законодательство о приватизации претерпело ряд изменений. В 1995 г. был принят новый закон «О приватизации в Республике Казахстан». Согласно данному закону был усовершенствован порядок приватизации государственного имущества, предусмотрены различные виды приватизации, введены предварительные стадии приватизации через доверительное управление имуществом либо имущественный наем, и иные положения, направленные на упорядочение процесса приватизации в соответствии с меняющимися экономическими и политическими условиями.

В качестве основных результатов проведенной с 1991 г. политики приватизации, как основного направления политики управления активами государства на тот период, можно назвать следующее:

- сформировался широкий слой частных собственников, имущество которых вовлечено в общий капиталоборот страны;
- государство избавилось от большой массы непрофильных активов, предназначение которых несвойственно его функциям в условиях рыночной экономики;
- Казахстан был признан государством с рыночной экономикой со всеми присущими ей институтами.

2 этап. 2000 г. – настоящее время: курс на эффективное управление государственными активами. С 2000 года политика государства в отношении государственных активов больше акцентирует внимание на их эффективном управлении. 21 июля 2000 г. Правительство Республики Казахстан утвердило своим постановлением №1095 Концепцию управления государственным имуществом и приватизацией, которая определяет основу государственной политики в области управления государственным имуществом. Концепция включает два раздела: в первом случае определяет цели, задачи и механизм повышения эффективности управления государственным имуществом, во втором – государственную политику в сфере приватизации /3/.

Принятие такой концепции вызвано необходимостью разработки государственной политики в сфере управления государственными активами, приватизации, а также налаживанием учета государственного имущества. В концепции в качестве единого уполномоченного органа по управлению государственным имуществом определен Комитет государственного имущества и приватизации Министерства финансов Республики Казахстан.

Данные изменения закрепляются в Стратегическом плане развития РК до 2010 г. и поставлена стратегическая цель по формированию государства как эффективного собственника и развитию государственного предпринимательства. Приватизация стала рассматриваться как инструмент высвобождения активов, не профильных и не свойственных государственным задачам, а также как инструмент вовлечения их в общий капиталоборот страны и перевода отдельных сфер деятельности в конкурентную среду.

С принятием Стратегии до 2010 г. позиция государства в отношении государственных активов пересматривается в сторону вовлечения их в процесс государственного предпринимательства.

С этого периода произошел окончательный переход политики управления государственными активами от массовой приватизации к непосредственному управлению государственным имуществом для достижения определенных целей и задач. Так, в Стратегическом плане отмечается, что «Несмотря на постоянное снижение доли государства в качестве владельца производственных мощностей, оно продолжает играть важную роль в развитии промышленного комплекса страны. В настоящее время государство может позволить себе отказаться от приватизации с расчетом на то, что в дальнейшем это будет компенсировано ростом поступлений дивидендов и части прибыли государственных предприятий как результат повышения эффективности управления государственными активами» /4/. Также указано, что для успешной реализации государственной политики в области управления государственными активами необходимо:

- вовлечь государственные активы в капиталоборот страны и повысить эффективность управления ими;
- создать сектор национальных компаний и государственных предприятий с непосредственным участием государства;
- рассмотреть важность создания инспектирующего агентства с целью проведения аудиторских проверок и выявления истинного финансового состояния национальных компаний и государственных предприятий;
- провести инвентаризацию, оценку и подготовить реестр объектов, которые необходимо перевести в коммунальную собственность.

В настоящее время можно выделить следующие основные инструменты, использующиеся в рамках управления государственными активами:

- активное и непосредственное участие государства в экономических отношениях через создание юридических лиц с государственной долей участия в уставном капитале (имуществе). Создание крупных системообразующих компаний (холдингов), в том числе на региональном уровне, способных реализовывать масштабные проекты, влияющие на экономическое развитие страны (региона);
- создание юридических лиц, основанных на государственной форме собственности, для контроля либо оказания влияния на отдельные сферы общественных (экономических) отношений;
- внедрение механизмов государственно-частного партнерства, в том числе через юридические лица, подконтрольные государству, то есть через национальные холдинги, национальные компании, национальный управляющий холдинг, социально-предпринимательские корпорации в качестве инструмента для привлечения инвестиций, поддержки и развития малого и среднего бизнеса и, в целом, экономического роста Республики;
- приватизация государственного имущества, как инструмент привлечения частного капитала в отдельные отрасли промышленности и производства.

Организационная система управления государственными активами представлена следующими уровнями:

1. Парламент РК.
2. Правительство РК.
3. Центральные и местные государственные органы.
4. Маслихаты.

Компетенция Парламента Республики Казахстан предусмотрена в статье 61 Конституции Республики Казахстан, согласно которой Парламент издает законы, которые регулируют важнейшие общественные отношения, устанавливают основополагающие принципы и нормы, касающиеся режима собственности и иных вещных прав.

Компетенция Правительства также предусмотрена в Конституции Республики Казахстан. Согласно ст. 66 Правительство организует управление государственной собственностью (п. 4), а также руководит деятельностью министерств, государственных комитетов, иных центральных и местных исполнительных органов. Также компетенция Правительства отражена в законах «О государственных товариществах», «О некоммерческих организациях», «Об акционерных обществах».

Компетенции Министерства экономики и бюджетного планирования как уполномоченного органа по выработке политики управления государственными активами и Комитета государственного имущества и приватизации Министерства финансов определены в положениях о министерствах, в законах «О государственных товариществах», «О некоммерческих организациях», «Об акционерных обществах».

Компетенция местных исполнительных органов определена в ст. 87 Конституции. Местные исполнительные органы осуществляют управление коммунальной собственностью.

Основные задачи политики управления государственными активами на 2009-2011 годы. Управление государственными активами в среднесрочный период будет осуществляться по следующим направлениям:

- реализации мероприятий, направленные на текущее управление государственными активами;
- оптимизация государственного имущества;
- создание единой базы учета государственных активов;
- совершенствование нормативно-правовой базы в области управления государственным имуществом;
- внедрение принципов корпоративного управления в государственном секторе экономики;
- проведение анализа и оценки управления национальными холдингами, акционерными обществами (ТОО) с государственным участием, государственными предприятиями.

Одной из задач в области управления государственным имуществом является оптимизация количества государственных предприятий, акционерных обществ (ТОО) с участием государства исходя из реальной потребности общества и государства.

На сегодняшний день разработан единый базовый законопроект, регулирующий вопросы управления государственным имуществом. Целью принятия проекта Закона является совершенствование законодательства в области управления государственным имуществом путем закрепления правовых основ, принципов и положений, регулирующих отношения, складывающиеся в процессе осуществления государством прав на государственное имущество, а также отношения по контролю за его эффективным использованием.

Кроме того, Агентством по защите конкуренции разработан законопроект «О конкуренции», который определяет правовые основы защиты прав субъектов рынка и потребителей от монополистической деятельности, антиконкурентных действий государственных органов и недобросовестной конкуренции. Законопроект «О конкуренции» определяет принципы участия государства в предпринимательской деятельности:

- 1) законность;
- 2) обоснованность;
- 3) ограниченность;
- 4) несостязательность.

Исходя из этих принципов, в 2009-2011 годы Министерство экономики и бюджетного планирования совместно с Агентством по защите конкуренции и государственными

органами будут проводить работу по оптимизации организаций с государственным участием и определения их перечня для передачи в конкурентную среду.

В целях реализации законопроекта «О государственном имуществе» в 2009 г. будут разработаны Правила оценки управления национальными холдингами, акционерными обществами (ТОО) с государственным участием, государственными предприятиями.

В целом, основные направления совершенствования управления государственными активами определяются прежде всего типами объектов. Применительно к государственным предприятиям основными направлениями совершенствования являются:

- аттестация руководителей предприятий;
- назначение на должность руководителей по конкурсу;
- заключение (перезаключение) контрактов с руководителями по форме типового контракта;
- осуществление текущего контроля за деятельностью предприятия;
- представление предприятием показателей и отчета по утвержденной формы, подтвержденных аудиторским заключением;
- аудиторские проверки с использованием утвержденной методики определения экономических показателей деятельности предприятий, в том числе установление размера прибыли, подлежащей перечислению в бюджет;

Основными направлениями совершенствования управления государственными пакетами акций являются:

- установление упрощенного порядка назначения представителей государства в органах управления АО;
- установление порядка отчетности представителей государства в органах управления АО;
- аттестация менеджмента в АО, в которых доля акций государства превышает 50%;
- установление систем показателей финансово-хозяйственной деятельности АО;
- обеспечение текущего контроля за деятельностью АО;
- принятие организационных выводов о соответствии менеджмента;
- определение перечня АО, акции которых передаются в доверительное управление.

Эффективность государственной политики управления государственными активами зависит от выбора наиболее оптимального варианта ее реализации. Кроме того, государственная политика должна постоянно корректироваться с учетом состояния национальной экономики и внешних глобальных факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Тихомиров Ю. *Управление на основе закона //Проблемы теории и практики управления.* – №3, 1999.
2. *Новый Казахстан в новом мире /Послание Президента Казахстана Н.Назарбаева народу.* – 2007 г.
3. *Концепция управления государственным имуществом и приватизации в Республике Казахстан. Постановление Правительства РК №1095 от 21 июля 2000 г.*
4. *Стратегический план развития Республики Казахстан до 2010 г.*

А.В. МАКСИМОВА,

к.э.н., доцент

Н.И. УШУРОВА,

преподаватель Международного Казахско-Турецкого университета
г. Шымкент.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РАБОТНИКОВ АКИМАТОВ

Оценка результатов труда – одна из функций по управлению персоналом, направленная на определение уровня эффективности выполнения работы. Оценка результатов труда является составной частью деловой оценки персонала наряду с оценкой его профессионального поведения и личностных качеств и состоит в определении соответствия результатов труда работника поставленным целям, запланированным показателям, нормативным требованиям.

Для оценки результатов труда применяются различные методы: управление по целям, метод шкалы графического рейтинга, вынужденный выбор, описательный метод, метод оценки по решающей ситуации, метод анкет и сравнительных анкет, метод шкалы рейтинговых поведенческих установок, метод шкалы наблюдения за поведением, балльный метод [1].

На показатели конечных результатов труда работников, как и на его содержание, влияет совокупность различных факторов: естественно-биологических, социально-экономических, технико-организационных, социально-психологических, рыночных. Учет этих факторов желателен при проведении оценки результативности труда конкретных должностных лиц в конкретных условиях места и времени, так как повышает степень обоснованности, объективности и достоверности выводов оценивания.

Оценка результатов труда разных категорий работников (руководителей, специалистов, других служащих) различается своими задачами, значимостью, показателями или характеристиками, сложностью выявления результатов.

Оценка результатов труда руководителей и специалистов сложна, поскольку она характеризует их способность оказывать непосредственное влияние на деятельность управленческого звена. В самом общем виде результат труда работника аппарата управления характеризуется уровнем или степенью достижения цели управления при наименьших затратах. При этом важное практическое значение имеет правильное определение количественных или качественных показателей, отражающих конечные цели организации.

Показатели, по которым оцениваются работники, разнообразны. К ним относятся качество выполняемой работы, ее количество, ценностная оценка результатов. Для оценки результативности труда требуется довольно большое количество показателей, которые охватывали бы и объем работы (например, количество визитов, наносимых гражданами), и ее результаты.

Необходимо выделить и такое ключевое понятие, как критерий оценки, своего рода порог, за которым состояние показателя будет удовлетворять или не удовлетворять установленным (запланированным) требованиям.

В связи с разделением управленческого труда, результат труда руководителя, как правило, выражается через итоги производственно-хозяйственной и иной деятельности организации или подразделения, а также через социально-экономические условия труда подчиненных ему работников.

На практике при оценке результативности труда руководителей и специалистов наряду с количественными показателями, т.е. прямыми, используются и косвенные, характеризующие факторы, влияющие на достижение результатов. К таким факторам результативности относятся оперативность работы, напряженность, интенсивность труда, сложность труда, качество труда и т.п. В отличие от прямых показателей результатов труда косвенные оценки характеризуют деятельность работника по критериям, соответствующим «идеальным» представлениям о том, как следует выполнять должностные обязанности и функции, составляющие основу данной должности, и о том какие качества должны быть проявлены в связи с этим.

Для оценки факторов результативности чаще всего используется балльный метод.

С целью оценки эффективности работы акима, работников акиматов различного уровня нами предлагается ввести индекс эффективности управления (ИЭУ) по аналогии с расчетом индексов человеческого развития (ИЧР), бедности населения (ИБН), ощущений потребителей (ИОП), экономического климата (ИЭК), желания покупать (ИЖП), потребительской чувствительности (ИПЧ), мы предлагаем его определять как среднеарифметическую величину на основе четырех индексов:

- индекса экономических показателей (экономической системы);
- индекса социального обеспечения и социальной помощи;
- индекса финансовых показателей;
- индекса административно – управленческих показателей.

Наиболее динамичными в этой системе показателей являются экономические, на основе которых определяется индекс.

Система экономических показателей для акиматов городской и сельской местности может быть разной. Для городов большее значение имеют показатели промышленного производства, для сельской местности значение имеет развитие сельского хозяйства. Сюда могут войти такие показатели, как валовая продукция; рост (снижение) поголовья крупного рогатого скота; рост (снижение) поголовья овец и коз; объем производства мяса; объем производства молока; посев сельскохозяйственных культур; объем производства продукции растениеводства.

Система социального блока показателей менее всего подвергается изменению, так как они одинаково характеризуют как городскую, так и сельскую местность.

В последние годы государственная политика в области экономики ориентируется на решение социальных проблем, то есть политика направлена на ежегодное увеличение заработной платы работникам, повышение пенсий и пособий на развитие образования, здравоохранения и культуры.

В оценку деятельности акиматов включаются и финансовые показатели, такие как налоговые, неналоговые поступления, трансферты, субвенции, доля поступлений налоговых платежей от субъектов малого предпринимательства в общем объеме поступлений в доходную часть местных бюджетов в %, за рассматриваемый период; исполнение плана

– прогноза налоговыми агентами; исполнение плана – прогноза обязательств по возврату кредитов, выделенных на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса.

Для определения эффективности важен и блок административно – управленческих показателей. В аппарат акиматов постоянно обращаются жители по различным вопросам. Работниками аппарата анализируются причины и мотивы, порождающие обращения и жалобы жителей в различные инстанции, принимаются соответствующие меры по реализации поднятых ими вопросов и проблем. Чем меньше остается неразрешенных проблем, тем лучше работает аппарат управления [2].

Оправданной формой принятия оперативных мер по рассмотрению обращений граждан стала деятельность служб «горячего телефона» и «прямой телефонной линии».

Индекс эффективности управления определяется как среднеарифметическая величина всех участвующих индексов:

$$\text{ИЭУ} = (\text{И}_{\text{эк}} + \text{И}_{\text{соц}} + \text{И}_{\text{фин}} + \text{И}_{\text{ау}}) / 4,$$

где Иэк – индекс экономической системы;

Исоц – индекс социальной системы;

Ифин – индекс финансовой системы;

Иау – индекс административно-управленческой системы.

По каждой системе определяется индекс как среднеарифметическая величина всех входящих в эту систему показателей.

При нахождении индекса по каждому блоку в расчет принимается следующее положение. Если показатель прямо пропорционален, то он берется как положительная величина, если же – обратно пропорционален, то как отрицательная величина. Каждый из них может меняться от нуля и выше единицы.

Нормативным считается индекс, равный единице. Если ИЭУ меньше единицы, то данное подразделение работало неэффективно, а если выше единицы, то данный орган власти работал эффективно.

Нами рассчитан ИЭУ по одному из районов Южно-Казахстанской области. Данные расчетов представлены в таблице.

Расчет индекса эффективности управления

Годы	Индекс экономических показателей	Индекс социальных показателей	Индекс финансовых показателей	Индекс административно – управленческих показателей	Индекс эффективности управления
2007	1,408	0,944	1,512	- 1,231	0,658
2008	1,751	0,862	1,544	- 0,255	0,976

Анализируя индекс ИЭУ, видим, что в 2008 г. по сравнению с 2007 г. аппарат акима работал более эффективно, но имеются резервы по улучшению работы аппарата управления. Самый большой резерв заложен в административно-управленческом блоке, так как

идет отрицательной величиной. Социальный блок тянет вниз из-за повышения уровня безработицы, а это нежелательное явление.

Таким образом, мы считаем, что ИЭУ, найденный по индексам систем, достоверно отражает деятельность работников акима и акимата в целом. Эта методика может быть применена для оценки территориальных и отраслевых органов управления за любой период времени (месяц, квартал, год), сравнивая показатели фактически выполненной работы с планом, или сравнивая годовые индексы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кибанов А. Я. Основы управления персоналом. – М.: Инфра-М, 2007 г.
2. Научные основы административного управления. Ковалевски С.: Пер. с поль. яз.: Васильев Л.В., Общ. ред. и предисл.: Качалина Л.Н. – М: Экономика, 1989.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на
2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Д.С.ЖАҚЫПБЕКОВ,

Э.Ғ.К.

А.И.АБДРАМАНОВА,

II курс магистранты Академиялық инновациялық университеті

КОРПОРАТИВТІ ТАБЫС САЛЫҒЫНЫҢ ҚҰРАМЫНДАҒЫ ТАБЫСТАР МЕН ШЕГЕРІМДЕРДІҢ ЖІКТЕЛУІ

Корпоративті табыс салығы мемлекеттік бюджеттің кіріс бөлігінің маңызды бабы және салықтық реттеудің негізгі құралы болып табылады. Өйткені кез-келген кәсіпкерлік қызметтің түпкі мақсаты таза пайда алу, яғни жылдық жиынтық табыстан барлық шегерімдер мен бюджетке төленетін салықтарды алып тастағанға тең. Корпоративті табыс салығындағы реттеушілік бастамасы, экономикалық және әлеуметтік тиімділікке жету мақсатында салық төлеушілерді әр түрлі жеңілдіктермен және санкциялармен манипуляциялау мүмкіндігінде қорытылады.

Корпоративті табыс салығының функциясы әр түрлі. Ол бюджеттің кіріс бөлігінің қайнар көзі; қаржылық пропорциялардың және жиналу процестерінің реттеушісі; экономикалық өсу ырғақтылығы; кәсіпкерлік қызметті экономикалық ынталандырудың тұтқасы; басқару құралы; шаруашылықтың экономикалық шарттарын түзеудің нақты формасы болып табылады.

Корпоративті табыс салығын төлеушілер болып мемлекеттік мекемелер мен Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкін қоспағанда Қазақстан Республикасының резидент заңды тұлғалары, сонымен қатар Қазақстан Республикасында өз қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын немесе Қазақстан Республикасының көздерінен табыс алатын резидент емес заңды тұлғалар табылады (бұдан әрі бөлім бойынша салық төлеушілер). Сондай – ақ Қазақстан Республикасында әрекет етіп тұрған «Салықтар мен бюджетке төленетін басқада міндетті төлемдер» туралы Заңына сәйкес арнайы салық режимін қолданатын заңды тұлғалар корпоративті табыс салығын төлейді.

Корпоративті табыс салығы салынатын объектілер келесілер болып табылады:

- салық салынатын табыс, түзетулер есебімен әрекет ететін Салық Кодексімен қарастырылған, жылдық жиынтық табыс пен шегерімдер арасындағы айырмашылық ретінде анықталады;
- төлем көздерінен салық салынатын табыс;
- Қазақстан Республикасында тұрақты мекеме арқылы өз қызметін жүзеге асыратын резидент емес заңды тұлғаның таза табысы.

Корпоративті табыс салығын есептеу механизміне сәйкес, келесі формула қолданылады:

$$KTC = CCT \times \text{ставка} : 100 \quad (1)$$

Мұнда: KTC – корпоративті табыс салығы
CCT - салық салынатын табыс.

Бірінші формулада көрсетілгендей салық есебінде ең маңыздысы салық салынатын табыстың көлемін нақты әрі шынайы есептеу. Бұл көлем тек салық есебінің мәліметтері бойынша жылдық жиынтық табыс (ЖЖТ) (кесте 1) пен шегерімдер (Ш) (кесте 2) арасындағы айырмашылық ретінде есептелуі тиіс. Осыдан екінші формула шығады:

$$CCT = ЖЖТ - Ш \quad (2)$$

Жалпы жиынтық табыс бұл кәсіпорынның есептік жыл барысында Қазақстан Республикасының заңдарына қайшы келмейтін өзінің қызметінің нәтижесінде көрген барлық табыстарын айтамыз (кесте 1). Біздің ойымызша жалпы жиынтық табысқа кіретін табыстарды үш топқа жіктеу қажет. Бірінші топқа, кәсіпорынның белсенді іс-әрекетінің нәтижесінде түскен табыстар, оларды А (активті) әрпімен белгілейміз. Екінші топқа, кәсіпорынның белсенді емес іс-әрекетінің нәтижесінде түскен табыстар, оларды П (пассивті) әрпімен белгілейміз. Үшінші топқа, кәсіпорынның іс-әрекетіне байланыссыз табыстар, оларды З (залал) әрпімен белгілейміз. Залал ретінде танылатын табыстар, кәсіпорынның нақтылай жағдайында белгілі бір кінәсіз себептеріне байланыссыз жоғалтқан активтері.

Кесте 1 – Жалпы жиынтық табысқа кіретін табыстардың жіктелуі

№	Табыс түрі	Тобы
1	2	3
1	Тауарды (жұмысты, қызметті) сатудан түсетін табыс	А
2	Құн өсімінен түсетін табыс	З
3	Міндеттемелерді есептен шығарудан түсетін табыс	П
4	Күмәнді міндеттемелер бойынша түсетін табыс	З
5	Құрылған провизиялардың (резервтердің) мөлшерлерін азайтудан түсетін табыс	П
6	Талап ету құқығын басқаға беруден түсетін табыс	П
7	Тіркелген активтердің шығып қалуынан түсетін табыс	П
8	Кен орындарын әзірлеу салдарын жою қорына аударымдар сомасының кен орындарын әзірлеу салдарын жою жөніндегі іс жүзіндегі шығыстар сомасынан асып кетуінен түсетін табыс	З
9	Бұрын жүргізілген шегерімдер бойынша алынған өтемақылар	П
10	Өтеусіз алынған мүлік	П
11	Әлеуметтік сала объектілерін пайдалану кезінде алынатын табыс	П
12	Кәсіпорынды мүліктік кешен ретінде сатудан түсетін табыс (залал)	А
13	Сактандыру, қайта сактандыру шарттары бойынша сактандыру, қайта сактандыру ұйымдары құрған сактандыру резервтерін азайтудан түсетін табыс	П
14	Кәсіпкерлік қызметті шектеуге немесе тоқтатуға келісім бергені үшін алған табыс	З
15	Табиғи ресурстарды геологиялық зерттеуге және өндіруге дайындық жұмыстарына арналған шығыстарды, сондай-ақ жер қойнауын пайдаланушылардың басқа да шығыстарын түзетуден түсетін табыс	П

БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Кестенің жалғасы

1	2	3
16	Кен орындарын әзірлеу салдарын жою қорына аударымдар сомасының кен орындарын әзірлеу салдарын жою жөніндегі іс жүзіндегі шығыстар сомасынан асып кетуінен түсетін табыс	П
17	Бірлескен қызметті жүзеге асырудан түсетін табыс	А
19	Дивидендтер	П
20	Депозит, борыштық бағалы қағаз, вексель бойынша сыйақылар	П
21	Оң бағамдық айырма сомасының халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына және Қазақстан Республикасының бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы заңнамасының талаптарына сәйкес анықталған теріс бағамдық айырма сомасынан асып кетуі	П
22	Ұтыстар	П
23	Сенімгерлікпен басқару шарты бойынша сенімгерлікпен басқару құрылтайшысы немесе сенімгерлікпен басқару туындайтын өзге жағдайларда пайда алушы алатын (алынуға жататын), мүлкті сенімгерлікпен басқарудан түсетін таза табыс	П
24	Осы кестенің 1) – 23)тармақшаларында көрсетілмеген басқа да табыстар енгізіледі	

Жоғарыда көрсетілген кестедегі жіктелу мәліметтеріне сүйенсек, нақты анықталған 23 табыстың 3 (13%) түрі белсенді қызметтің нәтижесінде алынған, табыстың 4 (17,4%) түрі залал түрінде келіп түссе, 16 (69,6%) пассивті түрде табылған табыстар. Бұл жіктеу Қазақстан Республикасының кәсіпорындарының белсенділік деңгейі ретінде тануға да болады. Өйткені, табыстардың көпшілігі 69,6%, кәсіпорынның нақты іс-әрекетіне байланысты табылмаған, бұл табыс мемлекеттік іс-әрекет нәтижесі. Ал екінші орындағы табыстар 17,4%, біздің ойымызша мүлде мардымсыз, себебі шын мәнісінде кәсіпорын шығынға ұшырай отырып, ол шығындарды табыс ретінде танып оларға салық төлеуі міндетті. Кәсіпорынның үшінші 13% табыстары, кәсіпорынның өзінің тікелей белсенділігіне байланысты.

Шегерімдер дегеніміз, кәсіпорынның жалпы жиынтық табысын табуға байланысты кеткен шығындарды айтамыз. Біздің ойымызша шегерімдер екі топқа жіктеу қажет. Бірінші топқа, кәсіпорынның белсенді іс-әрекетінің нәтижесіндегі шегерімде, оларды А (активті) әрпімен белгілейміз. Екінші топқа, кәсіпорынның белсенді емес іс-әрекетінің нәтижесіндегі шегерімдер, оларды П (пассивті) әрпімен белгілейміз.

Кесте 2 – Шегерімдердің жіктелуі

№	Шегерім түрі	Тобы
1	2	3
1	Қызметтік іс-сапарлар кезінде өтемақылар сомасының шегерімі	А
2	Өкілдік шығыстар сомасының шегерімі	П

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

Кестенің жалғасы

1	2	3
3	Сыйақы бойынша шегерімдер	П
4	Төленген күмәнді міндеттемелер бойынша шегерім	П
5	Күмәнді талаптар бойынша шегерім	П
6	Резервтік қорларға аударымдар бойынша шегерімдер	П
7	Кен орындарын әзірлеу салдарын жоюға арналған шығыстар бойынша шегерімдер және салдарды жою қорларына аударымдар сомасының шегерімдері	А
8	Ғылыми-зерттеу және ғылыми-техникалық жұмыстарға арналған шығыстар бойынша шегерім	А
9	Кепілдік беру жүйелеріне қатысушылардың сақтандыру сыйлықақылары мен жарналары бойынша шегерім	П
10	Қызметкерлердің есепке жазылған табыстары және жеке тұлғаларға өзге төлемдер бойынша шығыстарды шегеру	А
11	Табиғи ресурстарды геологиялық зерттеуге және оларды өндіруге дайындық жұмыстарына арналған шығыстар бойынша шегерімдер және жер қойнауын пайдаланушының басқа да шегерімдері	А
12	Жер қойнауын пайдаланушының қазақстандық кадрларды оқытуға және өңірлердің әлеуметтік саласын дамытуға арналған шығыстары бойынша шегерім	П
13	Теріс бағамдық айырма сомасының оң бағамдық айырма сомасынан асып кетуін шегеру	П
14	Салықты және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді шегеру	А

Шегерімдерді жіктеу барысында, анықталған белсенді шегерімдерге, біз 6 (42,8%) түрін жатқыздық, ал пассивті шегерім түрінде 8 (57,2%) шегерім танылды.

Жалпы жиынтық табысқа кіретін табыстардың және шегерімдердің бұл жіктелуі сапалық көрсеткіштерді жіктеуге бағытталған. Алайда зеріттеуіміздің нәтижесі қуанарлық емес, өйткені кәсіпорындардың табыстарының 13 пайызы ғана өздеріне байланысты, бұл дегеніміз я мемлекеттің жасанды табыстарға әсер етуі, я Қазақстандық кәсіпорындар өздерінің әс-әрекеттерінде белсенділік танытпауда.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 *Салықтар және басқа да бюджетке төленетін міндетті төлемдер туралы ҚР Заң күші бар Жарлығы – 1995.*
- 2 *Салықтар және басқа да бюджетке төленетін міндетті төлемдер туралы ҚР Заңы 01.01.2001 ж., №209-ІІ, өзгертулер мен толықтырулар 01.01. 2007 жылға жағдайы (Салық кодексі).*
- 3 *Д.С.Жақыпбеков, Салық есептілігі және оның ішкі аудитін жетілдіру жолдары. Монография, «Нұрлы бейне» баспасы, Шымкент 2009 ж.*
- 4 *Д.С.Жақыпбеков, Қазақстандық кәсіпорындарындағы салық салу, салық есебі мен есептілігін ұйымдастыру / Оқу құрал, Экономика, Алматы 2009 ж.*

Д.С. ЖАКИПБЕКОВ,

к.э.н.,

Н.ТУРГУНОВА,

магистрантка Академического инновационного университета

ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЛАТЫ ТРУДА И ФУНКЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Оплата труда – это обязанность работодателя по выплате наемному работнику заработанных им средств за выполнение работы в соответствии с условиями трудового договора. Под оплатой труда принято понимать выраженную в денежной форме часть стоимости созданного трудом продукта, выдаваемую работнику предприятием, в котором он работает или другим нанимателем. Оплата труда в широком смысле – это та или иная форма вознаграждения за определенное количество и качество выполненной работы.

Основной формой оплаты является денежная форма, что обусловлено ролью денег как всеобщего эквивалента в товарно-денежных отношениях субъектов рынка. Вместе с тем, оплата труда в той или иной степени осуществляется в натурально-вещественной форме или в форме предоставления дополнительного оплачиваемого отпуска. Так, для оплаты труда при отсутствии наличных денег предприятия рассчитываются с работниками производимой продукцией, которая непосредственно потребляется ими либо продается или обменивается на другие товары. Что касается оплаты труда оплачиваемым свободным временем, то данная форма, стимулируя интенсивный и качественный труд, позволяет работнику использовать это время для учебы, отдыха или для получения дополнительного заработка.

Для работника заработная плата – главная и основная статья его личного дохода, средство воспроизводства и повышения уровня благосостояния его самого и его семьи, а отсюда и стимулирующая роль заработной платы в улучшении результатов труда для увеличения размера получаемого вознаграждения. Для работодателя заработная плата работников – это расходуемые им средства на использование привлекаемой по найму рабочей силы, что составляет одну из основных статей расхода в себестоимости производимых товаров и услуг. При этом работодатель, естественно, заинтересован в возможном снижении удельных затрат рабочей силы на единицу продукции, хотя в то же время может оказаться целесообразным увеличить расходы на рабочую силу в целях повышения ее качественного уровня, если это позволит увеличить прибыль предприятия за счет стимулирования трудовой и творческой инициативы работников. Кроме того, уровень оплаты труда оказывает ощутимое воздействие на поведение и работника, и работодателя, складывающееся в связи с регулированием отношений между ними в условиях неравновесного состояния спроса и предложения рабочей силы на рынке труда.

Задача организации зарплаты состоит в том, чтобы поставить оплату труда в зависимость от качества трудового вклада каждого работника и, тем самым, повысить стимулирующую функцию вклада каждого. Организация оплаты труда предполагает:

- определение форм и систем оплаты труда работников предприятия;
- разработку критериев и определение размеров доплат за отдельные достижения работников и специалистов предприятия;
- разработку системы должностных окладов служащих и специалистов;
- обоснование показателей и системы премирования сотрудников.

Организация оплаты труда на предприятии определяется тремя взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами:

- тарифной системой;
- нормированием труда;
- формами оплаты труда.

Тарифная система позволяет качественно оценить труд, служит основой организации заработной платы рабочих, строится в зависимости от условий труда, квалификации работающих и формы оплаты труда.

Она включает совокупность нормативов:

- тарифные ставки, определяющие размер оплаты труда за час или за день и схемы должностных окладов;
- тарифные сетки, показывающие соотношение в оплате труда между различными разрядами работ и рабочих (квалификациями);
- тарифно-квалификационные справочники, с помощью которых можно определить разряд работы и рабочих в соответствии с тарифной сеткой;
- районные коэффициенты и разного рода надбавки и доплаты тарифного характера, которые предназначены для использования при установлении ставок и окладов работниками и при определении размеров их вознаграждения за выполненную работу.

При разработке Единой тарифной сетки за основу были приняты некоторые принципы построения, основными из которых являются:

- определение исходной базы на уровне не ниже минимальной заработной платы, нарастание ставок оплаты по разрядам, обеспечивающим материальную заинтересованность работников в труде высокой квалификации;
- тарифная сетка базируется на сопоставлении сложности трудовых функций различных групп и категорий персонала, конкретных должностных обязанностей работников и их образовательного уровня;
- условия, тяжесть, напряженность труда, значимость сферы его приложения, региональные особенности, количественные и качественные параметры результатов труда должны учитываться посредством других элементов заработной платы, по отношению к которым тарифная ставка как оплата нормы труда является основой формирования всего заработка;
- группировка профессий рабочих и служащих по признаку общности выполняемых работ. Категория рабочих с позиции общности функций представлена в ЕТС одной группой;
- в категории служащих производственных и непроизводственных отраслей выделены блок должностей, сгруппированных по принципу межотраслевого единства: технические исполнители, специалисты, руководители;

- тарификация профессий рабочих и служащих, т.е. отнесение их к разрядам по оплате, производится по признаку сложности выполненных работ.

Тарифные сетки имеют следующие характеристики: диапазон тарифной сетки, количество разрядов, абсолютное и относительное возрастание тарифных коэффициентов.

Для тарификации работ и присвоения тарифно-квалификационных разрядов предназначены тарифно-квалификационные справочники, в которые включены тарифно-квалификационные характеристики: они содержат требования, предъявляемые к тому или иному разряду работника соответствующей профессии, к его практическим и теоретическим знаниям, к образовательному уровню, описанию работ, наиболее часто встречающихся по профессиям и квалификационным разрядам.

С принятием международных стандартов финансовой отчетности как основного законодательного документа регулирующего деятельность системы бухгалтерского учета, понятие «заработная плата» и «оплата труда» приняли новое значение в форме «вознаграждения персонала». Вознаграждение персонала представляет собой сложную систему, рассматриваемую с учетом многообразия внутренних и внешних связей и отношений, состоящую из определенной совокупности отдельных, тесно взаимосвязанных и целенаправленных на стратегическое развитие элементов, востребованность которых определяется задачами и условиями вознаграждения работников.

Положения, регламентирующие учет расчетов с персоналом, нашли отражение в международных стандартах финансовой отчетности (МСФО): МСФО-19 «Вознаграждения работникам» и МСФО-26 «Учет и отчетность по программам пенсионного обеспечения». Данные стандарты определяют учетные принципы признания и оценки, а также требования к раскрытию информации в отношении выплаты вознаграждения работникам и применяются ко всем видам вознаграждений работников, включая вознаграждения, предоставляемые на основе формальных соглашений и неформальной практики, сложившейся в компании. Стандарт предусматривает раскрытие пяти основных форм расчетов с персоналом: краткосрочные вознаграждения, долгосрочные вознаграждения занятым в настоящее время работникам, выходные пособия; компенсационные выплаты долевыми инструментами, вознаграждения по окончании трудовой деятельности.

Внутренняя организация системы вознаграждения персонала, способ взаимодействия элементов обусловлены ее структурой или формой существования, содержание которой определяется соответствующей функцией. При этом функция понимается как назначение, необходимость системы. Элементы системы самостоятельны в организационном отношении и зависимы друг от друга в функциональном.

Основу системы заработной платы составляет тарифное регулирование оплаты труда – совокупность нормативов, направленных на дифференциацию заработной платы в зависимости от природно-климатических условий выполнения работы, ее сложности, условий труда, его интенсивности. Элементами системы заработной платы являются ее виды, представляющие собой способы зависимости величины заработной платы от количества и качества труда. Различают следующие виды заработной платы:

- сдельная заработная плата (прямая сдельная, сдельно-прогрессивная, косвенно-сдельная, аккордная);

- повременная заработная плата (почасовая, поденная, окладная, простая повременная);
- заработная плата в форме оклада.

Элементами системы заработной платы являются также доплаты и надбавки или повышающие выплаты за условия и режим работы. Важный элемент системы заработной платы представляет устанавливаемый законом Республики Казахстан минимальный размер заработной платы, ограничивающий нижний предел заработка работников

Раскрытию сущности заработной платы способствуют ее функции. Ученые-экономисты по-разному определяют их количество и содержание. По нашему мнению, заработная плата, прежде всего связана с выполнением наиболее органичных функций: воспроизводственной, стимулирующей, регулирующей, социальной, ресурсо-разместительной, учетно-затратной, аналитической, нравственно-этической, накопительной.

Воспроизводственная функция направлена на восстановление и развитие рабочей силы, удовлетворение физических и духовных потребностей работника и членов его семьи в соответствии со сложившимся в обществе уровнем благосостояния.

Стимулирующая функция определяет личную заинтересованность работника в результатах индивидуального и коллективного труда, в развитии производства/

Регулирующая функция влияет на рыночную конъюнктуру: изменение реальной заработной платы воздействует на спрос на продукцию, динамику развития экономики, спрос и предложение на рабочую силу.

Социальная функция нацелена на реализацию принципа социальной справедливости в установлении обоснованных гарантий формирования минимального размера заработной платы и объективной ее дифференциации по всем направлениям,

Ресурсо-разместительная функция заключается в оптимизации размещения трудовых ресурсов по регионам, отраслям экономики, организациям (предприятиям).

Учетно-затратная функция вытекает из необходимости исчисления размера заработной платы за труд каждому работнику по всем основаниям, единого социального налога, налога на доходы физических лиц, других начислений и удержаний.

Аналитическая функция связана с оценкой степени эффективности расходования средств на заработную плату, определением влияния различных факторов на изменение их величины, оценкой стимулирующей роли заработной платы и ее составных частей.

Нравственно-этическая функция обоснована определением заработной платы как вознаграждения за труд, способствующего реализации принципа справедливой оплаты. Кроме того, заработная плата является не только основой материального благополучия человека труда, она формирует корпоративную культуру и уважение к труду.

Накопительная функция предполагает предоставление реальной возможности наемному работнику на основе накопления сбережений открыть свой бизнес, дать качественное образование детям и т.д.

Вознаграждение персонала составляет значительную часть издержек организации, но эти расходы необходимы для успешного ее функционирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Международные стандарты финансовой отчетности* – Аскери, 2005 г.
2. «О бухгалтерском учете» Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона № 2732 от 26 декабря 1995 г.
3. Закон РК «О труде в Республике Казахстан» от 10.12.2008 г.
4. Закон РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» от 20.06.1997 г.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической
магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Б.С. МЫРЗАЛИЕВ,

э.ғ.д., профессор

Г.О. НҰРБЕТОВА,

оқытушы А.Ясауи атындағы ХҚТУ

МАҚТА КЛАСТЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ ҚАЗІРГІ МӘСЕЛЕЛЕР

Мақта өндірісінің тиімділігі оның орналыстырылуы, тиімді технологияларды қолдану, агротехника ережелерін сақтау және т.б. сияқты факторлармен анықталады. Шитті мақтаның егістерін орналастыру мен өндірудің негізгі аудандары, 2008 жылы жалпы көлемдегі егістің 54,4%-ын, өндірістің 51,2%-дық үлес салмағын құраған Мақтаарал, оған сәйкес 16 мен 15,5%-ды – Шардара, 11,7 мен 14,2%-ды – Түркістан, 8,3 пен 8,1%-ды – Ордабасы, 4,8 бен 6,9%-ды – Сарыағаш және 4,8 бен 4,1%-ды құраған Отырар аудандары болып табылады. Ауылшаруашылық құрылымдары, облыс бойынша көлемі 53,5%-ды құрайтын құнарлы суарылатын жерлерді иеленген.

Облыста соңғы жылдары мақта өңдеу өнеркәсібі үдемелі түрде дамып келеді. 2008 жылы жалпы қуаты 728 мың тонна шитті мақта, өндірістік қуатты пайдалану деңгейі 64%-ға тең, 19 мақта өңдеу зауыты жұмыс істеді. Демек, оның өндірісінің көлемі толық өңдеу үшін жеткіліксіз.

Шитті мақта өңдеу өнімінің өзіндік құнын қалыптастыру тетігі күрделі болады. Талдау мақта өңдеу зауыттарындағы шитті мақтаны өңдеуге жұмсалған шығындар құрылымындағы оның үлесті салмағы 83,7%-ды, өңдеу құны – 16,3%-ды құрағанын көрсетеді. Шығындар құрылымында мақта талшығының үлесті салмағы 77,2%-ды, жанама өнімнің – 22,8%-ды құрайды (тұқым – 10,7%, улюк пен мент – 12,1%).

Демек, мақта талшығы өндірісінің тиімділігін арттырудың негізгі бағыттарының бірі шитті мақтаның өзіндік құнын төмендету болып табылады.

Кәсіпорындар едәуір дамыған тоқымашылық өнеркәсіп болмаған соң ескірген технологиялар бойынша жұмыс істейді, негізгі қорлар мен жабдықтардың тозуы 70-80%-ды құрайды. Сондықтан 2008 жылы мақта талшығы жалпы өндірістегі үлесті салмағы 97,1%-ға жеткен экспортқа сатылды.

Мақта талшығы экспорттың көлемі 2008 жылы 2005 жылға салыстырғанда 35,5%-ға өсті (120 мың тонна), жалпы алғанда 2005-2008 жылдары олар 472 мың тоннаны құрады. Негізінен экспорт ұзақ шетелге жасалды (97%), көбінесе – Латвияға (38%), Бельгияға (16%) және Ұлыбританияға (18%). 1 тоннаның орташа экспортты бағасы 937 долл. 2004 жылы – 1232 долларды құрады.

Соңғы үш жылда (2006-2008 жылдары) мақта талшығын сатудан түсім шамамен 360 млн. долл., тоқыма бұйымдардан – 800 млн. долларды құрады.

Оңтүстік Қазақстан тауар биржасының мәліметтері бойынша отандық мақтаның нақты құны, әлемдік бағаларға сәйкес келетін, франко-қойма шарттарында, қосылған құн салығынсыз бір тонна үшін 950 доллардан кем емес бағаны құрайды.

1. Оңтүстік Қазақстан облысындағы шийт мақта өндірістерінің
негізгі көрсеткіштері

Жыл	Егіс алқабы, мың га	Егіс өнімділігі, ц / га	Жалпы өнім, мың тонна	Шийтті мақтаның өзіндік құны, тн./т	Шийтті мақтаның өткізу бағасы, тн./т	Тиімділік, %
1995	110	20,3	223	12582	16200	28
1996	106	17	183	17958	21170	18
1997	104	19,3	198	15885	18144	14
1998	118	14,1	162	18522	20335	9,7
1999	141,3	17,7	249	25110	26255	4,5
2000	151,8	18,7	287,1	43433	54000	24,3
2001	184,9	22,7	417	22880	25520	11,6
2002	170,9	21,5	360,7	28230	36350	28,8
2003	199,4	20,5	402,0	30251	37662	24,4
2004	219,0	21,3	467	33881	39031	15,2
2005	219,5	20,5	469,1	35870	36350	18,1
2006	311,1	24,9	510,1	29887	34872	14,9
2007	305,6	22,3	489,8	30115	33391	16,5
2008	340,2	23,0	523,0	31264	38756	18,5

Экспортқа ҚҚС-ы салынбайды, ал республика ішінде ол 15% мөлшерде белгіленгенін, атап өту керек.

Нәтижеде, 2008 жылы Оңтүстік Қазақстан облысы экспортының құрылымында азық-түлік тауарлары 20,3%-ды, импорт – 10,4%-ды, тоқыма мен тоқымашылық бұйымдары соған сәйкес – 38,5% бен 2,3%-ды құрады.

Ресейге мақтаның негізгі экспорттаушысы ауылшаруашылық кәсіпорындар, мақта өңдеу зауыттары мен басқа ұйымдар кіретін «Хлопок Казахстана» ассоциациясының құрылтайшысы болған «Пауэр Интернэшл» кәсіпорыны болып табылады. мақтаны өсіру, жанар-жағар материалдар мен тынайтқыштарды сатып алу бойынша негізгі шығыстар ресейлік жағы есебінен жұмсалады. Мақтаның тек қана біршама бөлігі Шымкенттік «Жібек жолы» тауар-шикізат биржасы арқылы сатылады.

Мақта зауыттары шийтті мақтаны өңдеу мен оның өңдеу өнімдерінің сақталуын қамтамасыз етеді. Мақта өңдеу зауыттарының өнім өндірушілермен экономикалық өзара қатынастары келісім-шарттар (контракттар) негізінде жүргізіледі. Шийтті мақтаны өңдеу, сақтау және кептіру үшін мақта өңдеу зауытына келісім бағалары бойынша төлем улюкпен (100%); линтпен (100%) және тұкыммен (50%) жасалады. Шығындардың жетпеген бөлігінің орны сол шарттар бойынша мақта талшығымен толықтырылады. Сапа бойынша стандарттарға, техникалық шарттарға сәйкес келмейтін шийтті мақта жеткізіп бергені үшін өндіруші оның көлемінен 3% мөлшерде келісім шарттарын орындамағаны үшін айып төлейді.

Тоқымашылық және тігін өнеркәсібіндегі өндіріс көлемі 2007 жылы трикотаж, әйелдер мен қыздар үшін киім (49%-ға), ерлер жұмыс киімі (50,9%-ға), трикотаж шұлықтар (65,8%-ға) және мақта талшығынан (3,4%-ға) басқа, трикотаж бұйымдарының шығаруын қысқарту (91%-ға) себепті 2006 жылдың деңгейінен 2,2%-ға кем болған 23,5 млрд. теңгені құрады.

Мақта өндірісінің қазіргі жағдайының талдауы өнімнің төменгі бәсекелестік қабілеттілігі мен нарықтың дамымағандығын көрсетті. Ол әлі нақты қажеттіліктер, төлем қабілеттілігі, баға мен ұсыныс арқылы тауар өндірушілер мен тұтынушылар мүдделерінің келісімділігі қамтамасыз етілген, тауарлы өндірістің әлеуметтік-экономикалық қатынастарының жиынтығы ретінде болғаны жоқ. Нарық қолда бар ресурстарды тиімді пайдаланудың қызықтырушысы, тауарлардың сайма-сай айырбастау орны бола алмады.

Мақта нарығын мемлекеттік реттеу Қазақстан Республикасы жеңіл өнеркәсібінің дамуы және оны мақта талшылығымен қамтамасыз ету, оның өтім нарықтарын кеңейту және сапасын жақсартуға бағытталуы тиіс. Мақта талшығына бағаларды реттеу және ауылшаруашылық өнімдерін өндірушілердің табыстарын тұрақтандыруға бағытталған шаралар қажет. Өндіріс өңдеу, мақта талшығын сапалы талдау және оны сатумен байланысты, нарықтық конъюнктураның, технологиялардың жетілдірілуінің есебімен мақта өндірісінің құрылымын тиімділеу бойынша өндірісті реттеудің шетелдік тәжірибесі назарға лайық. Мемлекеттік реттеудің нысаны фитосанитарлы жағдайды қауіпсіз деңгейде ұстап тұру, сондай-ақ мақта өндірістегі инвестициялық, несие, салық және кеден саясатын қалыптастыру.

2003-2015 жылдардағы Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық дамуының стратегиясын жүзеге асыру мақсатында Оңтүстік Қазақстан облысы индустриалды-инновациялық дамуының Стратегиялық жоспары облыста дайындалып 2003 жылдың желтоқсанында бекітілді. Стратегиялық жоспарды жүзеге асыру өнеркәсіпті жетілдіру, өнімнің бәсекелес түлерін өндіру мен экспортты көбейту үшін жағдай жасау есебінен тұрақты экономикалық дамуды қамтамасыз етуге бағытталады.

Бұл бағыттағы басқа сұрақтардың бірі инновациялық жүйені қалыптастыру болып табылады, осы мәселелерге негізделіп, облыстағы республикада бірінші болып:

- инновациялық даму бойынша үйлестіруші кеңес;
- облыстық бюджеттен қаржыланатын инновациялық мемлекеттік қор құрылды.

Индустриалды-инновациялық даму стратегиясын жүзеге асыруда ғылым, аумақтың экономикасына облыс ғалымдарының ғылыми зерттемелік дайындауларын енгізу ерекше орын алады.

Облыста келесі бағыттарда жүргізілетін экономиканы әртараптандыру бойынша бір ізді жұмыс алып барылады.

Бірінші: Индустриалды және агроиндустриалды кластерді қалыптастыру. Мақта кластері: «Центр маркетингово-аналитических исследований» АҚ-мен бірлесіп мақта және шарап кластерлері бойынша техника-экономикалық негіздемелерді (ТЭН) зерттеп дайындау басталды. Біздің есебіміз ше, егер шамамен мақта талшығын 70%-ы өңделетін болса, бұл 18 мың жұмыс орнын қосымша құру және тек қана еңбек ақы төлеу қоры мен зейнеткерлік аударулармен байланысты салықтар бойынша бюджетке миллиардтаған аударулар беретіндігі туралы күәландырады.

Іске қосылған «Ютекс» кәсіпорнында пірілген жіп өндіру бойынша жобаны қаржыландыру үшін 13,1 млн. АҚШ долл. мөлшерінде қаржы Қазақстан даму Банкісімен бөлінуін мысал деп атауға болатын тоқымашылық саланы нақты мемлекеттік қолдау белгіленді. Барынша қатты жүріспен «Казахско-Русский текстильный альянс», «Инада текстиль» кәсіпорындарындағы құрылыс пен жабдықтардың құрастырылуы жүріп жатыр. Біріншісі 2005 жылдың қаңтарында, екіншісі 2005 жылдың соңында іске қосылған. Бұл жұмыс басталған соң барлық көздерден салаға салынған инвестициялардың жалпы сомасы 80 млн. АҚШ долл. астам соманы құрады.

Екінші: даму институттарының қатысуымен нақты жоғары технологиялық өндірістерді қалыптастыру. «Ютекс» ЖШС-і мен «Южполиметалл» ӨК АҚ-ының екі жобасына тағы бір «Меланж» АҚ-ының «Мақта иіру өндірісін кеңейту мен бояу-эрлеу өндірісін қайта құру» жобасы қосылды, оны «Қазақстан даму Банкісі» АҚ-мен қаржыландыру көлемі 34,4 млн АҚШ долл. соманы құрады.

Қазіргі уақытта республикада мақтаның ішкі нарығындағы жағдайын жақсартудың негізгі бола алатын мақта-тоқымашылық кластерді дамыту бойынша жұмыстар жүргізіліп жатыр. Оны қалыптастырудың басты мақсаты шитті мақта экспорттаудан иірілген жіп және дайын тауарлар шығаруға көшу болып белгіленген.

2. Оңтүстік Қазақстан облысының тоқымашылық саласы бойынша инвестициялық жобалардың тізімі

№ қ/с	Жобаның аталуы	Қысқаша сипаттамасы	Жоба бойынша қуаты	Орындаушы ұйым	Жобаның құны	Жұмыс орындар саны	Ескерту (жобаны іске асырудың барысы)
1	Мақта талшығын өңдеу бойынша жоба	Мақта талшығын мақта-мата иірілген жіп етіп өңдеу.	5900 т.	«Ютекс» ЖШС-і	15 млн. АҚШ долл.	165	Жоба «Қазақстан даму банкісі» АҚ-мен 13,1 млн. АҚШ долл. сомасы көлемінде қаржыландырылды.
2	Жіп иіру өндірісін кеңейту және бояу-эрлеу өндірісін қайта қалпына кұру	Мақта талшығын өңдеу және дайын мақта-маталар шығару		«Меланж» АҚ-ы	40,5 млн. АҚШ долл.	784	Жоба «Қазақстан даму банкісі» АҚ-мен 34,4 млн. АҚШ долл. сомасындағы көлемімен қаржыландыруға қабылданды

Мақта-тоқымашылық кластерді қалыптастыру стратегиясымен сәйкес тоқымашылық өндірісінің дамуы – облыстағы мақташылық дамуының, таза бәсекелестіктің сақталуымен

мақтаның тұрақты ішкі нарығының экономикалық негізі. Республика тоқымашылық өндірісінің дамуы бойынша шаралар мақта-тоқымашылық кластерге көшуді іске асырудың бастамасы ретінде қаралады. Сонымен қатар, Алматы мақта-мата комбинатының өндірістік қуаттарын қайта қалыпқа келтіру мақтаның ішкі нарығын едәуір кеңейтеді, елдегі мақта өндірісінің әлемдік нарықтың конъюнктурасынан тәуелділігін азайтады, қосымша жұмыс орындарын құрады.

Сондықтан тоқымашылық өнеркәсібінің әлемдік брендтерін тартуынсыз әлемдік нарыққа кіру мүмкіндігіне сенуге болмайды, бұл отандық экономиканың тоқыма және тігін өнімінің импортынан тәуелділігін жеңіп шігу шарттарымен «Оңтүстік» арнаулы экономикалық аймағын құруды талап етеді, сапа мен ассортиментті жақсарту есебінен өнімнің бәсекелестік қабілеттілігін жоғарылату және кәсіпорындардың техникалық тұрғыдан артта қалу проблемасын түбегейлі түрде шешеді, өндіріс шығындарын төмендетіп, әлемдік экономикаға үйлесу үрдісін тездетеді. ЕЭА құру тек қана Оңтүстік Қазақстан облысының дамуына емес, отандық тоқымашылық өнеркәсіп пен шектес өндірістердің тезарада қалыптасуына жағдай жасай отырып, елдің экономикасына бүтіндей оң әсерін тигізетін факті естен шығаруға болмайды. Бақылау үшін тұқым мен шикізатты сертификаттау бойынша күшті мемлекеттік зертханалар жүйесін құру қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Ш. Ж. Жұрқабаева. *Мақта рыногының қалыптасуы мен дамуы: жағдайы, болашағы және жетілдіру механизмі.* -Алматы, -2006-25 с.
2. ОҚО-да мақта – тоқыма кластерін дамыту //Сана және нарық, №48, 2005. –5 б.

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

А.Т. ТЛЕУБЕРДИНОВА,

к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Маркетинг»

Карагандинского Государственного университета им. Е.А. Букетова

ПРИНЦИПЫ И ФАКТОРЫ УПРАВЛЕНИЯ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКОЙ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ

Человек в организации сферы туризма является основным ресурсом. Это связано с тем, что человек является частью услуги, и все производственные процессы зависят от человека, который ее предоставляет. Рыночный опыт в гостиничной индустрии, например, показывает, что на долю взаимоотношений между потребителем и служащим приходится от 75% до 90% возникающих «нештатных» ситуаций, результатом которых являются неудовлетворенности потребителя качеством обслуживания [1, с. 6]. По этой причине на первый план выступает профессионализм персонала и применение эффективных концепций управления человеческими ресурсами.

Рассмотрим суть и различие понятий «управление персоналом», «человеческие ресурсы», «кадровая политика».

Термины «кадры» и «персонал» в ряде стран имеют определенные различия: кадры больше рассматриваются как руководящий состав организаций. В большинстве же специалисты понимают эти два термина как синонимы.

Под управлением персонала, или менеджментом персонала, понимается система видов деятельности, прежде всего управленческой, как отдельных менеджеров, так и всего аппарата управления. Многие специалисты ссылаются на определение Кибанова А.Я.: «Управление персоналом составляет целенаправленную деятельность руководящего состава предприятия, руководителей и специалистов подразделений системы управления персоналом, включающая разработку концепции и стратегии кадровой политики, принципов и методов управления [2, с. 398]».

На смену термину «управление персоналом» пришло понятие «управление человеческими ресурсами», а службы управления персоналом все чаще переименовываются в службы управления человеческими ресурсами. Американская Ассоциация специалистов по управлению персоналом (American Society for Personnel Administration – ASPA) стала называться Ассоциацией управления человеческими ресурсами (Society for Human Resource Management – SHRM).

Концепция человеческих ресурсов предполагает, с одной стороны, затраты нанимателя, помимо выплачиваемой заработной платы, на отбор персонала, его обучение, социальное страхование и др.

С другой стороны, теория учитывает способность «человеческих ресурсов» приносить определенную прибыль работодателю, что и определяет их «ценностный» аспект. Чем больше среди персонала здоровых, высококвалифицированных и мотивированных работников, тем выше и прибыль.

Человеческие ресурсы – это часть населения, обладающая определенными качественными показателями, а основой человеческих ресурсов выступают трудовой потенциал

и трудовые ресурсы в совокупности [3, с. 187]. Поэтому рассмотрение человеческих ресурсов как одного из факторов производства имеет свою специфику.

Во-первых, существующие положения и технологии управления персоналом носят ситуативный характер, поскольку в отличие от других факторов производства человеческие ресурсы поддаются лишь относительному логическому анализу и прогнозированию в силу того, что человек наделен интеллектом и реагирует на внешнее воздействие эмоционально осмысленно.

Во-вторых, человеческие ресурсы в отличие от остальных ресурсов способны к постоянному совершенствованию и развитию и, соответственно, являются постоянным источником повышения эффективности производства.

В-третьих, человек, в отличие от других факторов производства, приходит в организацию осознанно, в ожидании реализации определенных своих целей, соответственно необходимо оправдание этих ожиданий со стороны организации при условии соответствия самого работника ожиданиям организации.

В-четвертых, каждый человек уникален по своей природе, соответственно невозможно управлять одинаковыми методами человеческими ресурсами.

Управление человеческими ресурсами предусматривает два варианта применяемых методов:

1. Управление людьми с целью получения от них добавленной стоимости и, таким образом, достижение конкурентного преимущества; данный подход рассматривает людей в качестве человеческого капитала, от которого, при разумных инвестициях в его развитие, может быть получен доход.

2. Общение с работниками, как с ценным видом активов, источником конкурентного преимущества в том случае, если они привержены компании, адаптивны и обладают высоким качеством (навыков, показателей деятельности и т.д.). Следовательно, в этом случае работники рассматриваются в качестве средства, а не цели [4, с. 22].

Политика управления человеческими ресурсами определяется чаще всего как «кадровая политика». Ряд специалистов по проблемам управления персоналом определяют ее как ценностные ориентиры, те или иные сочетания методов, форм, процедур, используемых в управлении людьми, способы оценки и т.д., которые опосредуются системой общих положений, принципов, установок и приоритетов, признанных базовыми и обязательными для исполнения в данной организации [5, с. 38].

По мнению авторов энциклопедического словаря по управлению персоналом, кадровая политика – это генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение и развитие кадрового потенциала, на создание ответственного и высокопроизводительного сплоченного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом стратегии развития организации [2, с. 20].

На наш взгляд, стоит согласиться с мнением, что кадровая политика определяет принципы, цели и стратегии в области работы с персоналом, на которые ориентированы все остальные мероприятия по работе с кадрами.

Большинство специалистов выделяют экономическую и социальную цели кадровой политики [6, с. 10].

Экономические цели предполагают максимизацию прибыли и минимизацию затрат. Под социальными целями следует понимать ожидания, потребности, интересы и требования сотрудников по отношению к организации или же те цели, реализации которых сотрудники придают большое значение. Удовлетворение социальных целей выражается индивидуально в удовлетворенности работой, обусловленной принципиальным улучшением материальных и нематериальных условий труда.

Главной же целью системы управления персоналом можно считать – обеспечение кадрами, организацию их эффективного использования, профессионального и социального развития. В соответствии с этими целями формируется кадровая политика организации. При определении целей особое внимание следует уделить тому, чтобы они отражали и соответствовали целевой направленности сотрудников туристского комплекса, особенно непосредственных производителей потребительских ценностей. Именно они являются залогом высококачественной услуги, а через нее и приверженности потенциальной клиентуры. Таким образом, цели кадровой политики должны быть выстроены, исходя из мотивационной программы, направленной на максимизацию личной заинтересованности каждого из производителей туристских услуг. К сожалению, подобное правило до сих пор является редкостью для наших туристских комплексов.

Сегодня много говорится о кадровом дефиците в области туризма, много рассуждений о том, почему очень малый процент специалистов с высшим профессиональным образованием желает посвятить свою трудовую деятельность сложным процессам – производства и реализации высококачественных гостиничных, ресторанных и др. услуг, а ведь причина лежит в отсутствии мотивации: низкой заработной плате; отсутствии вакансий, соответствующих уровню подготовленности, карьерного роста; ненормированности рабочего времени и др.

В широком смысле под кадровой политикой организации можно понимать систему принципов, норм и правил, на основе которых основные направления деятельности по управлению персоналом (отбор, обучение, продвижение) заранее планируются и согласовываются с общим пониманием целей и задач организации, а в узком, – набор конкретных правил, положений и ограничений во взаимоотношениях человека и организации.

Чаще всего в трудах различных авторов кадровая политика рассматривается именно как система управления персоналом предприятия. Такого мнения придерживаются А.Я. Кибанов, В.И. Шкатулла, В.В. Травин, Т.Ю. Базаров, Ю.Г. Одегов и др. Например, В.А. Дятлов утверждает: «Кадровая политика в настоящее время полностью совмещается с концепцией развития предприятия. Эта политика ориентируется на тенденции и планы развития предприятия» [7, с. 7]. Кадровая политика, по мнению Маслова Е.В., «главное направление в работе с кадрами, набор основополагающих принципов, которые реализуются кадровой службой предприятия» [8, с. 78]. А.П. Егоршин в своих трудах отмечает следующие элементы кадровой политики: тип власти в обществе, стиль руководства, философию предприятия, правила внутреннего трудового распорядка, коллективный договор [9, с. 21]. Кадровая политика, по мнению Н.В. Родионовой, соответствует уровню предприятия и представляет собой механизм по выработке тактических действий и управленческих решений, позволяющих сохранить, укрепить и развить кадровый потенциал, создать ответс-

твенный и высокопроизводительный сплоченный коллектив, способный своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учетом кадровой стратегии предприятия [10, с. 19].

Есть мнение, что менеджмент персонала имеет три уровня, или измерения: оперативный, тактический и стратегический. Они обусловлены различными масштабами задач и временем их исполнения. *Оперативный уровень* охватывает непосредственно область деловой активности персонала и соответствующую сферу влияния менеджмента персонала. Здесь представлены все функции управления персоналом, начиная от анализа данных о сотрудниках и кончая расчетом их стоимости, а также руководство персоналом. *Тактический уровень* подчеркивает принадлежность работы с персоналом общим процессам менеджмента персонала. *Стратегический уровень* включает две важнейшие ориентации менеджмента персонала: на отношения и информацию. Он призван повысить готовность к конкурентной борьбе, поддержать деловую стратегию, обеспечить прогнозирование сегментов рынка труда.

Но соответствие данных уровней различным уровням управления признают лишь отдельные специалисты. Так, Г.И. Сидунова выделяет кадровую политику на уровне государства, региона, города, организации [11, с. 38]. С точки зрения Воробьевой Л.Е.: «актуально исследовать как сущность и структуру кадровой политики на различных уровнях управления, так и механизм ее трансформации в процессе рыночных преобразований, что подтверждает необходимость деления категории «кадровая политика» на уровне государства, региона, предприятия [12, с. 14].

По мнению автора, если исходить из стратегических целей государства, то для реализации приоритетных задач развития нашей страны, возникает необходимость определения следующих трех уровней кадровой политики:

- кадровой политики государства;
- кадровой политики отраслей;
- кадровой политики организаций.

Целью нашего исследования все-таки является анализ кадровой политики отрасли и ее влияние на конкурентоспособность туристской отрасли, возможность позиционирования на мировом туристском рынке, возможность увеличения внутреннего спроса на отечественный турпродукт. Актуальность данной проблемы продиктована временем и реалиями:

- во-первых, непрофессионализмом и отсутствием квалификации руководителей большинства туристских организаций;
- во-вторых, отсутствием общей координации кадровой политики со стороны руководящего органа (Министерства спорта и туризма РК);
- в-третьих, уровень подготовки персонала не соответствует требованиям, в результате качество предоставляемых услуг уступают мировым стандартам;
- в-четвертых, существует боязнь кадровых перестановок и лишения собственной должности из-за конкуренции со стороны более квалифицированных специалистов;
- в-пятых, наблюдается трудоустройство по родственному и трайбалистскому принципу без учета требований рынка;

- в-шестых, есть отличие общеобязательного стандарта подготовки специалистов для сферы туризма от образовательных стандартов ведущих туристских держав;
- в-седьмых, наблюдается отсутствие специализаций по подготовке специалистов для сферы туризма;
- в-восьмых, отсутствуют прогнозы потребности в специалистах сферы туризма в соответствии с принятой Государственной программой развития туризма.

В конечном итоге, неконкурентоспособность персонала в целом не может способствовать повышению конкурентоспособности казахстанских туристских услуг вследствие низкого уровня сервиса, нехватки квалифицированных специалистов, неправильной организации управленческой деятельности, незнания требований рынка.

Содержание кадровой политики на уровне организации было рассмотрено выше.

Кадровая политика государства, как часть политической стратегии и тактики государства, объективная по своей природе и социальной устремленности, была определена В.А. Куличенко как наука, признанная «отражать выявленные теорией закономерности развития кадровых процессов, устойчивые, повторяющиеся связи и отношения, которые придают им четкую качественную характеристику, определяют основные черты и принципы кадровых процессов. Эта политика в своей сути выражает объективные потребности общества, развития производительных сил, систем управления, а также реальное состояние и закономерности развития кадрового потенциала [13, с. 21]».

Под кадровой политикой государства А.Я. Кибанов понимает «формирование стратегии кадровой работы, установление целей и задач, определение научных принципов подбора, расстановки и развития персонала, совершенствование форм и методов работы с персоналом в конкурентных исторических условиях того или иного периода развития страны» [14, с. 184]. Несколько иного мнения придерживается Сидунова Г.И., определяющая государственную кадровую политику как систему мер, направленных на формирование институциональных структур, в соответствии с целями, задачами и интересам государственной и национальной политике, для эффективного процесса воспроизводства кадрового потенциала на определенной фазе жизненного цикла развития государственной социально-экономической системы [10, с. 40].

Кадровую политику на уровне туристской отрасли можно определить как комплекс взаимосвязанных организационных, экономических, социально-психологических методов, обеспечивающих эффективность человеческих ресурсов, обеспечивающую конкурентоспособность отечественных туристских услуг на внутреннем и международном рынках.

Кадровая политика на уровне отрасли должна иметь стратегический аспект: она должна быть направлена на решение глобальных, долгосрочных, возможно, принципиально новых задач. Вопросы прогнозирования потребности в кадрах по регионам республики, планирования кадров, мониторинга и повышения квалификации, планирование инвестиционных затрат в рамках общей стратегии развития туристской отрасли как приоритетной могли бы координироваться Министерством туризма и спорта. Активно к сотрудничеству должны привлекаться Министерство образования и науки, Министерство труда и социальной защиты, Казахстанская Туристская Ассоциация, Казахстанская Ассоциация гостиниц и ресторанов. В большинстве стран, где туризм играет заметную роль в

экономике, государственное регулирование оказывает весьма существенное влияние на развитие туристской отрасли, поэтому, если имеется проблема с кадровым обеспечением отрасли, на наш взгляд, необходимо активизировать влияние государственных структур на решение и этой проблемы. Для того, чтобы выполнять функцию координирующего органа в программах развития туризма в стране, нести ответственность за результаты туристской деятельности, обеспечение конкурентоспособности казахстанских туристских услуг, Министерство туризма и спорта должно в общей стратегии развития туризма должно предусмотреть планирование, организацию, мотивацию кадрового менеджмента.

На основе критерия правил и норм, лежащих в основе кадровых мероприятий, различают следующие типы кадровой политики: пассивную, реактивную, превентивную, активную [15, с. 283].

Пассивной кадровой политике характерно отсутствие выраженной программы действий в отношении персонала, прогноза кадровых потребностей, диагностики кадровой ситуации в целом. В этом случае кадровая работа сводится к экстренному реагированию. На конфликтные ситуации и ликвидации негативных последствий.

При реактивной кадровой политике руководство контролирует симптомы негативного состояния в работе с персоналом, причину и ситуацию развития кризиса: возникновение конфликтных ситуаций, отсутствие достаточно квалифицированной рабочей силы для решения стоящих задач, отсутствие мотивации к высокопродуктивному труду.

Кадровая служба предприятий с превентивной кадровой политикой располагает средствами диагностики персонала и прогнозирования кадровой ситуации на среднесрочный период. Такие организации имеют сформулированные задачи по развитию персонала. Основная их проблема – разработка целевых кадровых программ.

Если руководство имеет прогноз и средства воздействия на ситуацию, а кадровая служба способна разработать антикризисные кадровые программы, проводить постоянный мониторинг ситуации и корректировать исполнение программ в соответствии с параметрами внешней и внутренней ситуации, то можно говорить о подлинно активной политике.

По степени открытости к внешней среде при формировании кадрового состава различают открытую и закрытую кадровую политики.

Открытая кадровая политика характеризуется тем, что организация прозрачна для потенциальных сотрудников на любом уровне. Такого типа кадровая политика может быть адекватна для новых организаций, ведущих агрессивную политику завоевания рынка, ориентированных на быстрый рост и стремительный выход на передовые позиции в своей отрасли.

Закрытая кадровая политика характеризуется тем, что организация ориентируется на включение нового персонала только с низшего должностного уровня, а замещение происходит только из числа сотрудников организации. Такого типа кадровая политика характерна для компаний, ориентированных на создание определенной корпоративной атмосферы, формирование особого духа причастности, а также, возможно, работающих в условиях дефицита кадровых ресурсов.

В настоящее время большинство предприятий туристской отрасли придерживаются именно последнего типа кадровой политики.

Управление человеческими ресурсами невозможно без разработки соответствующей стратегии. Стратегия – это способ рассмотрения самых важных вопросов и факторов успеха, а стратегические решения направлены на то, чтобы оказать серьезное и долгосрочное влияние на поведение и успех данной организации. Стратегическое управление персоналом является естественным продолжением стратегического управления и имеет своей целью эффективное использование работников не только на данный момент, но и в перспективе. Основной целью стратегического управления кадрами является создание стратегических возможностей за счет обеспечения квалифицированными, лояльными и хорошо мотивированными работниками, которые нужны для достижения долгосрочной конкурентоспособности. Стратегия кадровой политики конкретизируется в планах по формированию и развитию кадрового потенциала, оказывает существенное влияние на занятость и развитие людей с целью достижения поставленных стратегических целей. Она включает:

- стратегию использования персонала;
- развитие фирменного стиля работы, в частности отношений между сотрудниками;
- развитие персонала, его обучение и переподготовку;
- единые принципы и технику кадрового регулирования;
- прогноз спроса на персонал, его качество, количество, квалификацию, структуру;
- прогноз предложения персонала, его маркетинг, возможность лизинга.

Кадровая стратегия выделяет источники формирования, сохранения и развития личностного потенциала персонала.

Выделяемые специалистами (А.Я. Кибановым, Ю.Г. Одеговым, Л.В. Карташовой и др.) стратегии кадровой политики соответствуют стратегии развития этапа жизненного цикла организации.

Взяв за основу принятую классификацию стратегий, попробуем сформулировать стратегию кадровой стратегии для нынешнего этапа развития туристской отрасли – стратегии динамичного роста.

Для данной стратегии решающими факторами являются: квалификация, способность к инновациям, желание самосовершенствоваться. Организации сферы туризма должны привлекать к работе высококвалифицированных специалистов. Важнейшими моментами должны стать создание соответствующих систем оплаты труда и мотивации; обеспечение возможностей служебного роста. Для обеспечения конкурентных преимуществ необходимы инвестиции в развитие персонала. Такой стратегии необходимо придерживаться до тех пор, пока не будут обеспечены конкурентные преимущества и Казахстан не займет определенный сегмент на мировом туристском рынке.

В дальнейшем, с обеспечением определенной стабильной позиции на мировом туристском рынке возможен выбор новой стратегии, ориентированной на расширение базы профессиональных навыков, улучшение показателей работы и развитие уровня компетентности работников. С этой целью необходимо будет проведение мониторинга профессиональных навыков работников, определение потребности в новых сотрудниках, организация центров профессионального обучения при содействии Министерства туризма и спорта, Казахстанской Туристской Ассоциации, Казахстанской Ассоциации гостиниц и ресторанов.

Выбор стратегии кадровой политики должен осуществляться на основе тщательного анализа и оценки различных вариантов, что является весьма сложной задачей. Это обус-

ловлено тем, что при принятии принципиальных кадровых решений необходимо проанализировать большое количество факторов: внешних и внутренних.

К внешним факторам можно отнести национальное трудовое законодательство; состояние экономической конъюнктуры; ситуацию на рынке труда и перспективы его развития; структурный и профессиональный состав свободной рабочей силы и др. В качестве внутренних факторов, оказывающих влияние на кадровую политику можно выделить: цели организации, их временную перспективу и степень проработанности; стиль управления, закрепленный, в том числе, и в структуре организации; условия труда, включающие анализ наиболее важных характеристик, работ, привлекающих или отталкивающих людей; качественные характеристики трудового коллектива; территориальное размещение организации; применяемые технологии; размер и положение организации на рынке. Большое влияние на кадровую политику оказывают также макроэкономические факторы: жесткость кредитно-денежной политики; динамика объемов производства; структурные изменения в экономике и др.

Все эти факторы тесно взаимосвязаны между собой. Одни факторы непосредственно воздействуют на работников. Другие влияют косвенно.

Исходя из множества целей в управлении кадрами, формируется система принципов и методов, т.е. руководящих правил и способов решения теоретических и практических вопросов кадровой работы.

В практике передовых организаций существует ряд принципов кадровой политики, которые можно взять на вооружение:

- согласованность целей и экономических интересов всех уровней управления туризмом;
- демократизм управления и готовность к сотрудничеству, предполагающее соблюдение ряда условий (она должна быть понятной тем, кто направляет ее деятельность и для кого она предназначена, быть достаточно гибкой, способной сохранять совместимость с возможными изменениями в системе управления деятельностью и коллективом);
- менеджмент для всех: управление должно осуществляться на трех уровнях (высшее руководство, среднее руководство и нижнее звено);
- эффективность как критерий успеха, заключающийся в достижении целей с оптимальным использованием ресурсов и максимизацией прибыли;
- знание отдельных людей и их потребностей, учет интересов индивида и социальной группы;
- справедливость, соблюдение равенства и последовательность;
- команды как критерий успеха. Все работники являются членами команды. Все команды и отдельные сотрудники, входящие в команду, вносят вклад как в успех, так в провалы организации;
- обучение – это ключ к развитию и переменам и неотъемлемая часть жизненно важного процесса продвижения организации.

Продуманная кадровая политика, позволяющая осуществлять правильный подбор квалифицированных специалистов, способствующая развитию талантов работников, показателей работы, повышению производительности, гибкости, инновациям и обеспечивающая высокий уровень персонального обслуживания потребителей, может содействовать

достижению конкурентной позиции туристской отрасли Казахстана на мировом рынке. Несомненной выгодой, возникающей в результате конкурентного преимущества, основанного на эффективном управлении персоналом, является то, что это преимущество сложно повторить.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нагимова З.А. Управление персоналом на предприятиях гостиничного бизнеса. – СПб.: Питер, 2004. – 144 с.
2. Управление персоналом. Энциклопедический словарь./Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1998.
3. Скобкин С.С. Менеджмент в туризме. – М.: Магистр, 2007 – 447 с.
4. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. – СПб.: Питер, 2004 – 831 с.
5. Одегов Ю.Г., Карташова Л.В. Управление персоналом, оценка эффективности. – М.: Изд-во «Экзамен», 2004. – 256 с.
6. Каренов Р.С. Кадровый менеджмент. – Алматы: Гылым, 1998. – 184 с.
7. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента. – М.: Дело, 1997. – 336 с.
8. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2003.
9. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н. Новгород: НИМБ, 1999.
10. Родионова Н.В. и др. Управление персоналом предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 495 с.
11. Сидунова Г.И. Инновационная стратегия формирования кадровой политики социально-экономических систем. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, Волгоградский государственный технический университет, 2004.
12. Кибанов и др. Управление персоналом организации. – М.: ИНФРА, 1997. – 512 с.
13. Абалкин Л.И. и др. Ресурсный потенциал экономического роста. – М.: «Путь России», 2002. – 576 с.

Н. ӘЛИХАН,

Т. Рыскұлов атындағы ҚазЭУ магистранты

ҚАЗАҚСТАНДА ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫНДАҒЫ САЛЫҚ САЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Шағын және орта бизнес – мемлекеттің экономикалық жандануына және халықтың экономикалық белсенділігін жоғарлатуға, сондай-ақ оның дамуы бәсекелесті, динамикалық және диверсификацияланған экономиканың құрылуына жағдай жасайды.

Шағын және орта бизнес экономиканың ірге қалаушы буыны, оның даму жағдайы мен деңгейінен ел экономикасы дамуының тұрақтылығы қамтамасыз етіледі және жалпы ұлттық өнімнің сапасы мен құрылымы анықталады. Экономикасы дамыған мемлекеттерде Жапонияда, Германияда, Бельгия мен Италияда шағын және орта бизнес барлық кәсіпорындардың 90 пайызын құрап отыр. Көптеген дамыған елдердің жалпы ішкі өнімінің 50 пайызы шағын және орта бизнес үлесіне тиесілі [1].

Рыноктық экономикада шағын және орта кәсіпкерлік екі түрлі негізгі қызмет атқарады: экономикалық және әлеуметтік. Экономикалық қызмет негізіне бәсекелестікті дамыту, материалдық және материалдық емес ресурстарды тиімді пайдалану, ішкі сұраныстың импортқа тәуелділігін жою және т.б. жатса, әлеуметтік қызметі жұмыссыздық проблемасын шешу, кедейшілікті жою және мемлекеттің экономикалық дамуын тежейтін көптеген проблемаларды шешу жолдарын қамтамасыз етеді. Сондықтан бұл саланы дамыту еліміздің экономикасы үшін маңызды мәселе болып табылады.

Рыноктық экономикада шағын және орта бизнесті дамытудың негізгі жолдарының бірі – салықтық реттеу болып табылады.

Салық салуды дұрыс жолға қоюды қамтамасыз ету күрделі және қарама-қайшылыққа толы, өйткені мемлекет үшін негізгі мәселе болып салық салуды жоғарлату болатын болса, ал жеке тұлғалар мен шаруашылық субъектілер салық төлеуді азайтуға ұмтылады. Сондықтан да халықтың әлеуметтік жағдайы салық салу саясатында негізгі фактор ретінде қаралуы тиіс.

Шағын және орта бизнес- мемлекеттің тірегі, орта тапты өсіретін инкубатор болып табылады. Сондықтан осы салаға қолданылатын салық саясатын жетілдіруде келесі мәселелерді ескеру қажет:

- кәсіпкерлікке салық салғанда кәсіпкерлердің әл-ауқатымен санасу;
- кәсіпкерлерге мемлекет тарапынан жан-жақты қолдау көрсету;
- салық ауыртпалылығын мейлінше жеңілдету.

Салық салу мемлекеттің өз қызметін атқару мүмкіндігін қамтамасыз етеді. Ал шағын және орта бизнеске қолданылатын тиімді салық салу жүйесі мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық өсуіне оң ықпалын тигізеді [2].

1-кестеде Қазақстан Республикасының 2006-2008 жылдардағы мемлекеттік бюджетінің кірісіндегі салықтық түсімдердің құрамы мен үлес салмағы көрсетілген.

Кесте 1

Көрсеткіштер:	2006	2007	2008
Барлық кірістер (млн теңге)	2 338 034	2 887 874	4 034 410
Оның ішінде салықтық түсімдер (млн теңге);	2 209 102	2 356 040	2 819 510
Бюджет кірісіндегі салықтық түсімдердің үлесі, %	94,4%	81,6%	69,9%

Ескерту: ҚР ҚМ Статистикалық бюллетені, 2009, №1.

1-кестеден көріп отырғандай, кірістердің негізін салықтық түсімдер құрап отыр.

Салық жүйесін жетілдіріп, қалыптастыру- күрделі процесс. Қазақстанда кәсіпкерлік қызметке кедергі келтірмейтін салық жүйесін қалыптастыру өзекті мәселелер қатарында болып отыр.

Дүниежүзілік дағдарыстың әсерінен, 2008 жылы шағын және орта бизнес субъектілерінің саны, осы секторда жұмыс істейтіндердің саны, шығаратын өнімнің көлемі азайды. Дүниежүзілік дағдарысқа байланысты Қазақстандағы шағын және орта бизнес секторын қаржыландыру көлемі де қысқарған болатын. Тек 2009 жылдың 1 тоқсанында шағын және орта бизнес сегментіндегі өндіріс көлемі 2008 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 1,5 есе төмендеп кетті.

Дамыған елдердің тәжірибесі көрсеткендей, экономикалық реформалар жасауда және дағдарыстан шығуда шағын және орта кәсіпкерлік үлкен рөл атқарады. Өйткені, шағын және орта кәсіпорындар икемді болып келеді, сұранысқа тез жауап беріп, рынок сұранысы мен қажеттілігін тез қанағаттандыра алады. Ірі кәсіпорындарға қарағанда, шағын және орта кәсіпорындар өзінің икемділігінің арқасында экономика мен қоғамның жаңа қажеттіліктеріне сай қызметін қайта құруға бейім болады.

Салық саясаты арқылы шаруашылық жүргізуші субъектілердің қызметін ынталандыруға немесе шектеуге болады. Салық ауыртпалығы неғұрлым жоғары болса, соғұрлым салық төлеушінің салық төлеу ынтасы мен мүмкіншілігі де кемиді. Сондықтан мемлекет салықтар, салық ставкалары мен жеңілдіктері арқылы реттеушілік қызметін жүзеге асыру барысында экономиканы, өндіріс пен инвестицияны, шағын және орта бизнесті ынталандыруға тигізетін әсерін де басты назарда ұстауы шарт.

Қазіргі кезде елімізде шағын және орта бизнес субъектілері үшін арнаулы салық режимдері қарастырылған. Арнаулы салық режимдерінің келесідей түрлері бар:

- патент негізіндегі шағын бизнес субъектілеріне арналған арнаулы салық режимі.
- оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимі.
- шаруа және фермер қожалықтары үшін арнаулы салық режимі.
- ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруші заңды тұлғалар мен селолық тұтыну кооперативтері үшін арнаулы салық режимдері [3].

Экономиканың көлеңкелі секторын қысқарту қажеттілігі мен рыноктағы салық салу жүйесін ескере отырып, салық кодексінде біржолғы талон негізіндегі салық режимін жою ұсынылды. Бірақ, «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасының кодексін қолданысқа енгізу туралы» ҚР Заңының 9 бабы-

на сәйкес кәсіпкерлер біржолғы талон негізіндегі арнаулы салық режимін 2011 жылдың 1 қаңтарына дейін қолдануға құқығы бар. Осы режимді алып тастау оны басынан бастап құрғандарға, яғни эпизодтық қызметті жүзеге асырушы тұлғаларға әсер етпейді. Олар салық салынбайтын минимумға 12 ең төменгі жалақы мөлшерінде тең келетін болады немесе кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырушы ретінде танылмайды.

Кәсіпкердің жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен салық төлеуіне мүмкүндігі бар. Салық төлеуші салықты есептеу мен төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептілігін табыс етудің жоғарыда көрсетілген тәртіптердің біреуін ғана дербес таңдауына құқылы. Арнаулы салық режимдерін ауыстыруға болады. Мысалы, патенттен жалпыға бірдей белгіленген тәртіпке немесе оңайлатылған декларация негізіне ауысуына болады. Алайда, жалпыға бірдей белгіленген тәртіпке ауысқан кезде жалпыға бірдей белгіленген тәртіп күнтізбелік екі жыл қолданылғаннан кейін ғана арнаулы салық режиміне қайта ауысуға болады.

Патент нысаны уәкілетті органдармен белгіленіп отырады. Патент бойынша қызметкерлердің еңбегін пайдаланбайтын, жылына табысы тиісті қаржы жылына арналған республикалық бюджет туралы заңда белгіленген ең төменгі жалақының 200 еселенген мөлшерінен аспайтын кәсіпкерлер жұмыс жасай алады. (2009 жылы бұл сома 2 694 000 (13 470 x 200) теңгені құрады).

Патентпен кәсіпкер табысына салынатын жеке табыс салығы мен әлеуметтік салық бойынша бюджетпен есеп айырысу фактісі расталады. Патент кәсіпкердің патентте көрсетілген мерзім ішінде салықты төлегендігін және кәсіпкерлік қызметпен айналысуына құқықты екендігін растайды. Патент кәсіпкердің табыс еткен салықтық өтініші мен патент құнын есептеу негізінде кемінде бір ай және он екі айдан аспайтын мерзімге беріледі. Бюджетке төленетін патент құнын, әлеуметтік аударымдарды төлеуді, міндетті зейнетақы жарналарын аударуды растайтын құжаттар есеп-қисапқа қоса берілуі тиіс.

Патент құнын есептеу салық салу объектісіне (алынған табысқа) 2% мөлшеріндегі ставканы қолдану жолымен жүргізіледі. Патент құны оның жарты бөлігі мөлшеріндегі жеке табыс салығы және «Міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы» ҚР Заңына сәйкес есептелген әлеуметтік аударымдарды алып тастағаннан кейінгі патент құнының жарты бөлігі мөлшеріндегі әлеуметтік салық түрінде бюджетке төленуге жатады.

Әлеуметтік аударымдар сомасы әлеуметтік салық сомасынан асып түскен кезде, әлеуметтік салық сомасы нөлге тең болады. Егер нақты табыс патенттің қолданылу мерзімінің ішінде есеп-қисапта көрсетілген табыс мөлшерінен асып түссе, жеке кәсіпкер бес жұмыс күні ішінде асып түскен сомаға қосымша есеп-қисапты табыс етуге және осы сомадан салықтар төлеуге міндетті.

Оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимі салықты есептеудің келесідей принципін қарастырады. Салық салу объектісі болып алынған табыс саналады және оған 3% мөлшеріндегі ставка қолданылады. Салық кодексінің 436 бабының 2 тармақшасына сәйкес кәсіпкер егер қызметкерлерінің орташа айлық жалақысы ең төмен жалақының 2 еселенген мөлшерінен аз болса, салық сомасын азайтуға құқығы бар. (2009 жылы бұл көрсеткіш 26 940 теңгені құрады). Есептелген сома кәсіпкерлер табысына салынатын жеке табыс салығы мен әлеуметтік салық бөліктерінен құралады.

2009 жылдан бастап оңайлатылған декларация салық органына есепті салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 15-нен кешіктірілмей табыс етіледі. Салықтарды бюджетке төлеу есепті салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 25-нен кешіктірілмей жүргізіледі. Яғни, бірінші тоқсан бойынша декларация 15 мамырға дейін тапсырылуы және салық бюджетке 25 мамырға дейін төленуі қажет. Қызметкерлердің жалақысынан ұсталынатын жеке табыс салығы, әлеуметтік аударымдар сомаларын төлеу, міндетті зейнетақы жарналарын аудару 25 мамырдан кешіктірілмей жүргізілуі керек.

Шаруа немесе фермер қожалықтары арнаулы салық режимін немесе жалпыға бірдей белгіленген тәртіпті дербес таңдауға құқылы. Шаруа немесе фермер қожалықтары үшін арнаулы салық режимі бірыңғай жер салығын төлеу негізінде бюджетпен есеп айырысудың ерекше тәртібін көздейді және ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру, өзі өндірген ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу және оны өткізу жөніндегі шаруа немесе фермер қожалықтарының қызметіне қолданылады. Жеке меншік құқығындағы және (немесе) жер пайдалану құқығындағы жер учаскелері болған кезде, шаруа немесе фермер қожалықтарына арнаулы салық режимін қолдану құқығы беріледі. Салықтық кезең болып күнтізбелік жыл саналады. Егістік бойынша бірыңғай жер салығын есептеу жер учаскелерінің жиынтық бағалау құнына жер учаскелерінің жиынтық ауданын негізге ала отырып, салық кодексінің 444 бабында бекітілген ставкаларды қолдану жолымен жүргізіледі. Жер учаскесін пайдаланудың нақты кезеңі үшін жер учаскесін бағалаудың құны жер учаскесін бағалаудың құнын он екіге бөлу және жер учаскесін пайдаланудың нақты кезеңі айларының санына көбейту арқылы айкындалады.

Жаңа Салық кодексінің енуіне байланысты шағын және орта бизнес субъектілері үшін корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдерді есептеу және төлеудегі өзгерістер жағымды болды. Алдыңғы салық кезеңінің алдындағы салық кезеңіндегі жылдық жиынтық табысы айлық есептік көрсеткіштің 325000 еселенген мөлшеріне тең сомадан аспайтын салық төлеушілер аванстық төлемдерді есептемеуге және төлемеуге құқылы. Көптеген кәсіпкерлер үшін мүлік салығын есептеу бойынша тәртіптің өзгеруі де жақсы хабар болды. Енді кәсіпкер тек жермен берік байланыстағы ғимараттары мен құрылыстары үшін салық төлейді. Ал машиналар, есептеу техникасы, кассалық аппараттар, жиһаз және басқа да құралдар мүлік салығы бойынша салық салу объектілері болып табылмайды. Сонымен қатар, қазір салықтық есептілік формаларының саны азайтылып, оңайлатылуда және негізінен есептілікті тапсыру мен салықты төлеу мерзімдері ұзартылғанын айта кеткен жөн [4].

2009 жылы Қазақстан Республикасының статистика Агенттігінің мәліметтері бойынша, Қазақстан Республикасында жұмыс істейтін 743 473 бірлік шағын және орта бизнес субъектілері тіркелген. Оның ішінде орта бизнес субъектілері 2385 кәсіпорын, яғни шағын және орта бизнес субъектілерінің жалпы санының небары 0,3% құрайды. Шағын бизнес субъектілерінің 68,9% (510861 бірлік) қызметін жеке кәсіпкер түрінде, 22,9% (169626 бірлік) шаруа қожалықтары түрінде және 8,2% (60601 бірлік) заңды тұлға ретінде жүзеге асырады.

Шағын және орта бизнесте белсенді жұмыс жасайтын азаматтардың саны 2009 жылы 2088 мың адамды құрады. Былтырғы жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда шағын және орта бизнесте белсенді жұмыс жасайтындардың саны Оңтүстік Қазақстан облысында 1,9% азайып отыр.

Белсенді шағын және орта бизнес субъектілерінің 2009 жылы өнім шығару (тауар және қызмет көрсету) көлемі 2682,7 млрд. теңгені құрады [5].

Шағын және орта бизнестің салалық құрылымын қарасақ, мұнда шағын және орта бизнестің жартысы сауда саласында шұғылдануда, 4%- құрылыс саласында, тек 3% ғана өнеркәсіп саласында шоғырланған. Бұл рыноктық экономикалы дамыған елдердің сәйкес көрсеткішінен төрт есе аз болып көрінеді.

Мұндай деректер арқылы шағын және орта бизнестің бұлайша дамуы экономиканы диверсификациялауға мүмкіндік туғызбайтынын көре аламыз. Өйткені диверсификациялауды қамтамасыз ететін шағын және орта бизнес кәсіпорындарының, әсіресе өнеркәсіп секторында, нақтырақ болсақ, өңдеп шығаратын өнеркәсіп секторында қызмет ететін заңды тұлғалардың маңызы өте зор.

Қазір шағын және орта бизнес көбіне сауда мен құрылыстық қосалқы контракттармен айналысады. Алайда, өнеркәсіп пен нақты өндірісті дамыту керек. Қазір жұмыс жасап жатқан шағын және орта бизнес кәсіпкерлеріне өзінің пішінінің кеңістігінде жаңа технологияларды пайдаланып, инновациялы- бәсекелесті өнімдер (қызмет көрсетулер) шығаруға тырысу керек. Қазақстанда кәсіпкерлердің шамамен 2,9% тұтынушысына жаңа тауар мен қызмет көрсетуді ұсынады. Бәсекелестеріне қарағанда өзге өнім шығаратын, кәсіпкерлігін енді бастап келе жатқандардың үлесі небары 5,5% құраса, ал жаңа технологияларды қолданатындардың үлесі 5,3%. Ірі және тұрақты бизнес жаңа инновациялық тауарды игеруге бара бермейді, өйткені оның тәуекелділігі жоғары. Ал егер шағын және орта кәсіпкерлерге жаңа, осы заманғы өнімді игеруге көмектессе, оған шетелдерде де сұраныс болар еді.

Қазақстанда белсенді кәсіпкерлер саны көп. Тек оларға жаңа технологияларды игеріп, экспорттық потенциалы бар, бәсекелесті өнім шағару үшін қажетті ұзақ мерзімді инвестициялар тартуға көмек көрсету керек. Тез дамитын компаниялардың санын өсіру үшін шағын және орта бизнесті қолдауға бағытталған мемлекеттік саясатты жетілдіру қажет. Осындай компаниялардың дамуын қолдаудың негізгі бағытының бірі- оларды рейдерліктен және мемлекеттік органдардың сансыз көп тексерістерінен қорғау болып табылады. Шағын және орта бизнестің дамуын қолдайтын мемлекеттік саясат кәсіпкерліктің санын емес, сапасын ынталандыруға бағытталуы қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Ермекбаева Б.Ж. *Налоговые стимулы развития малого бизнеса. Вестник КазНУ. Серия экономическая №1, 2003*
2. Исахова П.Б. *Орта және шағын кәсіпкерлікті дамытудағы салық салудың рөлі. Аль-Пари №3, 2005.*
3. *Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы. Салық кодексі - Алматы: ЮРИСТ, 2009.- 468б.*
4. Скоринова В. *Применение специальных налоговых режимов предпринимателями в 2009 году. Бухгалтер и право №3, 2009.*
5. *ҚР Статистика агенттігінің сайты: <http://www.stat.kz>.*

А.К. ШАРИПОВ,

к.э.н., доцент

Ж.А. АСАНОВА,

ст. преподаватель ЖГУ им. И. Жансугурова

ПРОБЛЕМЫ КООПЕРИРОВАНИЯ В СВЕКЛОСАХАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ КАЗАХСТАНА

Основной целью кооперирования в свеклосахарном производстве является возрождение производства сахара в республике и повышение его конкурентоспособности.

По одному из множества определений, «кластер – это группа территориально соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга». Участников кластеров объединяет производство конкурентоспособной конечной продукции. Из опыта последних десяти лет развития кластерных систем, они дали значительный импульс развития регионам тех стран, которые применили их принципы.

Основными принципами формирования территориально-отраслевого кластера в свеклосахарном производстве являются:

- формирование взаимовыгодных отношений между производителями, переработчиками сахарной свеклы, а также с торгово-сбытовыми и другими обслуживающими и поддерживающими организациями;
- добровольность создания сетей и кооперационных связей в кластере;
- развитие и поддержание добросовестной конкуренции между участниками кластера;
- развитие горизонтальной и вертикальной интеграции;
- оптимизация по всей цепи добавленных стоимостей и снижение удельных издержек.

Сахарная промышленность должна играть ключевую роль не только в пищевой промышленности Казахстана, но и значительную роль в экономике в целом, т. к. решает социальные проблемы обеспечения населения сахаром – пищевым продуктом первой необходимости, особенно важным для оздоровления нации; создания рабочих мест в городе и сельской местности. Для достижения стратегической цели необходимы радикальные сдвиги во взаимоотношениях между самими предпринимателями, а также между государством и предпринимателями, которые бы способствовали координации, консолидации, оптимизации действий для повышения эффективности свеклосахарного сектора изменения в политике правительства и энергичные усилия предприятий отрасли.

Стратегия сахарного кластера предполагает тесное партнерство, взаимосвязь бизнес-структур, бизнес-окружения, государства, общественности в разработке и реализации отраслевых программ, инициативных бизнес-проектов, предусматривающих снижение барьеров развития бизнеса и соответствующей отрасли и максимальное вовлечение и оптимальное использование ресурсов отрасли и бизнеса. Стратегия предусматривает, что сахарный кластер имеет, в основном, направленность на удовлетворение внутренних нужд страны, снижение зависимости от импорта, а также на создание экспортного потенциала.

Для реализации вышеуказанных целей сахарный кластер должен выполнять следующие функции:

- обеспечение продовольственной безопасности страны;
- обеспечение взаимовыгодных экономических отношений между свеклосеющими хозяйствами, сахарными заводами и обслуживающими и поддерживающими организациями;
- представление и защита интересов производителей свеклы и сахара в государственных органах и общественных объединениях;
- организация и участие в обсуждении вопросов финансового и экономического характера, касающихся производства свеклы и сахара;
- организация международного сотрудничества производителей свеклы и сахара;
- регулирование экспортно-импортных операций;
- содействие в развитии и принятии правовых актов, стимулирующих развитие отечественного свеклосахарного производства;
- обеспечение высокого качества отечественной продукции (сахара), соответствие ее международным стандартам;
- обеспечение свеклосеющих хозяйств высококачественными семенами, удобрениями, ГСМ, сельскохозяйственной техникой и технологией и другими средствами производства;
- модернизация сахарных заводов, обеспечение их ресурсосберегающими технологиями;
- обеспечение безотходного производства в свеклосахарной отрасли и др.

В отличие от обычной интеграции и кооперации хозяйствующих субъектов кластеры имеют ряд особенностей: наличие крупного предприятия-лидера, определяющего долгосрочную стратегию кластера, в данном случае сахарный завод; территориальная локализация участников кластера; устойчивость межхозяйственных связей участников; долгосрочная координация взаимодействия их. С учетом вышеперечисленных особенностей, а также проведенного анализа состояния развития сфер производства, хранения, переработки и реализации сахарной свеклы и сахара нами выявлены организационно-экономические предпосылки формирования и развития сахарного кластера в республике:

- достаточные возможности развития производственного, трудового потенциала отрасли;
- близость поставщиков сырья и рынков сбыта готовой продукции;
- наличие перерабатывающих предприятий и возможности их производственных мощностей для производства сахара как свекловичного, так и из тростникового сырья;
- наличие сырьевой базы сахарных заводов и доступ к сырью;
- потенциальные возможности к инновациям и обучению персонала;
- наличие доступа к специализированным услугам внешней инфраструктуры.

Ядром рекомендуемого сахарного кластера являются перерабатывающие предприятия отрасли, в частности сахарные заводы республики. С целью объединения интересов свеклосеющих хозяйств и сахарных заводов рекомендуется создать два региональных сахарных кластеров на базе Алматинского и Жамбылского областей республики. Согласно

рекомендуемой стратегии сахарного кластера, предполагается тесное сотрудничество производителей свеклы и сахара, поставщиков основных средств производства, поддерживающих и сопутствующих организаций (государственные, финансовые, общественные и др.) с целью повышения конкурентоспособности отечественного продукта – сахара.

В состав сахарного кластера должны войти:

- свеклосеющие хозяйства района;
- свеклоприемный пункт;
- сахарный завод;
- откормочный цех;
- центр подготовки специалистов;
- информационно-консалтинговый центр;
- центр технического сервиса и обеспечения материально-техническими ресурсами;
- маркетинговый центр;
- Координационный совет, в состав которого должны войти представители государственных (местных) органов, финансовых органов, научнообразовательных, общественных организаций, поставщиков средств производства, торгово-сбытовых организаций и т.д.

Основными задачами Координационного совета сахарного кластера республики являются:

- координация и регулирование механизма взаимодействия участников созданного сахарного кластера;
- установление взаимоотношений с государственными органами, финансовыми институтами;
- создание и утверждение координационного совета сахарного кластера;
- организация единой системы информационного обеспечения;
- создание и развитие центра обучения, переподготовки кадров, НПЦ, консалтинговых фирм;
- расширение межотраслевого сотрудничества.

Рекомендуемая модель взаимодействия участников сахарного кластера позволит объединить предприятия, связанные единым технологическим циклом от производства сырья до готовой продукции, стимулировать тесное сотрудничество сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий, инженерных кадров, ученых, государства и т.д.; защищать экономические интересы каждого участника, в конечном счете, увеличить производство выпускаемой продукции и повысить ее конкурентоспособность.

Государственная поддержка развития свеклосахарного производства республики, ее инфраструктуры, максимальное использование географических, ресурсных и других конкурентных преимуществ предприятий отрасли, взаимовыгодность и добровольность объединений предприятий, а также внедрение других основополагающих принципов организации кластерных систем позволит сформировать сахарный кластер Казахстана. По прогнозным расчетам, формирование сахарного кластера республики позволит довести валовой сбор сахарной свеклы до 1228 тыс. т за счет расширения посевных площадей до 40 тыс. га и увеличения урожайности до 307 ц/га в среднем по республике. Значительная

доля свекловичного сырья прогнозируется производить в Алматинской области (70%) с площадью посева 28 тыс. га, урожайностью 310 ц/га. Жамбылская область, согласно расчетам, может довести валовой сбор сахарной свеклы до 360 тыс. т с площадью посева 12 тыс. га и урожайностью 300 ц/га.

Процесс формирования сахарного кластера в Республике Казахстан включает в себя и организацию вышеописанных форм кооперации свеклосеющих хозяйств, сахарных заводов и обслуживающих организаций. Это обосновывается мелкотоварным характером хозяйствования производителей сахарной свеклы, неразвитостью системы закупа и сбыта сырья, хранения и транспортировки ее на переработку, обеспечения материально-техническими ресурсами и обслуживания свеклосеющих хозяйств. Координация деятельности производителей свекловичного сырья, защиты экономических интересов, обеспечения их необходимыми средствами производства рекомендуется возложить на Ассоциацию сельскохозяйственных кооперативов (районная, областная, республиканская), представители которой в свою очередь будут входить в состав Координационного совета сахарного кластера. Это будет способствовать развитию взаимовыгодных экономических отношений между производителями сахарной свеклы и сахара, торгово-сбытовыми предприятиями, поставщиками средств производства; оптимизации загрузки производственных мощностей сахарных заводов, сокращению транспортных издержек и потерь сырья и готовой продукции; стабильному их сбыту и в конечном счете повышению эффективности свеклосахарного производства в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Отраслевая программа «Производство сахарной свеклы и белого сахара на 2004-2005 годы».* – Астана, 2004.
2. Агибалов А.В. *Производство сахарной свеклы без затрат ручного труда // Сахар, свекла.* – 2002, № 2. – С. 6-10.
3. Скугорев Н.С. *Свекла и сахар Казахстана: вчера, сегодня, завтра // Продуктовый рынок.* – 2002, № 5. – С. 7.
4. *Сельское, лесное и рыбное хозяйство Казахстана в 2007 г.: /Стат. сб. – Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2008. – 440 с.*

Р.А. МУРАТОВА,
соискатель ИЭ МОН РК,
ст. преп КазУМОиМЯ им. Абылай-хана

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОДУКТА

Повышение конкурентоспособности регионального строительного продукта является приоритетной задачей не только в свете последних решений правительства и общей стратегии государства, направленной на индустриально-инновационное развитие экономики страны и регионов, но и служит основой функционирования любого хозяйствующего субъекта. Поэтому, в целях регулирования конкурентных отношений должен функционировать эффективный механизм государственной поддержки путем воздействия на экономическое развитие через систему налогов, льготного кредитования, государственных заказов, прямых дотаций и т.д., а также нормативно-законодательного механизма поддержки конкуренции. К примеру, в Законе Республики Казахстан «О недобросовестной конкуренции» от 14 февраля 2002 г. перечислены десять основных видов недобросовестной конкуренции и определены меры по их пресечению [1].

Одним из направлений усиления позитивных параметров конкурентоспособности строительной продукции является акцентирование на экологических параметрах строительного производства. Поэтому при оценке конкурентоспособности регионального строительного продукта должен учитываться фактор экологической устойчивости застраиваемой территории, который может определяться, как уровень предельно допустимой экологической нагрузки на территорию (ПДЭН) и как оценка степени использования асимметричного потенциала региона [2].

Действующая в региональном строительном комплексе конкуренция может оцениваться по механизму экономического воздействия, определяемому как позитивными последствиями (стимулирование развития и повышение эффективности строительного производства, повышение качества возводимых объектов, внедрение инновационных технологий и т.д.), так и негативными проявлениями (сокращением размеров строительного рынка и потерей потребителей, снижением эффективности производства, дополнительными затратами, сокращением объемов производства, ликвидацией предприятий, реструктуризацией компаний, банкротством предприятий и т.д.).

Влияние конкурентоспособности строительного комплекса на развитие регионального строительного рынка выражается в интенсификации факторов спроса и предложения на строительную продукцию, а также, активизации процессов формирования регионального строительного рынка и его модернизации.

Конкурентоспособность – это динамичная характеристика, обладающая временными качественными и количественными параметрами, физическими, экономическими, а также и психологическими свойствами. Последний параметр отражает эмоциональное состояние конкурирующих сторон. Оценка конкурентоспособности может различаться используемыми методами оценки, уровнем и интенсивностью воздействия [3], а также составом оцениваемых параметров, проиллюстрированных на рисунке 1.

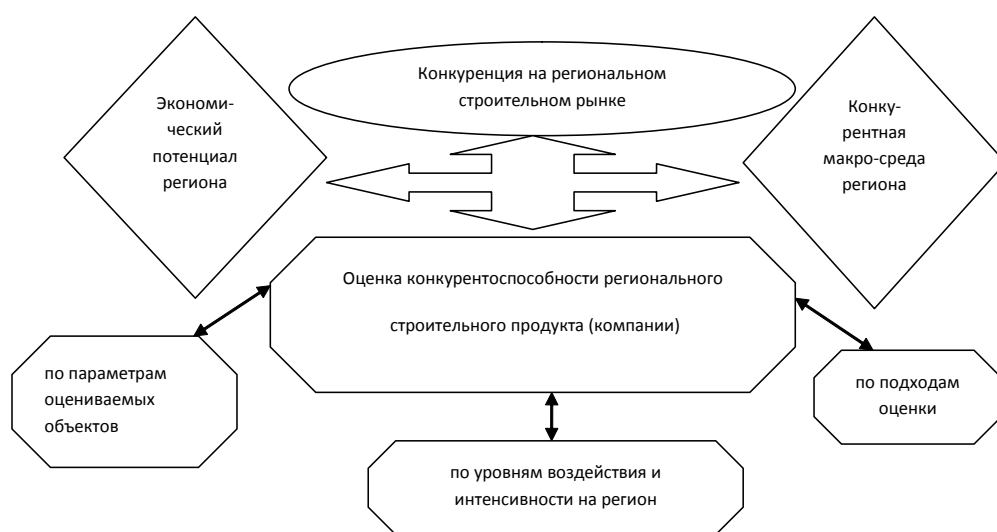


Рис. 1. Конкурентоспособность регионального строительного продукта*

*Разработано автором

Конкурентоспособность строительной продукции (организации) региона зависит от состояния экономического потенциала региона и конкурентной макроэкономической среды.

Для оценки конкурентоспособности регионального строительного продукта возможно использование методов и подходов теории оценки стоимости самого строительного предприятия, недвижимого имущества предприятия или выпускаемой им строительной продукции. Этим методам присущ некоторый субъективизм, связанный с целями оценки: продажи, аренды, реструктуризации, банкротства, изменения формы собственности и т.д. Если рассматривать конкурентоспособность, как некое материальное явление, выражающееся в определенных экономических показателях, то из этих подходов наиболее приемлемыми можно считать оценку по потенциальному доходу, приносимому оцениваемым объектом недвижимости в сопоставлении с конкурируемым объектом и сопоставительную оценку по рыночной стоимости сравниваемых объектов. Затратный подход оценки конкурентоспособности регионального строительного комплекса основан на оценке эффективности затрат, направленных на создание и поддержание конкурентных преимуществ строительной продукции или компании данного региона. На региональном строительном рынке для успешного развития экономических отношений необходимо наличие определенной конкурентной среды, в противном случае, возникают явления монополии строительной организации или монополии потребителя-заказчика строительной продукции. Так, региональная конкурентоспособность строительной продукции зависит от природно-ресурсного потенциала и пространственных факторов, в то время как отраслевая конкурентоспособность зависит от специализации строительного предприятия.

Нами на основе комплексного подхода предлагается производить выбор организационных форм функционирования регионального строительного рынка на основе методики оценки интегральной конкурентоспособности строительной компании. В предложенной методике в набор классификационных признаков вошли такие факторы, как предметная, так и ценовая составляющие конкурентоспособности. В набор конкурентоформирующих элементов включены цена продукции, ее качество, использование мощностей строительного предприятия, сроки выполнения работ, имидж организации и экологические факторы.

Оценка эффективности модернизации регионального строительного рынка и конкурентоспособности строительной продукции может рассматриваться по следующей схеме (рис. 2).

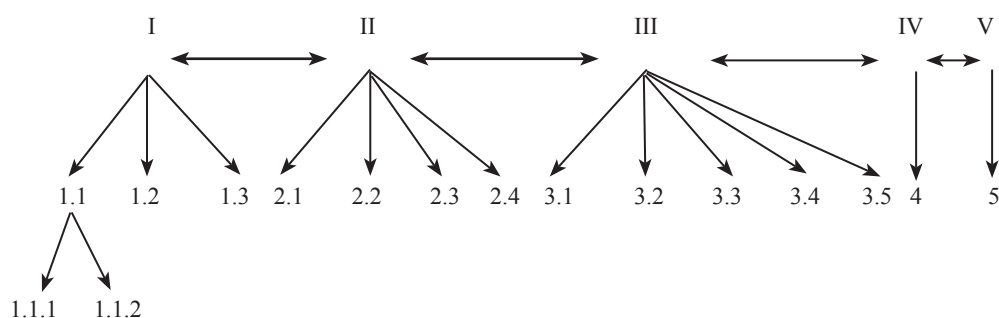


Рис. 2. Схема параметров конкурентоспособности строительной продукции*

*Разработано автором

Таким образом, даются следующие определения:

I. Ценовая конкурентоспособность.

1.1. Соотношение с ценами основных конкурентов.

1.1.1. Соотношение с ценами объектов, возводимых по типовым проектам.

1.1.2. Соотношение с ценами объектов, возводимых по индивидуальным проектам.

1.2. Действенность системы дифференциации цен в ходе реализации стратегии конкурентной политики.

1.3. Наличие и эффективность системы оплаты труда в зависимости от объемов работ, условий производства и видов работ, способов производства.

II. Качество строительной продукции.

2.1. Функциональность строительной продукции и учет региональных факторов.

2.2. Архитектурное решение и исполнение.

2.3. Технологичность строительного производства.

2.4. Экологичность проектного решения и технологии производства строительномонтажных работ.

III. Использование существующих мощностей и ресурсов.

3.1. Применение местных строительных материалов и вторичных ресурсов.

3.2. Использование местных рабочих кадров и специалистов.

3.3. Эффективное использование оборотных средств организации.

3.4. Степень утилизации отходов строительного производства.

IV. Сроки выполнения работ.

V. Имидж строительной организации.

Оценка указанных факторов по нашей методике производится сравнением с показателями конкурентов или с предприятиями, достигшими высокого признания и соответствующими международным стандартам.

При выявлении конкурентов необходимо учитывать их равновеликость по объемам производства, отраслевой и технологической специализации производства, а также предприятия, специализирующиеся на возведении объектов разных отраслей или предприятия, специализирующиеся на ремонтно-строительных работах и проектно-строительные объединения и т.д.

Оценка указанных параметров производится по трехбалльной системе следующим образом:

I. Ценовая конкурентоспособность

1.1. Соотношение с ценами основных конкурентов

1.1.1. Соотношение с ценами объектов, возводимых по типовым проектам

а) цены ниже - 3;

б) цены равны - 2;

в) цены выше - 1.

1.1.2. Соотношение с ценами объектов, возводимых по индивидуальным проектам:

а) цены ниже - 3;

б) цены равны - 2;

в) цены выше - 1.

1.2. Действенность системы дифференциации цен по всем объектам

а) система дифференциации цен высокоэффективна - 3;

б) система дифференциации цен низкоэффективна - 2;

в) система дифференциации цен неэффективна - 1.

1.3. Наличие и эффективность системы оплаты труда в зависимости от объемов работ, условий производства и видов работ, способов производства.

а) Система оплаты труда во всех процессах и этапах дифференцирована в зависимости от вышеперечисленных факторов - 3;

б) частично дифференцирована на некоторых процессах - 2;

в) не дифференцирована вообще - 1.

II. Качество строительной продукции

2.1. Функциональность продукции

а) высокая степень функционального соответствия объекта потребностям заказчика - 3;

б) средняя степень функционального соответствия - 2;

в) низкая степень функционального соответствия - 1.

2.2. Архитектурное решение и исполнение:

а) объект имеет высокий уровень архитектурного решения и конструктивного исполнения - 3;

б) объект имеет среднюю степень - 2;

в) объект имеет низкую степень - 1.

2.3. Технологичность производства.

а) уровень организационно-технической подготовки производства выше, чем у кон-

курентов и (или) отвечает высоко современным требованиям технической оснащенности строительного производства - 3;

б) параметры аналогичны - 2;

в) уровень ниже, чем у конкурентов и (или) не отвечает современным требованиям оснащенности производства - 1.

2.4. Экологичность проектного решения и технологии производства строительно-монтажных работ:

а) проект подвергся экологической экспертизе и в ходе возведения соблюдаются все требования защиты окружающей среды и применяется безотходная схема производства работ и отсутствует негативное влияние строительного производства на окружающую среду; объект подвергнут экологическому аудиту и соответствует стандартам серии ISO-14000 - 3;

б) негативное влияние строительного производства на окружающую среду незначительно - 2;

в) проект не прошел экологическую экспертизу, не соблюдаются требования защиты окружающей среды - 1.

III. Использование существующих мощностей и ресурсов.

3.1.а) существующие производственные мощности используются рационально и в полном объеме - 3;

б) производственные мощности используются рационально - 2;

в) производственные мощности используются нерационально - 1.

3.2. Применение местных строительных материалов и вторичных ресурсов.

а) полностью во всех процессах - 3;

б) частично - 2;

в) не используются - 1.

3.3. Использование местных рабочих кадров и специалистов.

а) численность работников из местных кадров выше, чем у конкурентов - 3;

б) численность работников на уровне конкурентов - 2;

в) численность работников из местных кадров ниже, чем у конкурентов - 1.

3.4. Эффективное использование оборотных средств:

а) высокоэффективно (по финансовым показателям) - 3;

б) недостаточно эффективно (по финансовым показателям) - 2;

в) неэффективно (по финансовым показателям) - 1.

3.5. Степень утилизации отходов.

а) утилизируются полностью, т.е. безотходное производство - 3;

б) утилизируются частично путем использования в производстве - 2;

в) не утилизируются - 1.

IV. Сроки выполнения работ.

а) меньше, чем у конкурентов - 3;

б) на уровне конкурентов - 2;

в) продолжительнее - 1.

V. Имидж строительной организации:

а) высокий (известна в широких кругах) - 3;

б) средний (известна незначительному кругу лиц) - 2;

в) малоизвестная (не зарекомендовавшая себя компания) - 1.

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ

Оценка указанных факторов может производиться по балловой системе следующим образом. Все факторы составляют 15 элементов, сгруппированным по пяти направлениям. Таким образом, максимальное значение конкурентоспособности составит 45 баллов, среднее - 30, а минимальное - 15 баллов. Перечисленные группы и формирующие их элементы сведены в таблице 1.

1. Расчет параметров конкурентоспособности*

Балл по фактору	I-Цена			II-качество				III-ресурсы					IV-сроки	V-Имидж	Σ-баллов
	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3	2.4	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	4	5	
	1.1.1														
	1.1.2														
Max	6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	45
Aver	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	30
Min	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	15
по группе	I			II				III					IV	V	
Max	12			12				15					3	3	45
Aver	8			8				10					2	2	30
Min	4			4				5					1	1	15

*Разработано автором

Каждый фактор оценивается по максимальному (max =3 балла), среднему (aver=2 балла) и минимальному (min = 1 балл) значениям. В последнем столбце приведена общая сумма баллов по трем значениям.

По приведенной схеме все перечисленные факторы равнозначны. Сопоставим все факторы друг с другом по степени их приоритетности по нижеприведенной матрице.

При сравнении используется следующая схема: приоритет показателя – 2 балла; показатели равнозначны – 1 балл; отсутствие приоритета у сравниваемых показателей – 0. Итоговое значение каждого столбца определяет степень приоритетности фактора (табл. 2).

2. Матрица выбора приоритетов*

Факторы	I-Цена	II-Качество	III-Ресурсы	IV-Сроки	V-Имидж	ИТОГО
I-Цена	-	1	0	1	0	2
II-Качество	1	-	2	0	0	3
III-Ресурсы	2	0	-	1	0	3
IV-Сроки	1	2	1	-	1	5
V- Имидж	2	2	2	1	-	7
Всего	6	5	5	3	1	20

*Расчеты автора

Таким образом, исходя из расчета показателей таблицы 2, приоритеты по группе факторов расположились следующим образом:

- I. Цена – 6 баллов (из общей суммы баллов 20 - 30% или 0,3)
- II Качество – 5 баллов (из общей суммы баллов 20 - 25% или 0,25)
- III Ресурсы – 5 баллов (из общей суммы баллов 20 - 25 % или 0,25)
- IV Сроки – 3 балла (из общей суммы баллов 20 - 15% или 0,15)
- V имидж – 1 балл -(из общей суммы баллов 20 - 5% или 0,05).

Расстановка приоритетов осуществлялась, исходя из позиций строительной организации, для которой эффективное использование ресурсов имеет первостепенное значение. Для заказчика при расстановке приоритетов возможно усиление ценовой составляющей, имиджа компании и сроков выполнения работ. Таким образом, *максимальная* сумма баллов оценки с учетом веса каждого фактора составит:

$(12 * 0,3) + (12 * 0,25) + (15 * 0,25) + (3 * 0,15) + (3 * 0,05) = 3,6 + 4 + 7,5 + 4,5 + 0,15 = 19,75$ балла

Средняя сумма баллов оценки составит :

$(8 * 0,3) + (8 * 0,25) + (10 * 0,25) + (2 * 0,15) + (2 * 0,05) = 2,4 + 2 + 2,5 + 0,3 + 0,1 = 7,3$ балла

Минимальная сумма баллов оценки составит :

$(4 * 0,3) + (4 * 0,25) + (5 * 0,25) + (1 * 0,15) + (1 * 0,05) = 1,2 + 1,0 + 1,25 + 0,15 + 0,05 = 3,65$ балла.

Следовательно, при учете факторов приоритетности разница в оценках между максимальной и средней оценками составляет 12,45 балла или 63%, а между средней и минимальной оценками на 3,65 балла или 76 % и между максимальным и минимальным значениями оценок - 16.1 балла или 81%.

Усредненный разрыв в баллах по трем оценкам составляет $(12,45 + 3,65 + 16,1) : 3 \approx 5,4$.

Без учета факторов приоритетности разница между максимальной и средней оценками, средней и минимальной, была равной и составляла 15 баллов.

Данная методика определения рейтинга конкурентоспособности позволяет провести сравнительный анализ строительных компаний, функционирующих на региональном рынке и выявить их конкурентные преимущества, а также дает возможность сформировать конкурентные позиции регионального строительного предприятия, как на региональном строительном рынке, так и на внешних по отношению к регионам рынках и определить перспективы развития региональных строительных комплексов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан «О недобросовестной конкуренции» от 14 февраля 2002 г.
2. Нурланова Н.К., Днишев Ф.М. Устойчивое развитие в условиях освоения природных ресурсов // Сб. Разработка Программы устойчивого развития РК: концептуальные основы и механизмы. Материалы круглого стола от 6 мая 2003 г. – Алматы, 2003.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М., 2002. – С. 356.

Ю.Б. КЛЮЕВ,
д.э.н., профессор УГТУ-УПИ
Б.К. ДЖАМАНБАЛИН,
соискатель УГТУ-УПИ

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ НА ЭНЕРГОПРЕДПРИЯТИЯХ
КАЗАХСТАНА**

Одним из приоритетных направлений развития экономики Казахстана является эффективное использование электроэнергетического потенциала страны. Для выбора наилучшей стратегии развития этой отрасли прежде всего необходимо выявить наиболее существенные проблемы этой отрасли. Предлагаемая модель ранжирования главных проблем энергетики Казахстана создает предпосылки повышения конкурентоспособности предприятий энергетики страны.

Для конкретного энергетического комплекса одной из суперпроблем является проблема, связанная с необходимостью повышения конкурентоспособности предприятия. Для решения этой проблемы прежде всего необходимо объективное и эффективное управление конкурентоспособностью на каждом энергопредприятии. При оценке конкурентоспособности необходимо, в первую очередь, определить наиболее слабые стороны не только отдельного энергопредприятия, но и отрасли в целом.

Развития электроэнергетики в Казахстане показывает достаточно хорошие результаты, хотя и требует дальнейшей серьезной работы. Тем не менее, остаются **нерешенными проблемами** этой отрасли, которые требуют дальнейшей работы в этом направлении:

- развитие энергетического комплекса страны достигло критического предела старения основных фондов, что выразилось в энергетическом кризисе южных регионов страны, повышении тарифов по предоставлению услуг поставщиками тепла и энергии;
- не решена проблема электрификации сельских населенных пунктов, полностью пришли в негодность линии электропередач на селе;
- увеличивается рост дефицита электроэнергии по регионам.

К проблемным вопросам развития оптового и розничного рынков электроэнергии отнесены:

- отсутствие рыночных механизмов поддержания баланса между фактическими и контрактными величинами производства-потребления электрической энергии в ЕЭС Казахстана в режиме «реального времени»;
- не разработаны меры по обеспечению оперативных резервов генерирующих мощностей в ЕЭС Казахстана, необходимых для ее устойчивого функционирования и надежного электроснабжения потребителей;
- на розничном рынке основными проблемами, требующими своего решения, являются: существование различных организационно-структурных схем электроснабжения в регионах страны – от вертикально интегрированных до выделенных в

самостоятельные юридические лица районных электрических сетей (РЭС), разделенных существовавших ранее РЭКов на самостоятельные юридические лица в виде областных и городских электрических сетей;

- незавершенность приватизации РЭКов;
- отсутствие конкуренции в сфере поставки электроэнергии розничным потребителям;
- несовершенство тарифной методологии на передачу электроэнергии по сетям регионального уровня в части отсутствия стимулов у РЭКов к снижению нормативных и сверхнормативных (коммерческих) потерь;
- отсутствие у РЭКов раздельного учета затрат при осуществлении функций по передаче электроэнергии и электроснабжению розничных потребителей;
- отсутствие в программе развития электроэнергетики раздела по развитию электрификации сельских населенных пунктов.
- необходимость создания условий для работы электростанций с комбинированным типом производства электроэнергии и тепла на конкурентном рынке электроэнергии;
- низкий уровень привлечения инвестиций в реконструкцию и обновление электра- и теплосетевого хозяйства.

На основе анализа существующих проблем энергетики Казахстана была составлена блок-схема главных проблем, среди которых можно выделить супер-проблему: «старение основных фондов» и, как следствие, главная сверх-проблема – это «низкая конкурентоспособность» всего энергетического комплекса (рис. 1). Следующим шагом решения проблем управления энергетикой Казахстана является «метод построения дерева целей – проблем» [1]. Дерево представляет собой последовательное разворачивание целей предприятия через подпроблемы, через причины возникновения подпроблем. Задача построения дерева – это последовательно разворачиваемая цепочка связей (рис. 1).

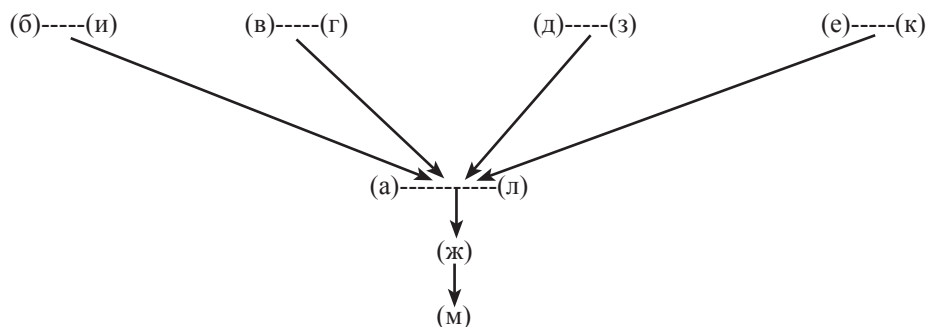


Рис. 1. Построение дерева целей-проблем

При построении дерева определялись связи между проблемами для последовательного построения матриц связей между каждой парой проблем:

1. При этом проводилась группировка проблем, независимых от других и не влияющих на другие проблемы.
2. Выделялись проблемы, не зависящие от других, но влияющие на другие проблемы.
3. Выделялась главная суперпроблема, от которой зависят решения выделенных или сгруппированных проблем.
4. Выделялась сверх проблема всей энергетической отрасли.

Отсюда вытекает следующая задача – построение прогнозной модели повышения конкурентоспособности энергетики страны.

Этап первый или ранжирование решения главных проблем :

- структурная перестройка энергетики Казахстана (рис. 2).

Этап второй: изменение тарифной политики по поставкам электроэнергии потребителям.

Этап третий: привлечение инвестиций в реконструкцию и обновление энергетического комплекса.

Структурная перестройка энергетики Казахстана.

В Казахстане в настоящее время существуют следующие структуры:

- независимые территориальные акционерные компании с полным циклом производства, транспорта и распределения электроэнергии и тепла;
- транспортная национальная компания, на балансе которой межгосударственные, межрегиональные линии электропередачи;
- независимые акционерные электростанции с функциями производства электроэнергии, продажи ее прямым крупным потребителям, региональным энергетическим компаниям по рыночным ценам.

Существующая структура не может обеспечивать:

- достижение максимальной экономичности работы электростанций как региональных энергетических компаний из-за того, что практически нет конкуренции среди производителей;
- самофинансирование всех звеньев энергетики, поскольку при назначении тарифов закладывается уровень рентабельности, не позволяющий осуществлять развитие, реконструкцию, модернизацию предприятий;
- равные стартовые предпосылки для развития конкуренции из-за того, что региональная система всегда будет добиваться первоочередной продажи собственной электроэнергии, а затем уже покупной из НЭС путем завышения регионального тарифа;
- заинтересованность регионов в развитии собственных источников энергии, поскольку во всем мире развитием занимаются только энергокомпании, т.е. структуры, заинтересованные в получении прибыли от производства и продажи электроэнергии.

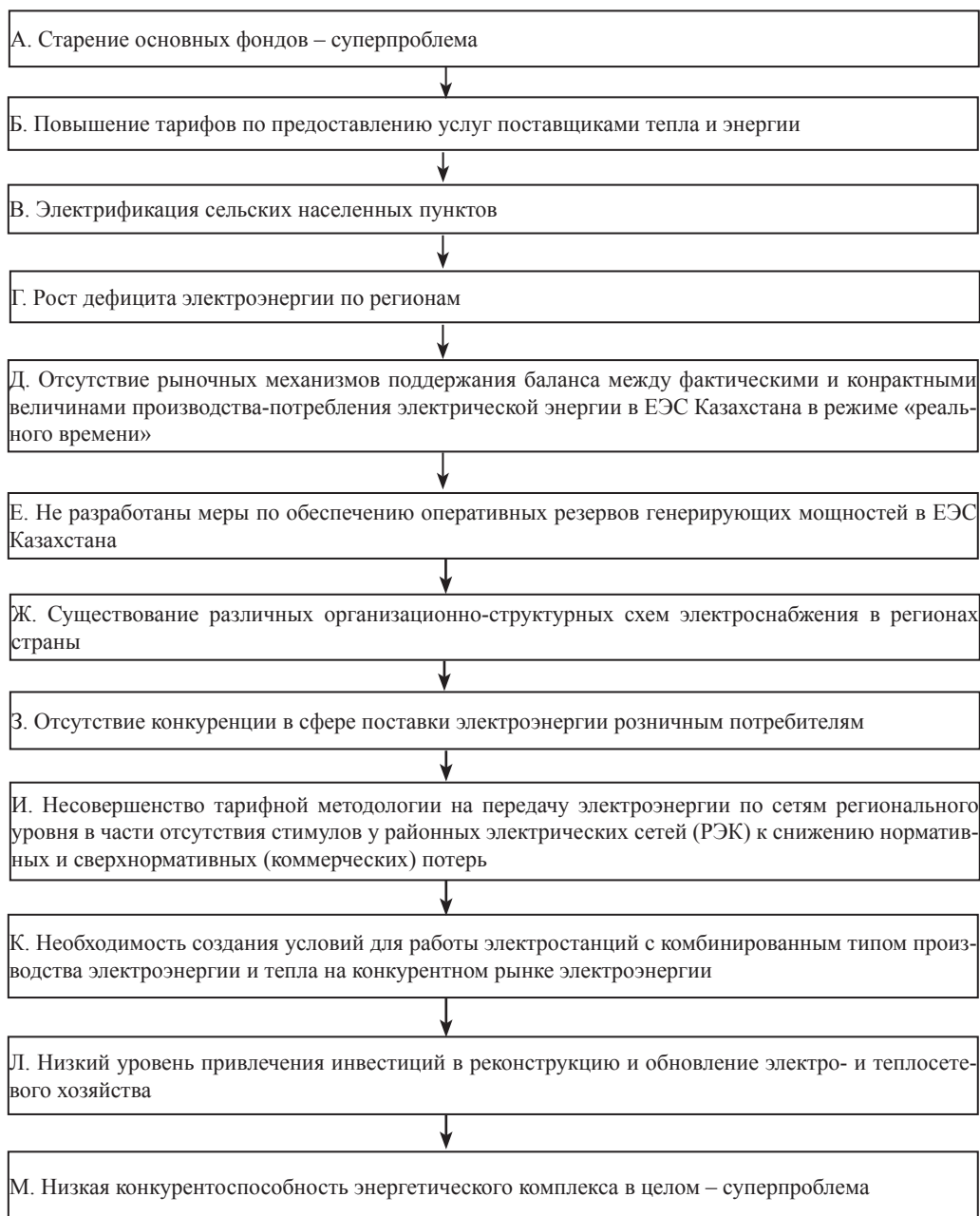


Рис. 2. Блок схема главных проблем энергетики Казахстана

- равные стартовые предпосылки для развития конкуренции из-за того, что региональная система всегда будет добиваться первоочередной продажи собственной электроэнергии, а затем уже покупной из НЭС путем завышения регионального тарифа;
- заинтересованность регионов в развитии собственных источников энергии, поскольку во всем мире развитием занимаются только энергокомпании, т.е. структуры, заинтересованные в получении прибыли от производства и продажи электроэнергии.

Поэтому необходима структурная перестройка энергетики Казахстана, а именно:

- все специализированные предприятия должны акционироваться, создавая при необходимости разные акционерные формы;
- гидравлические станции, должны быть национальными энергопроизводящими организациями
- электрические тепловые станции, режимы работ которых определяются балансом теплоснабжения городов централизованного теплоснабжения, котельные и тепловые сети, должны формировать базу энергоснабжающих (тепловой энергией) организаций этих городов;
- региональные энергетические компании должны по территориальным и функциональным признакам формировать энергоснабжающие организации;
- региональные энергетические компании могут структурно дробиться на уровне районов, поселков, может быть даже до уровня микрорайонов.
- тариф на покупку электрической энергии для нужд оптового рынка устанавливается самими производителями,
- тариф для населения и энергоемких промышленных потребителей формируется республиканской регулирующей энергетической комиссией;
- тариф на электроэнергию для остальных потребителей и для потребителей тепловой энергии определяется территориальными регулирующими комиссиями;
- потребители всех уровней должны сохранять право выбора поставщика электрической энергии между оптовым и региональным уровнем.

Предлагаемая структурная перестройка энергетики Казахстана (рис. 1) приведет:

- к росту авторитета электроэнергии как товара;
- к улучшению уровня реализации;
- товар будет иметь владельца от производителя до потребителя;
- появиться конкуренция, что не позволит повысить цены на электроэнергию;
- всегда есть с кого спросить за качество и надежность энергоснабжения.

Предлагаемые меры помогут ускорить интеграцию энергетики в мировую экономику и создать предпосылки для привлечения любой формы инвестиций в энергетику, формировать условия для внедрения энергосберегающих технологий производителей, так и у потребителей, стимулировать широкие массы работников принять активное участие в проводимом правительством переводе экономики из централизованного управления в рыночное.

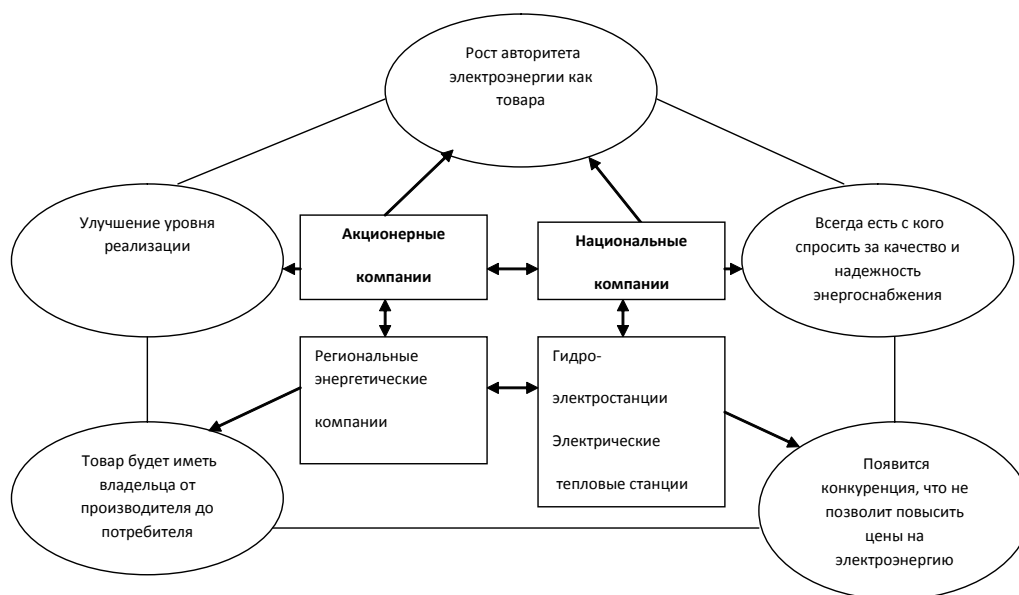


Рис. 3.3. Схема структурной перестройки энергетики Казахстана

ЛИТЕРАТУРА

1. Травкин А.А., Ключев Ю.Б. Проблемно-ориентированное управление на энергосбытовых предприятиях. – Екатеринбург, УГТУ-УПИ, 2008, – С.11-12.

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі

ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады. Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр. Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.

С.С. ЫДЫРЫС,

к.э.н., профессор

Международного Казахско-Турецкого университета им. Х.А. Ясави

КРУПНЫЙ ГОРОД КАК ИНДУСТРИАЛЬНО-РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТЕРРИТОРИИ СТРАНЫ

Очевидно, что успехи в инновационном развитии экономики регионов будут в значительной степени определяться степенью социально-экономического развития крупных городов и активного вовлечения их потенциала в данный процесс. В мире наметилась тенденция серьезного влияния города на политическую и экономическую жизнь региона и страны. Давно известно, что крупные города это моторы развития регионов. Развитие промышленной инфраструктуры, естественно, опирается на город.

Как известно, в городах Казахстана проживает свыше 50% его населения. В них, особенно в Алматы, Астане, Караганде и ряде других городов, сосредоточены огромные интеллектуальные и духовные силы страны. Перспективы развитие г. Астаны будет проходить по современным мировым стандартам как одного из крупных центров международного взаимодействия в Европе. В то же время развитие г. Алматы будет продолжаться как крупного регионального центра финансовой и деловой активности. Как же будут развиваться другие города, в том числе областные центры промышленных регионов, многие из которых даже не имеют генеральных планов развития?

Успеха в глобальном мире добиваются не те, кто копирует лучшее на сегодня, а те, кто создает новое, идущее на смену ушедшему. Не промышленность сама по себе с ее фондами, не деньги, а кадры, интеллектуальный капитал делают территорию конкурентоспособной и капитализированной. Привлекательность города зависит не от количества промышленных предприятий на его территории, а от степени включенности их продукции в мировую торговлю. Каждый город должен конкурировать за мировые ресурсы, максимально используя в своей деятельности современные технологии и технику управления.

Трансформация отечественной экономики в направлении ее «интеллектуализации» наряду с новыми формами собственности – это уже не модернизация, а принципиально новое строительство региональной экономики. Интересы формирования постиндустриального промышленного потенциала требуют технологий завтрашнего дня и инновационного предпринимательства. Вступление Казахстана в ВТО станет дополнительным импульсом к ускоренной модернизации экономики города и повышению его конкурентоспособности на региональных и мировых рынках.

Происходящие в мире процессы глобализации и усиления международной конкуренции, изменения в экономике постоянно морождают новые возможности и новые проблемы для развития городов. Городское сообщество должно быть готово к динамичным изменениям и ответить на следующие вопросы:

- какими конкурентными природными и интеллектуальными ресурсами располагает город;

- что ждет промышленность и в целом экономику города при вступлении Казахстана в ВТО и дальнейшей глобализации мировой экономики, какими путями максимально использовать в своей практике накопленный собственный и мировой научно-технологический опыт и наработки;
- как способствовать экспансии города на зарубежный рынок, в другие регионы Казахстана и Центральной Азии?

Как видно, наличие четкой цели, ясных приоритетов в экономике и социальной политике улучшает конкурентные позиции города на международных рынках, позволяет эффективно выстраивать отношения с инвесторами, международными финансовыми организациями, адекватно реагируя на стратегические вызовы.

Представляется важным определить в связи с этим качественный и количественный критерии, которым бы отвечал город, претендующий на роль лидера инновационного развития экономики региона. К ним следует отнести:

- уровень интеллектуального потенциала;
- степень развитости городской среды;
- обеспеченность современными видами информационной и транспортной инфраструктуры;
- наличие и потенциал научно-технических организаций и вузов, а также высокотехнологичных предприятий и фирм;
- сравнительно высокую окупаемость вложенных интеллектуальных и финансовых средств за короткий отрезок времени;
- инвестиционную привлекательность и минимальную зависимость от государственных вложений даже на начальном этапе.

Чтобы определить соответствие этим критериям, необходима реальная оценка экономического, технологического, научно-образовательного и нравственного потенциала города.

По нашему мнению, основные предпосылки для положительного ответа на эти вопросы у каждого города областного значения имеются. Он сохраняет достаточный определенный потенциал развития, несмотря на то, что, конечно, требуются реструктуризация промышленных предприятий и повышение его технологического уровня до мирового. С учетом ресурсной базы и наличия квалифицированной силы крупный город имеет все основания для оптимистического варианта долгосрочного развития.

Повышение роли города как областного центра региона базируется не столько на восстановлении накопленного потенциала, сколько на создании новых наукоемких производств и освоении конкурентоспособной продукции. Важным фактором инновационного развития является включение в этот процесс элементов творческой среды, а также культуры, искусства и других гуманитарных источников.

С учетом изложенных выше положений рассмотрим подробнее инновационный потенциал столицы Казахстана – Астаны и мегаполиса – Алматы, а также крупного индустриального областного центра – города Караганды.

Астана, где разработаны «Региональная программа индустриально инновационного развития города» и «Программа развития промышленности строительных материалов,

изделий и конструкций на 2005-2014 гг». В рамках существующих программ и проводимой политики индустриально-инновационного развития реализация проектов в основном происходит в сфере стройиндустрии, что связано с широкомасштабным строительством города. В настоящее время производством продукции, используемой в строительстве, занимаются свыше 170 промышленных предприятий, в том числе 23 крупных и средних. Стройиндустрия города представлена производством деревянных строительных конструкций и столярных изделий, красок и лаков, пластиковых изделий, применяемых в строительстве, производством строительных изделий из бетона, гипса цемента, строительных конструкций и др.

Малыми предприятиями ТОО «Alit», ТОО «Big Elit», ТОО «Аксункар ССМ» освоено производство сухих строительных смесей. В АО «Банк развития Казахстана» одобрен к финансированию инвестиционный проект ТОО АБК «Максат» по строительству завода по производству бетонных, железобетонных изделий и конструкций. Разработаны следующие инновационные проекты: производство олефинов, арен (ароматических углеводородов) и компонентов моторного топлива; производство нового газа магневодорода; создание опытно-промышленной плазмохимической установки по переработке жидких отходов и производству магнеза; производство инструментальной среды моделирования ТОФИ-технологии; производство электронных систем экспрессного контроля и управления технологическими процессами (ТПС-М); создание и развитие кластера «Строительные материалы» и т.д.

В текущем году Координационным советом пилотного кластера «Строительные материалы» проводится работа по отбору и размещению на территории индустриального парка инвестиционных проектов.

Алматы, где в данном городе функционирует 1928 промышленных предприятий, из них 175 крупных и средних, на долю которых приходится 73,5% общего объема промышленного производства. Наибольший удельный вес в общегородском объеме производства занимают предприятия пищевой, машиностроительной и целлюлозно-бумажной промышленности. Из всех отраслей промышленности наиболее высокий прирост зафиксирован в производстве строительных материалов – 34,2%, продуктов питания – 20,7%, пошиве специальной одежды – 54,0%. Объем инвестиций в развитие производства на предприятиях обрабатывающей промышленности составил 10,7 млрд тенге. В рамках Программы индустриально-инновационного развития реализуются 23 проекта.

Предприниматели города Алматы активно вкладывают средства в такие передовые технологии и производства, как информационные технологии, развитие цифровых спутниковых систем телепроката и телекоммуникаций и др. Значительные перспективы открываются для производителей при становлении Алматы как международного регионального финансового центра. Здесь открываются огромные возможности для привлечения иностранного капитала и технологий в развитие промышленности города и выход на международные рынки.

В настоящее время городское общество приходит к пониманию того, что мировыми лидерами становятся не столько те, кто владеет природными ресурсами, сколько те, кто владеет интеллектуальным и инновационным потенциалами. В связи с этим, конкурентоспо-

собна та территория или крупный город, где доминирует соответствующий промышленный и инновационный потенциал. Алматы умело использует свои креативные преимущества.

На территории Алматинского технопарка размещено порядка 65 компаний, где занято свыше 600 человек. Акиматом уделяется большое внимание созданию рынка деловой информации об инвестиционных возможностях города. Информация по приоритетным проектам была направлена дипломатическим и торговым представительствам, аккредитованным в г. Алматы, а также дипломатическим представительствам Республики Казахстан за рубежом.

Караганда, который является центром исследуемый нами города индустрии, имеющий развитые горнодобывающий, металлургический и машиностроительный комплексы, мощности энергоисточников, развитую сеть промышленной инфраструктуры. В состав данной области входят города Темиртау, Жезказган, Балхаш, Сарань, Шахтинск, Приозерск и другие территориальные образования, определяющие геополитическое положение Караганды.

Стартовые условия развития города Караганды – это качество городской среды накопленный научнопроизводственный и кадровый потенциал, геополитическое положение и т.п. довольно высоки, чтобы она смогла стать одним из лидеров в модернизации экономики и локомотивом научно-технологического развития региона и страны без единовременного вложения огромных денежных и временных затрат.

Город Караганда имеет благоприятное транспортно-географическое положение, находясь на пересечении авиалиний, железнодорожных, автомобильных, стратегических магистралей республиканского значения. Город имеет потенциал создания крупного логистического центра. Караганда это крупный железнодорожный узел, в котором пересекаются магистрали, соединяющие европейскую и азиатскую части страны, особенно, северные и южные районы.

Караганда также представляет собой крупный узел международных и национальных телекоммуникационных систем формирования и распространения массовой информации.

Статус современной Караганды и перспективы ее развития во многом определяются исторически сложившимся принципом становления и развития города. Наличие крупного природно-ресурсного потенциала обуславливает особое место Караганды среди других городов Казахстана.

Духовные и культурные ресурсы, сложившиеся традиции города дают уверенность в настоящем и позволяют предвосхитить будущее. Караганда, будучи творческим, созидательным и индустриальным центром Казахстана, взрастила большую плеяду государственных и общественных деятелей, крупных организаторов промышленности, науки и образования, в числе которых первый Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев [1].

Тысячи ученых, инженеров, экономистов, врачей и специалистов и других профессий, прошедших горнило производства, успешно передают свои знания, профессиональный опыт и мастерство на предприятиях ближнего и дальнего зарубежья.

Территориальная близость к Астане существенно повышает доступ Караганды к новым точкам роста столицы и расширяет возможности формирования информационной и финансовой ниш в этой агломерации.

Караганда имеет многопрофильный и многоукладный характер обладает высокой индустриальной культурой и разноректорностью технологического развития. Этот особый дух, городская культура и устойчивые традиции, сложившийся быт и отношения в научно-промышленной сфере сохраняют внутреннюю созидательную энергию для инновационного развития.

Новая геополитическая роль и социально-экономическая политика Караганды должны быть направлены на развитие города как регионального центра, способствующего развитию промышленности, транспорта, телекоммуникаций и связи, информационной технологии, строительства, научно-исследовательских, инновационных и инженеринговых образований, сферы услуг в регионе.

Караганда может занять важное место, отвечающее стратегическим интересам Казахстана. Высокий образовательный уровень населения и наличие крупных градообразующих предприятий, в том числе и с научной базой, позволяют осуществить технологический прорыв.

Еще одна из точек роста Караганды высокий научно-исследовательский сектор экономики. Важным фактором развития Караганды является ее сравнительно высокий научно-технический и научно-образовательный потенциал. В городе работают сеть научно-исследовательских и опытно-конструкторских центров, а также высшие учебные заведения.

В настоящее время ученые экономисты готовы обеспечить производство крупными разработками, способными качественно изменить производственные и технологические процессы.

Результаты анализа конкурентных преимуществ и недостатков Караганды (SWOT-анализ) приведен в таблице.

Безусловно, к числу городов, которые практически имеют шансы быть лидерами инновационного развития экономики, относится и Караганда.

Конкурентные преимущества и недостатки г. Караганды

Аспект	Преимущества	Недостатки
Геополитическое положение	Выгодное экономико-географическое положение. Находится в экономически развитом регионе, наличие крупного транспортного узла и кадрового потенциала. Близость к сырьевым ресурсам.	Удаленность от относительно важных центров и регионов Европы и Азии, морских портов. Недостаточное использование преимуществ геополитического положения. Относительно суровый континентальный климат.
Население. Социальная сфера	Высокий интеллектуальный потенциал и культурный уровень. Низкая социальная конфликтность.	Неблагоприятная демографическая ситуация. Низкая продолжительность жизни мужчин. Относительно невысокий уровень доходов.

Продолжение таблицы

	Наличие университетов и вузов. Развитая система культурно-просветительных, медицинских учреждений. Быстрое развитие системы социальной поддержки.	Высокий уровень оттока ученых, молодежи, квалифицированных специалистов обрабатывающей промышленности, в том числе в Астану. Недостаточное управление процессами культурного и духовного развития.
Инфраструктура. Жилищная сфера	Наличие программы реформирования жилищной сферы. Увеличивающееся разнообразие транспорта. Относительно развитая система связи и коммуникаций. Несоответствие стоимости жилья и доходов населения.	Изношенность основных элементов инфраструктуры базовых систем коммуникаций, тепла, электроэнергии. Высокая доля жилья низкого стандарта и ветхого. Отсутствие масштабной системы инвестирования и кредитования развития инфраструктуры. Необходимость реконструкции системы автомагистралей.
Экономика	Развитая многопрофильная производственная база. Наличие научно-технологического потенциала для организации выпуска наукоемкой высокотехнологичной продукции. Значительный экспортный потенциал.	Неразвитость высокотехнологичных отраслей, определяющих успех на мировом рынке. Низкий уровень привлечения прямых зарубежных инвестиций. Несовершенная налоговая система. Отсутствие закона «О местном самоуправлении».
Окружающая среда	Благоприятные метеорологические факторы.	Рост выбросов вредных веществ за счет автотранспортных средств в центре города.
Планировочная среда. Пространственная организация, градостроительное регулирование	Активное строительство в центре города. Большие земельные ресурсы в собственности города. Наличие пространственной системы кадастровой оценки.	Необходимость перестройки микрорайонов. Разрушение традиций города. Сравнительно высокая протяженность городской черты и инженерных коммуникаций. Недостаточное нормативно-правовое обеспечение земельных отношений и рынка недвижимости. Отсутствие современного генерального плана развития города.

Таким образом, город Караганда, как и любой крупный город страны, способна выступить с пакетом инициатив по ускорению прогрессивных социально-экономических преобразований в условиях индустриально-инновационного развития Республики Казахстан. В этом плане, не только г. Караганда, но и любой крупный город в системе регионального хозяйствования, призван организовывать производственную деятельность, социальное и культурно-бытовое обслуживание населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Послание Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева от 2007 г.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)
ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)
ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)
СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)
ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)
ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)
МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)
ТУРИЗМ (международный туризм)
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)
СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)
ЭКОЛОГИЯ
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ
СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная
УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе
АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).
ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Н.Н. НУРМУХАМЕТОВ,

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и учет» ВКГУ им. С. Аманжолова

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РК

Обеспечение конкурентоспособности продукции предприятий машиностроительной отрасли – проблема, решение которой связано с разработкой, изготовлением, продажей и обслуживанием, т.е. с осуществлением целенаправленной деятельности по установлению, формированию, и поддержанию требуемого уровня конкурентоспособности на всех этапах создания продукции. В научной литературе большинство определений сходятся на том, что конкурентоспособность является понятием относительным и проявляется в результате сравнения комплекса показателей, характеризующих степень удовлетворения потребностей каждого отдельного индивида, группы людей или общества в целом. Фактически. Это проявление качества продукции в условиях рыночных отношений, которое включает технический уровень и экономический эффект и определяется способностью быть купленной на конкретном рынке с наибольшей экономической выгодой для предприятия.

Исследуя научные труды Адлера Ю.П., Азгальдова Г.Г., Версана В.Г., Воронина Г.П. и др. выявлено, что понятие конкурентоспособности анализируется в сопоставлении с важнейшей технико-экономической категорией – качеством продукции, которое в соответствии с определением Международной организации по стандартизации – совокупность свойств и характеристик продукта, которые придают ему способность удовлетворить обусловленные или предполагаемые потребности [1].

Необходимо отметить, что конкурентоспособность продукта (продукции, услуг) определяется, в отличие от качества, совокупностью только тех конкретных свойств, которые представляют несомненный интерес для данного покупателя и обеспечивают удовлетворение данной потребности, а прочие характеристики во внимание не принимаются. Более того, в силу указанного, товар с более высоким уровнем качества может быть конкурентоспособен, если значительно повысилась его стоимость за счет придания товару новых свойств, не представляющих существенного интереса для основной группы его покупателей. Поэтому понятие «конкурентоспособность» отличается от понятия «качество продукции» по следующим соображениям:

1. Уровень качества продукции, технический уровень продукции – это относительные характеристики качества, основанные на сравнении значений показателей качества оцениваемой продукции с базовыми значениями соответствующих показателей. Сравнение с базой – необходимый элемент оценки как уровня качества, так и технического уровня. Выбор продукции, принимаемой за базу сравнения, зависит от цели, для которой проводится сравнение.

Что касается конкурентоспособности продукции, то для ее оценки необходимо сравнить параметры анализируемой и конкурирующей продукции с уровнем, заданным потребностями покупателя, а затем сопоставить полученные результаты.

2. С позицией качества сравнима лишь однородная продукция, характеризующаяся основными областями применения, существенными конструктивными и технологическими особенностями.

Для оценки конкурентоспособности продукции за базу сравнения берется конкретная потребность. Возможно сопоставление и неоднородной продукции, если она представляют иные возможности и способы удовлетворения одной и той же потребности.

3. Конкурентоспособность продукции – важная рыночная категория, отражающая одну из существенных характеристик рынка – его конкурентность. Она носит более динамичный и изменчивый характер. При неизменности качественных характеристик продукции его конкурентоспособность может меняться в довольно широких пределах, реагируя на изменение конъюнктуры, действия конкурентов-производителей и конкурирующих продукции, колебания цен, на воздействие рекламы и на проявления других внешних по отношению к данной продукции факторов.

Качество продукции – категория, присущая не только рыночной экономике, в то же время одна из составляющих конкурентоспособности, определяющая ее уровень.

4. Конкурентоспособность продукции (ее уровень), наряду с параметрами, раскрывающими непосредственную потребительскую ценность продукции и сопоставлении с аналогами-конкурентами, определяется также внешними по отношению к собственной продукции факторами и характеристиками, не обусловленными его свойствами: сроки поставки, качество сервиса, реклама, повышение (снижение) уровня конкурентоспособности конкурирующей продукции, изменение соотношения спроса и предложения, финансовые условия, кредитные возможности и т.д.

Наиболее системно и эффективно проблемами обеспечения конкурентоспособности занимаются в США. В 1988 г. Конгрессом США был принят «Закон о торговле и конкурентоспособности» с введением которого начался современный этап технологической политики США, характеризующийся укреплением партнерских отношений между федеральными и местными структурами и частными фирмами по повышению конкурентоспособности всей страны. Были разработаны и предложены программы «Передовые технологии» для поддержки рискованных, дорогостоящих и медленно окупающихся проектов), «Партнерство в расширении производства» (техническое содействие модернизации деятельности более 300 тысяч средних и малых фирм США). В 1993 г. принята технологическая политика в рамках программы «технологии для экономического роста Америки: новый курс на создании экономической мощи», основным вопросом которой является положение – государство должно стать гарантом экономического роста и повышения конкурентоспособности экономики. В 1994 г. администрацией президента США была принята «Стратегия национальной безопасности США» включающая вопросы повышения конкурентоспособности товаров и инвестирования в новые технологии. Федеральным органом, реализующим программы и стратегические новации является Администрация технологий Министерства торговли США, координатором работ по повышению конкурентоспособности страны является Совет по конкурентоспособности при Президенте США [2].

В Казахстане проблемам повышения конкурентоспособности на правительственном уровне стали уделять особое внимание только с 2004 г. В ежегодном послании Президента РК народу Казахстана 2005 г. включены вопросы проблемы повышения конкурентоспособности страны.

1. Рост эффективности казахстанской экономики в условиях неуклонного обострения международной конкуренции.

2. Создание эффективной системы внедрения наукоемких технологий.

В Стратегии индустриально-инновационного развития РК на 2003–2015 гг. отмечается, что важнейшей задачей для Казахстана является опережающее развитие конкурентоспособных отраслей и производств, расширение рынка наукоемкой продукции путем диверсификации структуры казахстанской экономики. Для решения данных вопросов должны быть разработаны меры, стимулирующие внедрение новых производств машиностроительной отрасли, специальных технологий и изобретений в автомобилестроении, введен механизм выявления и развития прогрессивных технологий, освоение которых обеспечит конкурентоспособность казахстанских предприятий машиностроительной отрасли на мировом рынке.

Научно-технический прогрессии быстроменяющаяся конъюнктура рынка, системность, динамичность и замкнутость процессов при создании нового товара, требует опережающего компьютерного технологического прогнозирования ее оптимальных технико-экономических характеристик, маркетинга на всех этапах ее жизненного цикла. Это необходимо для рационального и эффективного внедрения инновационных процессов в производство и потребление предприятиями машиностроительной отрасли.

Превосходство «собственной» продукции среди аналогов – есть фиксация ее более высокой конкурентоспособности, что позволяет заблаговременно, на всех этапах жизненного цикла:

1. принимать рациональное решение по производству и потреблению, не снижая позиций собственной продукции, ставшей лидером.

2. предпринимать действия по перераспределению и закреплению доли рынка за собственной продукцией-лидером [3].

В целом, процесс принятия решений о конкурентоспособности носит циклический характер, начинается с обнаружения несоответствия фактического состояния управляемого объекта заданному, и заканчивается принятием и реализацией решений, которые должны это несоответствие ликвидировать. В результате анализа указанных и других технологий для принятия решений о конкурентоспособности наукоемкой продукции предприятий машиностроительной отрасли предлагается трехэтапный процесс принятия решений (см. таблица).

Характеристика этапов процесса принятия решений по определению конкурентоспособности продукции предприятий машиностроительной отрасли

№	Этапы	Характеристика этапов
I	Постановка задач	Основу для постановки задач принятия решений составляет возникновение новой ситуации на рынке или на предприятий, способной тем или иным образом влиять на эффективность его работы. Если новая ситуация (например, появление более конкурентоспособного аналога) вызывает появление проблем (например, потеря потребителей продукции),

Продолжение таблицы

		необходимо прежде всего раскрыть ее причины(например, более высокие технические характеристики аналога, низкое качество своей продукции) и конкретные формы выражения (например, снижение объемов реализации продукции предприятия). Наличие у предприятия проблем отражается, прежде всего, на внешних характеристиках продукции и ведет к снижению ее конкурентоспособности. Особенно это актуально для предприятий машиностроительной отрасли производство которых связано с наукоемкой продукцией, где управленческие решения очень быстро и существенно снижают эффективность рыночной деятельности предприятия. Системный подход к анализу проблемной ситуации позволяет выявить факторы и причины, приведение к появлению проблемы в целом и ее составных частей.
II	Разработка перечня альтернатив	Данный этап решений начинается с формулирования требований и ограничений, которым они должны удовлетворять (лимиты времени, материальные ресурсы, финансовые средства, квалификация персонала и т.д.). В отличие от первого этапа, на данном этапе необходимо предлагать конкретные пути решения проблем, а более, точнее получить ответ на вопрос «как можно решить проблему»? Собирая и обрабатывая необходимую информацию, менеджеры и специалисты в максимальной степени должны использовать свой творческий потенциал, свои знания и умения для разработки вариантов решений, выдвижения новых идей и изыскания скрытых резервов и возможностей.
III	Определение конкурентоспособности альтернатив	На третьем этапе формируется критерии оценки и выбора альтернатив. Для решения слабоструктурированной задачи исследования конкурентоспособности наукоемкой продукции машиностроительной отрасли, применение экономико-математических методов и программных средств обработки информации позволяет использовать в качестве критерия выбора целевую функцию, которую необходимо оптимизировать. Критериями оптимизации может являться максимизация затрат, простоев, потерь от брака и т.д. Для оценки вариантов решений чаще всего применяется система взвешенных критериев, которая при определенных условиях обеспечивает приемлемый результат. Использование такого подхода к выбору оптимального решения построено на концепции рациональности и на предположении, согласно которому субъект решения мыслит логически и объективно, имеет четкую цель и в процессе управления предпринимает действия, направленные на ее достижение (оптимизацию). Имеется также ввиду, что существует возможность определить необходимый и достаточный перечень критериев, установить их весовые коэффициенты, достоверно оценить значения критериев.

Анализируя приведенные в таблице материалы, можно отметить, что в реальной управленческой практике субъекты решения не всегда могут объективно установить критерии оценки и приоритеты в их значимости. Поэтому часто используется технология поиска не одного «оптимального», а группы «приемлемых» решений, которые в целом соответствуют поставленным ограничениям улучшению проблемной ситуации. Объективно упрощенная модель в этом случае не охватывает всей сложности проблемы и использует ограниченное число критериев (чаще всего те, которые уже испытаны и в прошлом давали приемлемые экономические эффекты). При таком подходе, в отличие от оптимизационной модели, принятая последовательность оценки критериев имеет решающее значение. Альтернативные варианты продукции последовательно сравниваются по ограниченному множеству критериев до тех пор, пока не будет найден вариант, отвечающий всем или большинству условий отбора. Если просмотр возможных вариантов продолжается, то чаще всего лишь для подтверждения обоснованности уже сделанного выбора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адлер Ю.П. *Качество и рынок, или как организации настраиваются на обеспечение требований потребителей /Поставщик и потребитель.* – М.: РПА «Стандарты и качество». – 2000. – 126 с.
2. Азгальдов Г.Г. *теория и практика оценки качества товаров. Основы квалиметрии.* – М.: Экономика, 1982. – 256 с.
3. Версан В.Г. *Интеграционное управление качеством, сертификация. Новые возможности и пути развития.* – М.: Акад. информац., 2004.

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА**
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на
2009–2010 учебный год
ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:
Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского
Университета Дружбы Народов (РУДН)
Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и
«Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)
Сроки обучения: 2 года 6 месяцев
Условия поступления: на базе высшего образования
Форма обучения: заочная (дистантная)
Условия обучения: на договорной основе
Академическая степень: магистр права и магистр экономики
Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.
Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55
Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71
Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Ж.Е. СЕМБАЕВА,
магистрант специальности «Маркетинг»
КазЭУ им. Т. Рыскулова

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

В последнее время потребность в гостиничных услугах продолжает нарастать в связи с интенсивным ростом экономики. Это относится как к крупным городам, так и к регионам. Однако казахстанский гостиничный бизнес на данный момент времени развивается в плоскости делового туризма и серьезные ожидания связаны с созданием туристского кластера.

Значение качества как важного мотива для принятия клиентом решения, а, следовательно, главной причины рыночного успеха, обращает внимание на необходимость лаконичного определения этой особенности услуги. Трудности с выражением качества чего-либо являются следствием того, что под определениями, характеризующими качество, такими, как «хороший», «невежливый», «вкусный», «недоброжелательный», каждый понимает что-то свое. Это подтверждает, что понятие «о вкусах не спорят» полностью применима к гостиничным услугам.

Появилось большое количество самостоятельных участников на рынке, предлагающих гостиничные услуги, благодаря приватизации гостиничных предприятий. При этом субъекты гостиничного хозяйства имеют индивидуальное представление о собственной целевой ориентации и оптимизации путей достижения этих целей, дифференцируясь по применяемым технологиям производства и маркетинга. Это не позволяет утверждать существование в структуре казахстанской индустрии туризма организованного гостиничного сектора, способного осуществлять деятельность по обслуживанию туристов на уровне мировых стандартов. В сочетании с необходимостью сохранения рыночных позиций в условиях увеличения платежеспособного спроса населения вызывает обострение конкуренции между производителями гостиничных услуг, и что подтверждает один из основных экономических постулатов о том, что в условиях рынка лидирующие позиции занимают только те хозяйствующие субъекты, которые наиболее полно удовлетворяют потребности населения, превосходя конкурентов на рынке по потребительским характеристикам, то есть имеют конкурентные преимущества, которые, согласно существующим в отечественной и зарубежной литературе подходам к объективному пониманию категории «конкурентоспособность», проявляются в момент реализации продукции. Они определяются, в конечном счете, покупателем, который, приобретая товар или услугу, признает их соответствующим требованиям. Для гостиничных услуг момент проявления конкурентоспособности совпадает с моментом производства и передачи гостю определенного набора функций, которые формирует гостиничная услуга. Подобное утверждение основывается, прежде всего, на том, что гостиничные предприятия относятся к сфере нематериального производства и производят не вещественную продукцию. Даже если услуга привязана к материальному товару, по сути дела она является неосязаемой и в результате ее оказания потребитель не приобретает товар в вещественной форме.

Создание и поддержание необходимого качества услуг требуют систематического подхода к проблемам управления качеством.

Гостиницы, которые используют жалобы как ценный источник получения преимуществ перед конкурентами, создают механизм эффективной их обработки, чтобы не упустить этих преимуществ. Жалобы указывают на возможные пути усовершенствования работы, позволяют удовлетворить недовольного клиента. Они также дают возможность удовлетворить клиентов в будущем, избежать сокращения загрузки и увеличить доверие к гостинице в настоящем.

Ожидания потребителя гостиничных услуг формируются на основе личных стандартов качества жизни, его прошлого опыта, под влиянием мнений друзей, партнеров, конкурентов, общественного мнения, имиджа компании, усилий компании по продвижению услуг и цен.

И та, и другая категории информации неразрывно связаны с принадлежностью потребителя к конкретной социальной группе. Под стандартами качества жизни понимаются устоявшиеся в привычной для гостя социальной среде представления о достойном уровне условий проживания, качестве питания, стиле и характере взаимоотношений с персоналом. Исповедуемые потребителем личные стандарты качества жизни находят отражение в его представлениях об интерьере и ухоженности помещений, зданий, оборудования; надлежащих и соответствующих цене проживания в гостинице, составе и уровне качества предоставляемых бытовых удобств и сопутствующих услуг; качестве ресторанных услуг; оперативности, внимательности, обязательности, вежливости и услужливости персонала и т.д.

Оплачивая существенно отличающиеся в цене два вида однородных услуг потребитель имеет различные ожидания: чем выше цена, тем более высокое качество (большее количество характеристик, свойств и особенностей услуг) ожидается. При этом в обоих случаях потребитель может быть удовлетворен характеристиками услуги, и они оправдывают его ожидания.

Выбирая гостиничные услуги из одного ценового диапазона, потребитель заинтересован в получении услуги более высокого качества по данной цене. Он не сравнивает данную гостиницу с гостиничным предприятием высшего ценового диапазона. Однако потребители гостиниц обоих ценовых диапазонов ожидают, что услуги предприятий, их оказывающих, не будут иметь недостатков.

Основная информационная составляющая получаемого обслуживания – это личное восприятие его потребителем, состоящее в:

- 1) накоплении самых разнообразных впечатлений от обслуживания и всего, что с ним связано;
- 2) сопоставлении получаемых впечатлений с ожидаемым эмоциональным эффектом от получаемых услуг;
- 3) формировании общего эмоционального настроения по отношению к исполнителю услуги.

Между тем данная проблематика лишь недавно попала в поле зрения отечественных ученых. Это обстоятельство можно объяснить двумя причинами. Первая – спецификой применяемой управленческой концепции: доминированием вплоть до второй половины 1990-х годов административного подхода к управлению гостиничными предприятиями и качеством гостиничных услуг в частности.

Эффект предоставления услуги определяется тем, с чем клиент остается после взаимодействия с субъектом оказания услуг и формирует «техническое качество» услуги. Примером «технического качества» могут выступать и гостиничный номер, и блюдо в ресторане, и приятное освещение, и комфортный интерьер и т.п. В процессе предоставления услуги речь может идти только о «функциональном качестве», характеризующем прохождение потребителем множества этапов во взаимодействии со служащими гостиницы. Обе составляющих качества гостиничной услуги могут осуществлять как позитивное, так и негативное влияние на потребителя. Причем, как правило, взаимозаменяемость «технического» и «функционального» качества не реализуется. Недостатки одного вида не могут быть компенсированы избыточной эффективностью другого.

Например, Австрия, Франция, Россия отдают предпочтение так называемым статическим признакам, или техническому качеству, т.е. твердо установленному процентному соотношению номеров с ванной и санузлом, наличию таких помещений, как, например, крытый бассейн, сауна и т.д., определенному соотношению между вместимостью гостиницы и численностью обслуживающего персонала и т.д. Швейцария относится к другому направлению, в которой доминирующими являются «динамические» факторы, т.е. функциональное качество. Ее сторонники считают, что жесткие соотношения в средствах размещения без должного уровня обслуживания не обеспечивают правильной оценки фактического качества услуг средства размещения. Применяются и смешанные подходы при определении категории средств размещения, например, в Великобритании и на Филиппинах.

Нематериальность гостиничных услуг, обуславливаемая их природой, определяет невозможность объективной оценки и подтверждения качества по методикам, разработанным для сферы материального производства. Поэтому логично утверждать возможность оценки качества гостиничных услуг в процессе их предложения, исполнения и потребления с позиций наличия в услуге свойств, обеспечивающих контроль не только технологической, но и функциональной составляющей полного качества услуги. Вышеуказанные категории в конечном итоге являются определяющими при восприятии качества предоставленных услуг клиентом, и в то же время позволяют рассматривать полное качество гостиничной услуги как зависимую величину от технического и функционального качества.

Сегодня производители утвердились в системном подходе к управлению качеством. Стало аксиомой, что качество конечного продукта формируется в процессе всей производственно-экономической деятельности фирмы и зависит от качества исследований, качества инновационных разработок, качества комплектующих, от стабильности технологических и управленческих процессов, от квалификации персонала и т. д.

Объектом процесса улучшения качества может стать любой элемент производственной системы качества. Данное направление деятельности предполагает получение лучших результатов по отношению к первоначально установленным нормам. Постоянное улучшение качества непосредственно вытекает из стремления к повышению конкурентоспособности продукции, которая обладала бы высоким уровнем качества при более низкой цене. Целью постоянного улучшения качества являются: улучшение параметров продукции; или/и повышение стабильности качества реализации (обслуживания потребителя); или/и снижение издержек. Работа по улучшению качества требует специальной квалификации

специалистов и стимулирования их деятельности. Это может стать частью общей политики компании в области качества.

Особенностью деятельности гостиниц, функционирующих на основе франшизы, заключается именно в том, что они управляют при жестком соблюдении корпоративного стандарта, применяемого в той или иной гостиничной сети. Стандарт позволяет обеспечить контроль системы качества, постоянство предоставляемых услуг гостиницей потребителю и непрерывный процесс профессиональной подготовки персонала. Конечно, корпоративный или внутрифирменный стандарт всегда ассоциируется с торговой маркой, которая идентифицирует гостиничный объект и способствует его эффективному позиционированию на соответствующем сегменте рынка. Владельцы гостиниц, идущие на франшизу, не могут выбирать, применять или не применять стандарт обслуживания, принятый в данной корпорации. Однако они могут найти гостиничную корпорацию, которая согласится управлять их гостиничным объектом или передать технологию обслуживания на основе своего корпоративного стандарта.

Кроме того, наиболее важным фактором, влияющим на восприятие качества обслуживания, является именно восприятие отдельных, наиболее запоминающих «элементов». Если вы спросите гостя, понравилась гостиница, то в его памяти сложится впечатление как набор «мини-элементов»: насколько привлекателен был фасад гостиницы, то, как прошла регистрация, была ли она достаточно оперативна, вежлива, насколько быстро подняли багаж, выдали ключи и прочее. Чем подробнее организатор гостиничной услуги сможет представить все мини-услуги, которые предоставляются клиенту и отшлифовать качество отдельно взятого «элемента», тем лучше будет впечатление.

Важно также отметить, что на восприятие гостиничной услуги влияют и внешний вид самой гостиницы, ее интерьер, отношение персонала, время ожидания лифта, запахи, уровень и характер шумов в вечернее и ночное время и многое другое, что может привлечь внимание потребителя.

Восприятие услуги может быть подготовлено путем использования реально осязаемых объектов, в частности состоянием освещенности, температуры и влажности воздуха и тому подобных элементов окружающей среды, а также с помощью широкого набора неосязаемых элементов, таких как внимательное отношение персонала.

Таким образом, образцовая гостиница характеризуется наличием стратегического планирования, стремлением руководства к повышению качества, высокими стандартами обслуживания, системой контроля за предоставлением услуг, системой удовлетворения жалоб гостей. И для гостя система качества гостиницы является аргументом доверия к этому предприятию, гарантом того, что он получит гостиничную услугу, которая действительно ему необходима.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 1 марта 2006 г. Об основных направлениях внутренней и внешней политики «Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии» //Казахстанская правда – 2006, 2 марта.*

2. Джанджугазова Е.А. *Маркетинг в индустрии гостеприимства: Учеб. пособие для студ. высш. учеб.заведений.* - М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 224 с.
3. Котлер Ф. *Основы маркетинга: Пер. с англ./ Общ. ред. Е.М. Пеньковой.* – М.: Прогресс, 1993. – С. 638
4. *Гостиничный и туристический бизнес. Под редакцией проф. А.Д. Чудновского.* – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Изд-во ЭКМОС, 1998. – 352 с.
5. Богалдин-Малых В.В. *Маркетинг и управление в сфере туризма и социально-культурного сервиса: туристические, гостинично-ресторанные и развлекательные комплексы: Учеб. пособие.* – Воронеж, 2004.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Н.Т. БАЙКАДАМОВ,

доцент КСТУ им. академика З. Алдамжар

А.К. АБЖАНОВА,

ст. преподаватель КГУ им. А. Байтурсынова

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА – ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЭФФЕКТИВНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Эффективность деятельности компании в значительной мере определяется такими основными факторами, как производственные мощности, технологии, персонал, его квалификация, потенциал развития. Наряду с ними к наиболее значимым факторам относится корпоративная культура, которая выступает в качестве условной системы, состоящей из набора правил и стандартов, определяющих взаимодействие и согласованность членов коллектива, управленческого звена, структурных подразделений и ключевых факторов развития компании. Корпоративную культуру называют еще организационной, эти термины употребляются как синонимы [1].

Существует множество определений корпоративной (организационной) культуры. Приведем некоторые из них: организационная культура – это ряд общих для всех сотрудников организации ценностей и убеждений, которые влияют на эффективность формулирования и реализации стратегии [2].

Корпоративная (организационная) культура – интегральная, достаточно регламентированная, данная на языке определенной типологии характеристика компании, которая включает такие аспекты, как:

- принятые и разделенные всеми работниками нормы;
- принципы, способы распределения власти;
- принятый в компании стиль руководства, сплоченность и связанность работников компании;
- характерные способы организации протекания взаимодействия (т.е. процессов – координации, коммуникации, деятельности по разрешению конфликтов и принятию решений, налаживанию внешних связей);
- организация ролевого распределения;
- системы ценностей, образцы поведения, способы оценки результатов, типы управления [1].

В основе корпоративной (организационной) культуры лежат те идеи, взгляды, ценности, которые разделяются членами компании. Они могут быть абсолютно разными, в том числе и в зависимости от того, что лежит в основе, интересы компании в целом или интересы ее отдельных членов. Это ядро, определяющее все остальное. Из ценностей вытекают стили поведения, общения, деятельности.

Корпоративная (организационная) культура, по сути, является субкультурой национальной культуры и менталитета, преобладающих в государстве. Правильно сформулированную и построенную корпоративную организационную культуру следует рассматривать

как мощный стратегический инструмент, позволяющий мотивировать все структурные подразделения и отдельных членов коллектива на достижение поставленных целей в рамках выбранной миссии. Корпоративная (организационная) культура воплощает исповедуемые компанией ценности, как общечеловеческие, так и профессиональные. В настоящее время растет интерес к организационной культуре как к феномену, оказывающему огромное влияние на успех бизнеса.

Специфические культурные ценности компании могут касаться следующих вопросов:

- предназначение компании и ее «лицо» (высшее качество, лидерство в своей отрасли, дух новаторства);
- старшинство и власть (полномочия, присущие должности или лицу, уважение старшинства и власти);
- значение различных руководящих должностей и функций (полномочия отдела кадров, важность постов различных вице-президентов, роли разных отделов);
- обращение с людьми (забота о людях и их нуждах, уважение к индивидуальным правам, обучение и возможности повышения квалификации, справедливость при оплате, мотивация людей);
- роль женщин в управлении и на других должностях;
- критерии выбора на руководящие и контролирующие должности;
- организация работы и дисциплина;
- стиль руководства и управления (авторитарный, консультативный или стиль сотрудничества, использование комитетов и целевых групп);
- процессы принятия решений (кто принимает решения, с кем проводятся консультации);
- распространение и обмен информацией (сотрудники информированы хорошо или плохо);
- характер контактов (предпочтение личным или письменным контактам, возможность контактов с высшим руководством);
- характер социализации (кто общается с кем во время и после работы, особые условия, такие как отдельная столовая и др.);
- пути решения конфликтов (желание избежать конфликта или идти на компромисс, участие высшего руководства);
- оценка эффективности работы (тайная или открытая, кем осуществляется, как используются результаты);
- отождествление с компанией (лояльность и целостность, дух единства, удовольствие от работы в компании).

Фирменные стандарты как часть корпоративной культуры означают правила, которые принято выполнять и которые обеспечивают решение трех задач:

- воспроизводство технологии;
- фильтрацию типовых ошибок любой функции;
- создание корпоративной культуры.

Типовой перечень фирменных стандартов, которые обычно составляются в компаниях, включает следующие:

1. Отношение к клиенту, включающее стандарты:
 - на разговор по телефону;

- на приветствие;
 - на ведение диалога;
 - на выход из затянувшейся беседы;
 - на общение со сложным клиентом;
 - на расчеты с клиентом;
 - на повторное посещение (стандарты на поведение с постоянными клиентами);
 - на прощание;
 - на поведение персонала в конфликтной ситуации, например, с «тяжелым» клиентом.
2. Отношения с коллегами, определяемые стандартами:
- на упрощение работы коллег;
 - на введение в коллектив нового сотрудника;
 - на обучение коллег;
 - на взаимозаменяемость коллег;
 - на общение с коллегами при заказчике;
 - на поведение в конфликтной ситуации с коллегами;
 - на отношение с подчиненными и руководителями.
3. Внешняя среда, включающая стандарты:
- на сквозной проход информации из внешней среды и доведение ее до сведения коллег;
 - о неразглашении конфиденциальной информации;
 - на представление компании от своего имени;
 - на защиту сферы интересов компании.
4. Работа (выполнение функций), включающая стандарты:
- на планирование работы;
 - на психологическую настройку на работу;
 - на выполнение порученной работы;
 - на контроль промежуточных результатов;
 - на работу в чрезвычайных обстоятельствах;
 - на увольнение;
 - качества работы;
 - на фиксацию, накопление и решение проблем в рабочем порядке;
 - о едином фирменном стиле.
5. Рабочее место, определяемое стандартами:
- на оформление рабочего места;
 - на поведение на рабочем месте;
 - на ежедневное окончание трудового дня на рабочем месте (имеется в виду, в каком состоянии должно оставаться рабочее место, когда сотрудник покидает его в конце рабочего дня, частный случай – когда увольняется).
- К отдельным компонентам корпоративной культуры относятся:
- деловая этика в широком смысле – это совокупность этических норм и принципов, которыми руководствуется компания (работники) в сфере управления и предпринимательства;

- деловой этикет – порядок поведения в сфере управления и предпринимательства, включающий систему детально проработанных и регламентированных правил поведения в различных деловых ситуациях, в том числе при приеме на работу, при обращении к руководству, при деловой переписке и деловом общении и т.д.;
- тип совместной деятельности – способ взаимодействия в рамках коллективного труда, способ организации коллективного труда.

Культура корпорации базируется на основных этических нормах и принципах деятельности.

К этическим нормам относятся:

- честность и соблюдение закона;
- разрешение конфликтов интересов;
- благожелательность в торговле и рыночной практике;
- использование внутренней информации для обеспечения безопасности бизнеса;
- поддержка взаимоотношений и практики прибыльности;
- оплата за выполненное дело;
- использование информации из других источников;
- политическая активность;
- защита внутренней информации;
- использование активов, ресурсов и собственности компании;
- оплата по контрактам и векселям.

Общими принципами деятельности компании могут быть:

- первоочередная важность потребителей и их обслуживания;
- обязательства по качеству;
- обязательства по инновациям;
- уважение к индивидуальности служащих и обязательства компании по отношению к ним;
- важность соблюдения честности, прямоты и этических норм;
- уважение к акционерам;
- уважение к фирмам-поставщикам;
- корпоративное товарищество;
- важность защиты окружающей среды.

Организационная культура выполняет функции управления производственным поведением персонала и по своей сути является одной из систем предприятия, весьма специфичной. Она невидима (хотя ощущаема), неструктурирована, неформальна и работниками полностью не осознается. В то же время организационная культура существует благодаря тому, что персонал является ее носителем. Наиболее заметно она проявляется в стереотипах поведения отдельного работника, его оценках, отношении к задачам, ситуациям, другим сотрудникам. Эти полуосознаваемые и полуавтоматизированные нормы и действия работников влияют друг на друга, благодаря чему создают эффект организационной культуры, которая незримо воздействует на поведение сотрудников, принятие решений, взаимоотношения, распределение ответственности и в конечном итоге на результат деятельности [3].

Организационная культура определяет диапазон возможных действий работников, их отношений, которые являются приемлемыми для организации. Она задает своего рода рамки:

- принятых стилей и методов управления;
- степени кардинальности решений менеджеров;
- меры принимаемой работником ответственности за результаты своей деятельности;
- характера отношения менеджеров к консультантам и их рекомендациям;
- служебного долга;
- уровня технологической и организационной дисциплины;
- форм взаимоотношений между сотрудниками.

Все, что выходит за установленные (привычные) рамки, встречает сопротивление, подвергается осуждению и отторжению. Таким образом, организационная культура регулирует степень допустимого отклонения от некоего норматива, который все примерно одинаково чувствуют.

Исследователи данной проблемы Л.Д.Гительман, А.П. Исаев предлагают модель организационной культуры «диапазона допустимых действий», приведенную на рисунке ниже.

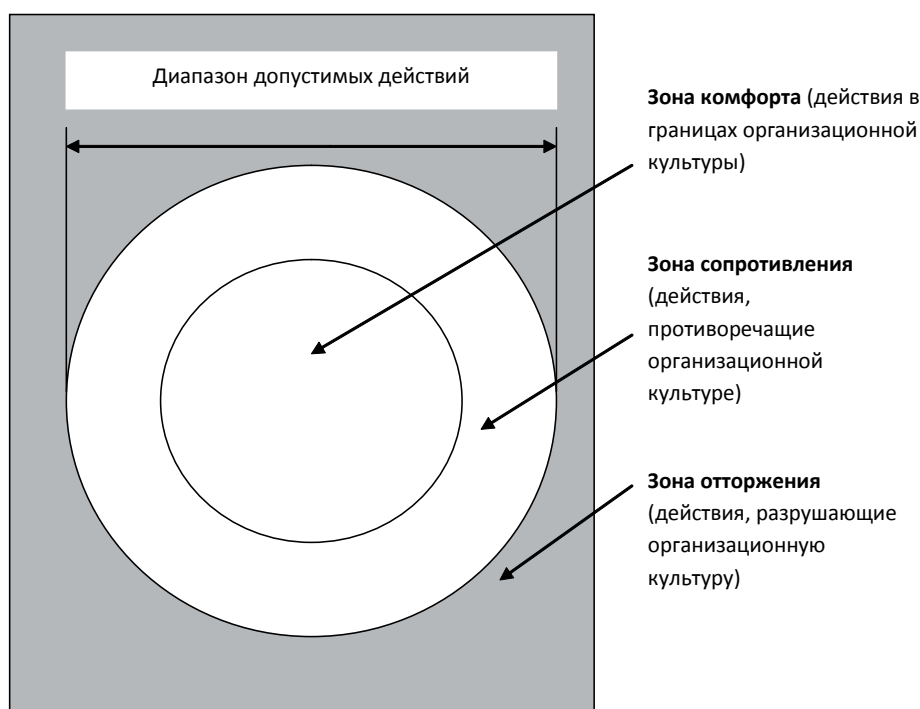


Рис. Модель организационной культуры

Организационная культура:

- мотивирует персонал к действиям и достижению определенных целей;
- оплачивает его и помогает преодолеть трудные ситуации и пережить неудачи;
- мобилизует интеллектуальные и физические ресурсы на решение определенных задач;
- придает дополнительный смысл трудовой деятельности;
- создает возможности для решения сверхзадач в кризисных ситуациях.

Все эти функции реализуются в рамках определенных норм и ценностей. Если задачи требуют других ценностных ориентаций стандартов и стереотипов поведения, то существующая культура не будет способствовать их решению, более того, она может быть серьезнейшим тормозом. Организационная культура дифференцирует силу своего воздействия на работников в зависимости от степени отклонения их поведения от допустимых границ. Если поведение отдельного работника лишь немного выходит за границы диапазона допустимых действий, оно вступает в конфликт с нормами организационной культуры и поэтому встречает определенное сопротивление. Когда отклонение значительное и выходит далеко за границы допустимого, оно грозит разрушением организационной культуры и поэтому сталкивается с мощным противодействием в форме отторжения. В рамках культурных границ существует зона комфортного поведения для каждого подразделения и работника.

Резюмируя вышеизложенное, можно прийти к выводу, что главная системная функция организационной культуры корпоративного управления заключается в том, чтобы обеспечивать сохранение организации. В кризисной ситуации она работает на ее выживание, стремясь сохранить в прежнем состоянии. Системная функция реализуется с помощью двух взаимосвязанных способов. В соответствии с первым – поддерживает ориентацию работников на установленные цели и стандарты результатов работы, т.е. стимулирует активность внутри границ диапазона допустимых действий. В соответствии со вторым – защищает трудовой коллектив от неправильных, ошибочных действий отдельных ее членов, оказывая противодействие попыткам выйти за рамки диапазона допустимых действий. В этом состоит положительная функция организационной культуры, полностью она реализуется в стабильных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Э.М. Коротков, Н.Г.Ольдерогге *«Корпоративный менеджмент»* – М.: Омега - Л, Москва, 2005 г. С. 50,153,154, 155
2. А.И. Панов *«Стратегический менеджмент»*. – М.: Юнити, 2002. С. 101.
3. Л.Д. Гительман, А.П.Исаев *«Амбициозные менеджеры. Дерзость и интеллект»*, Дело, – М.: 2004г. – С. 51-53.
4. О.А. Яновская, Н.В. Никифорова *«Корпоративное управление»*, – Алматы, Экономика, 2005г. – С. 180.

Н.Н. ҚҰРМАНБАЕВА,

ҚазҰПУ-дың «Экономика және бизнес» кафедрасының оқытушысы

ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ САЯСАТЫ МЕН БАҒЫТТАРЫ

Экономиканы мемлекеттік реттеудің нарықтық шаруашылық жағдайындағы мазмұны, қолданып жүрген әлеуметтік- экономикалық жүйені өзгерген жағдайға бейімдеу және тұрақтандыру мақсатында құқығы бар мемлекеттік мекемелер мен қоғамдық ұйымдарда жүзеге асырылатын заңдық, атқарушы және бақылау сипатындағы типтік шаралар жүйесі болып табылады. Нарық шаруашылығының даму барысында, жеке меншік шеңберінде шешілмейтін, яғни экономиканың өзін-өзі реттеу қағидалары негізінде экономикалық және әлеуметтік мәселелер туындайды және шиеленіседі. Өндіріс күшінің дамуы елеулі инвестицияның қажеттілігін туғызады, өндірісті мамандыру, капиталдың шоғырлануы күшейді, өндіріс пен капиталдың бірігуі, әр түрлі елдің бір-бірімен өзара тәуелділігі өсті. Сонымен бірге қоғам дамуының белгілі бір сатысында еңбек пен капиталдың арасындағы қарама- қайшылық күшейе түсті, жаппай жұмыссыздық пайда болды, экономикалық дағдарыстар салалық шеңберден асып, жалпы ұлттық кейін әлемдік дағдарыстарға айналды. Нарық экономикасына мемлекеттік араласу қатынасы оның дамуы мен қалыптасуының әр түрлі сатысында түрліше болды. Экономиканы мемлекеттік реттеудің объективті мүмкіндігі экономикалық дамудың белгілі бір деңгейіне жетумен, өндіріс пен капиталдың үйлесуінде, өндірістің шоғырлануында, өндіріс күші мен өндіріс қатынастарының дамуында пайда болды. Экономиканы мемлекеттік реттеу қазіргі замандағы жағдайда ұдайы өндіріс үдерісінің құрамды бөлігі болып табылады. Олар экономикалық өсуді ынталандыру, жұмыспен қамтамасыз етуді реттеу, салалық және аймақтық құрылымдағы ілгерілеушілікті көтермелеу, экспортты қолдау сияқты әр түрлі тапсырмалары шешеді. Экономиканы мемлекеттік реттеудің көлемінің нақты нысаны қоғам дамуындағы әр сатыдағы сипатпен, экономикалық және әлеуметтік мәселелердің өткірлігімен анықталады. Экономиканы мемлекеттік реттеу міндетті – «экономиканың қызып кетуіне» жол бермеу үшін, яғни тауарларды артық өндіру мен артық қорланудың мүмкін болуына кедергі жасау үшін, сұраныстың күрделі қаржы жұмсалымының және өндірістің өсуіне жол бермеу қажет.

Экономиканы мемлекеттік реттеу сонымен бірге, аумақтық құрылым мен салалық шеңберде маңызды рөл атқарады. Мұнда қаржылық ынталандыру мен мемлекеттік күрделі қаржы жұмсалымы көмегімен бөлек салалар мен аймақтарға артықшылықты жағдай қамтамасыз етіледі: бір жағдайда созылмалы дағдарыста қалған шаруашылық біліктері мен салаларына қолдау көрсетіледі: басқа жағдайда - салалардың ішінде, салалар арасында және барлық халық шаруашылығында оның тиімділігін көтеруде және бәсекелестік қабілетін арттыруда құрылымдылық ілгерілеушілікке әкелетін, өндірістің түрлері мен жаңа шаруашылық саласының дамуы көтермелейді. Сонымен бірге, өндірісті шектен тыс шоғырландыруға кедергі жасауға шаралар қабылдануы да мүмкін. Экономика мемлекеттік реттеудің объектісі- капиталдың жинақтау болып табылады. Әр түрлі уақытта инвесторлар үшін экономикалық кезең мен құрылымға ықпал ететін, қосымша ынталан-

дыру жасалады. Жұмыспен қамтамасыз етуді реттеу – бұл нарықтық экономика көзқарасы тұрғысынан жұмыс күшіне сұраныс пен ұсыныс арасындағы қатынастарды қалыпты қолдау. Бұл қатынастар еңбекақысы еңбекке жеткілікті таруға қызмет ететін экономиканың білікті және тәртіпті қызметкерлерге деген талабын қанағаттандыруы тиіс. Экономикалық қызметтерді жүзеге асыру үрдісінің мемлекет алдында тұрған міндеттерді шешу үшін мемлекет өкімінде бірнеше құралдар болады. Олардың ішіндегі маңыздыларына – қазыналық және қаржылық саясат, әлеуметтік саясат пен табыстарды реттеу саясатты; сыртқы экономикалық саясат және тағы басқа жатады. Мемлекеттік реттеудің құралдары әкімшілік және экономикалық деп бөлінеді. Әкімшілік құралдары қосымша материалдық ынталандыруды құрумен немесе қаржылық залалдың қауіптілігімен байланысты емес. Ол мемлекет билігінің күшіне, яғни тыйым салу, рұқсат беру, күштеуге негізделеді. Мемлекет өндірістік кәсіпорындарды сол жерде кәсіптік оқытуға, өндірісте жұмыс істейтін жұмысшылар үшін тұрмыстық жағдай жасауға күштеу шарасы арқылы мәжбүрлейді.

Нарықтық экономиканы дамыған елдерде реттеудің әкімшілік құралы елеусіз көлемде пайдаланады. Олардың қызметінің аясы негізінен қоршаған ортаны қорғаумен, әлеуметтік әлсіз қорғалған тұрғындар үшін жағдай жасаумен шектеледі.

Мемлекеттік реттеудің негізгі құралдары:

- қазыналық саясат, яғни шығындар мен салықтардың құқықтық аумағындағы саясат;
- ақша саясаты;
- табыстарды реттеу саясаты;
- әлеуметтік саясаты;
- баға бегіленімен мемлекеттік реттеу;
- сыртқы экономикалық реттеу;

Экономиканы мемлекеттік реттеудің тұжырымдамасы – бұл макроэкономикалық, құрылымдық инвестициялық және қоғамның шаруашылық қызметін үйлестірудің нарықтық моделін және жоспарлы басымдылығын оңтайлы пайдалану кезіндегі сыртқы экономикалық саясатын жүзеге асыру бойынша тиімді және практикалық бағытын эзирлеу. Экономиканы мемлекеттік реттеудің шетелдік тәжірибесін пайдаланудың ерекшеліктеріне тоқталамыз. Дамыған елдердегі шетел тәжірибесі біз үшін тұжырымдамалық негіздердегі анықтауда бағдар болып табылады, бірақ әлеуметтік-экономикалық дамуда шетел моделін біздің жағдайға абсолютті және өзгеріссіз көшіріп алу міндетті емес. Экономиканы мемлекеттік реттеудің негізгі бағыттары сыртқы сауда бағасына мемлекеттік ықпал жасау болып табылады. Экспортты мемлекеттік көтермелеу, экспорттаушыларды салықтан босату, кейбір елдерде- экспорттық демеу қаржы, жеңілдетілген көліктік тарифтер мен кредиттер бөлу әлемдік нарықта бағалық бәсекелестік жағдайында елеулі түрде көрінеді. Мемлекет секторына бағаны бегілеу немесе оларды көтерілу шегін бекіту- әдетте әкімшілік- шаруашылық реттеудің құралы. Ол сирек қолданылады және ережедегідей нарықтық шаруашылық жағдайында ұзақ мерзімді, тіпті орта мерзімді аспектіде тиімсіз болып табылады. Дамудың ұзақ мерзімді басымдылығын алға жылжытуға нарықтың мүмкіндігі жоқ, сондықтан көптеген дамыған елдерде экономикалық саясаттың басымдылығын және стратегиялық өсуді жоспарлауды мемлекет өзіне алады. Мемлекеттік экономиканы бағдарламалау- елдің әлеуметтік- экономикалық дамуын мемлекеттік реттеудің ең жоғарғы нысаны. Мемлекеттік бағдарламалау бір уақытта экономика

дамуының ғаламдық мақсатын қамтамасыз ету үшін экономикалық ресурстарды кешенді пайдалану әдісі болып табылады. Мемлекеттік реттеудің экономикалық әдістері екі негізгі нысанда көрінеді: кредиттік және бюджеттік- салықтық. Бұл нысандардың өз бетінше мәні бар, оның әрқайсысы өзіндік құралдар иеленеді.

Кредиттік - қаржылық саясаттың басты құралдары міндетті резервтердің мөлшері, банкаралық кредит мөлшері, бағалы қағаздар нарығында Орталық банктің мемлекеттік облигацияларымен операциялар болып табылады.

Бюджет- салық саясатының жан- жақты және қолданбалы құралы салық жеңілдіктері болып табылады. Салықтық реттеуге мемлекеттік шығындар мен мемлекеттік борыштарды басқару әдістері қосылады.

Экономикалық әдістер нарық экономикасының қарқынды дамуы мен тиімді қызмет тәртібі қолданумен байланысты, шешуші міндеттерді шешу үшін қолданылады. Мұндай міндеттерге кезеңге қарсы, құрылымдық реттеу, аймақтық саясатты жүзеге асыру; экономикалық өсудің жаңа сапасын қамтамасыз ету; елдің сыртқы экономикалық қызметін дамыту жатады. Сөйтіп, осы немесе басқа әдістер қойылған мақсаттарға жету құралы, кері көріністі әсерлерді басатын, өзіндік сипатты өтелім болып табылады, деген қорытынды жасауға болады. Экономиканы реттеуде қоғамның экономикалық өмірінде мемлекеттің қатысуы маңызды нысан болып табылады.

Реттеу – мемлекеттің экономикаға оның қызмет тәртібін қолдауға бағытталған ықпалы. Қазіргі заманғы нарық шаруашылығы экономикалық және әкімшілік әдістермен реттеледі. Экономикалық реттеушілердің басымдық мәні болады. Олар нарықтың қызмет ету тетіктеріне айтарлықтай оралымды кірігеді және мемлекетке экономикалық үдеріске елеулі ықпал етуге мүмкіндік береді. Кез келген экономикалық реттеуші әкімшілік ету әлементтеріне ие, өйткені ол әкімшілік шешімі арқылы жүзеге асады және соған сәйкесті мемлекеттік органның бақылауында болады. Екінші жағынан, әкімшілік реттеушіде оның іс- әрекеті экономикалық қатынастарға қатысушылардың тәртібіне жанама әсер еткендіктен, экономикалық реттеудің бір сәті бар. Мысалы, егер мемлекет ресурстар бағасына бақылау жасауға тырысса, ол өндірушінің қызмет тәртібін өзгертеді және өндірістік бағдарламасын қайта құруға инвестицияны қаржыландыруға жаңа көздерін пайдалануға болады.

Әлеуметтік- экономикалық болжау объектілері, уақытша интервалдары, атқарым белгілері, тәсілдері және түрлері бойынша жіктеледі.

Экономиканы мемлекеттік реттеудің ең басты мақсаты- экономикалық және әлеуметтік тұрақтылық, шетелде және елдің ішінде қоғамдық құрылымды нығайту болып табылады. Оның басты мақсаттан иерархиялық тәуелдікте болатын көптеген нақты жағдайлар пайда болады. Бұл нақты мақсат, яғни экономикалық кезеңді тегістеу объектісіне бағытталған. Шаруашылықтың салалық және аймақтық құрылымын жетілдіру секторлық салалық және аймақтық құрылымға бағытталған. Макроэкономикалық тұрақтану экономикалық өсумен, жұмыспен толық қамтамасыз етілуімен және бағаның тұрақты деңгейімен байланысты. Елдегі экономикалық жағдайға жауапты, маңызды органдардың қатарына: қаржы министрлігі, экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігі, елдің Ұлттық банкі жатады.

Экономиканы мемлекеттік реттеудің объективті мүмкіндігі экономикалық даму-дың белгілі бір деңгейіне жетумен, өндіріс пен капиталдың үйлесуінде, өндірістің

шоғырлануында, өндіріс күші мен өндіріс қатынастарының дамуында пайда болды. Экономиканы мемлекеттік реттеу қазіргі замандағы жағдайда ұдайы өндіріс үдеріснің құрамды бөлігі болып табылады. Экономиканы реттеудің екі әдісі белгілі: біріншісі- нарықтық тетіктер – тауар-ақша қатынастары мен баға арқылы, екіншісі- әкімшілдік- әміршілдік әдіс. Бірінші әдіс бойынша өндірістің өсіп-дамуы төлем қабілеті бар сұранысқа байланысты. Сонымен қатар нарықтық тетіктер экономиканың дамуын ғана сипаттап қана қоймайды, оның құлдырауын, дағдарысқа ұшырайтынын да көрсетеді. Дағдарысты болдырмау немесе жеңілдету мақсатында, мемлекет алдын ала ұлттық экономиканың даму бағдарламасын жасайды. Екінші әдіс бойынша кәсіпорын өндірістің тұрақты өсуі үшін өзіндік мақсат пен бағдар ұстайды. Бұған тек жоспар ғана емес, басшылардың жеке мүдделерін көздейтін ойлары да ықпал етеді. Олар үшін өндіріс көлемінің өсуі – жеке табыстың көзі болып табылады. Мұндай әкімшілдік реттеудің басты бағыттары, сандық өсім болып саналады. Өндіріске қажетті қаражатты кәсіпорын мемлекеттен алады, сондықтан олардың тәбетінде шек болмайды. Мұндай жағдайда қосымша күрделі қаржыдан қиын, өйткені ол кәсіпорын үшін ештеңеге де тұрмайтын еңбексіз тобы банкрот жағдайының өзінде де кәсіпорын қаржыдан бас тартпайды, кез келген зиянды шығындарды мемлекет өндірісті қамсыздандыру шаралары ретінде жауып отырады. Мысалы өнеркәсібі дамыған елдерде белгілі дәрежеде экономиканың мемлекеттік секторы бар. Абсолютті болмаса да, оның көлемі мемлекеттің экономикалық рөлінің критерийі қызметін атқара алады. Мемлекеттің қолында әр түрлі формата капиталы болады, несиелер бере алады, үлестік қызметке қатысады, мұның өзі мемлекет қоғамдық капиталдың бір бөлігіне иелік етеді деген сөз.

Экономиканы мемлекеттік реттеудің басты міндеті – мемлекет мүддесін сақтау, тұтас алғанда қоғамды нығайту, халықтың кедей топтарын әлеуметтік жағынан қорғау. Мемлекеттік реттеу болашақ ұрпақты тәрбиелеу, табиғатты, қоршаған ортаның ластынып құрып кетуінен сақтау үшін де қажет.

Олар экономикалық өмірді ынталандыру, жұмыспен қамтамасыз етуді реттеу, салалық және аймақтық құрылымдағы ілгерілеушілікті көтермелеу, экспортты қолдау сияқты әр түрлі тыпсырмаларды шешеді. Экономиканы мемлекеттік реттеудің көлемінің нақты нысаны қоғам дамуындағы әр сатыдағы сипатымен экономикалық және әлеуметтік мәселелердің өткірлігімен анықталады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Ихданов Ж.О., Сансызбаева Ф.Н., Есенжігітова Р.Ф. *Мемлекеттік басқару теориясы*, Алматы 2007ж.
2. С.С. Сахариев., А.С. Сахариева *«Жаңа кезең- экономикалық теориясы» Алматы., 2004ж.*
3. Қ. Шеденов *«Жалпы экономикалық теория» Ақтөбе.,1999ж.*
4. Танкиева А.Қ. *Жергілікті басқару және оның өзекті мәселелері. Алматы., 2007ж.*
5. Төрегожина М.И. *Экономиканы мемлекеттік реттеу, Алматы., 2008 ж.*

Г.А. ТАСПЕНОВА,

Старший преподаватель кафедры «Менеджмент» КазЭу им. Т. Рыскулова

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ
УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Экономический механизм регулирования представляет собой сложную многоуровневую систему отношений субъектов хозяйствования между собой и с вышестоящими органами. В условиях рынка эффективность подобного механизма определяется его способностью согласовывать цели функционирования двух главных звеньев территориально-производственного комплекса – предприятия и региона.

Анализ практических результатов использования экономических механизмов регулирования показал, с одной стороны, их высокую эффективность как инструмента политики, но, с другой стороны, в самих принципах экономического регулирования имеются противоречия, которые пока еще не разрешены.

Введение новой законодательной базы в области фармацевтики в Казахстане все еще не привело к коренным изменениям экономической системы, кроме некоторых экономических инструментов и мер (таких как либерализация цен, введение налогов и акцизов), которые вероятно в дальнейшем окажут существенное влияние на отношение к проблемам. В настоящее время основное внимание уделяется устранению ранее причиненного ущерба, в пору когда еще не были приняты конкретные меры, стимулирующие достижения отдельных целей.

Очевидно, по мере совершенствования рыночных механизмов будут введены широкомасштабные экономические стимулы. Однако основная проблема заключается в том, насколько к тому времени экономика страны будет способна поддерживать эти усилия.

Не последнюю роль играет и то, что Казахстану порой не хватает опыта и специальных знаний, касающихся разработки и осуществления стратегической политики и механизмов, основанных на принципах рыночной экономики. Хотя справедливости ради следует отметить, что некоторые виды налогов, сборов и штрафов используются в стране на протяжении ряда лет, однако, такие эффективные механизмы нередко остаются формальными.

Таким образом, формирование организационно-экономического механизма, реализующего на практике запланированные мероприятия по развитию деятельности фармацевтических предприятий, позволит приблизиться к выполнению главной экономической цели – достижению оптимального уровня управляемой системы лекарственного обеспечения, включая поступательное совершенствование нормативно-правового законодательства, системы информационного обеспечения, единой государственной системы мониторинга, научного обеспечения эффективного развития здравоохранения. Думается, что это позволит уже в скором времени создать современный действенный механизм сотрудничества между хозяйствующими субъектами.

Действующий механизм сдерживает поиск и свободу выбора путей борьбы, жестко регламентируя деятельность частного капитала. В связи с этим, активно развернулся поиск нового механизма регулирования. Данный механизм должен сочетать в себе административные и рыночные инструменты регулирования. Возникла острая необходимость создания такой системы финансово-экономических и административных рычагов, которая через действие рыночного механизма стимулировала бы эффективную деятельность фармацевтической отрасли.

Следует отметить, что существующая в республике законодательная и организационная основа государственного управления фармацевтическими предприятиями является несовершенной. В условиях формирования рыночных отношений сложился неэффективный организационно-экономический механизм управления фармацевтическими предприятиями. Отсутствуют действенные инструменты экономического стимулирования их деятельности.

Под организационно-экономическим механизмом управления фармацевтическими предприятиями мы понимаем способ организации управления на основе использования комплекса форм, методов, средств, принципов, рычагов, обеспечивающих эффективную реализацию лекарственных средств с учетом коммерческих и социальных целей.

Современный организационно-экономический механизм фармацевтических предприятий должен стимулировать и создавать заинтересованность в проведении организационных, маркетинговых и стратегических мероприятий, регулировать процесс размещения новых предприятий. Структура предлагаемого современного организационно-экономического механизма управления фармацевтическими предприятиями представлена в авторской трактовке, представленной на рисунке 1.

При разработке рыночного механизма управления фармацевтическими предприятиями следует исходить из того, что современные формы и методы управления должны отличаться повышенной гибкостью, оптимальностью и эффективностью. В основу концептуального подхода построения организационно-экономического механизма управления должна быть положена совокупность принципов управления. К таким принципам, прежде всего, относятся:

- комплексность;
- оптимальность;
- соблюдение безопасности;
- гибкость;
- сочетание системного и коммерческого подходов к управлению;
- достаточность ресурсов.

Организационно-экономический механизм управления фармацевтическими предприятиями (ФП)			
Принципы управления ФП	Методы управления ФП	Функции управления ФП	Организационное обеспечение ФП
Комплексность	Стратегическое планирование	Планирование	Органы управления ФП

Оптимальность	Экономическое стимулирование	Организация	Структура управления
Гибкость	Ценообразование и маркетинг	Мотивация	Формы организации ФП
Соблюдение безопасности	Финансирование	Контроль	Контроллинг
Системный и коммерческий подходы	Эффективность управления		Правовое обеспечение ФП
Достаточность ресурсов	Экономическая оценка ФП		Мониторинг ФП
			Управление качеством ЛС
			Управление маркетингом ФП

Рис. 1. Организационно-экономический механизм управления фармацевтическими предприятиями

Примечание: авторское видение

Основой методологического подхода к проблеме управления фармацевтическими предприятиями является идея использования системного управления. Принцип системности способствует учету всех факторов и путей совершенствования процесса управления ФП.

Учет экономической целесообразности, экономической эффективности управления ФП способствует использованию оптимальных моделей управления деятельностью на основе функций и методов управления.

Системный подход к управлению деятельностью ФП означает сочетание возможности адаптации фармацевтических предприятий к внешней среде с конкретными проектами по реализации лекарственных средств в зависимости от спроса на ЛС в городах и регионах.

Достаточность ресурсов способствует повышению эффективности и коммерциализации управленческих решений, их развития и согласованности различных видов ресурсов.

Механизм управления фармацевтическими предприятиями должен быть сознательно приведен в движение. Для этого необходима целенаправленная организация и управление соответствующими процессами с помощью соответствующих методов управления. Как видно, развитие рыночного механизма приводит в движение такие методы, как:

- экономическое стимулирование;
- стратегическое планирование деятельности ФП;
- финансирование деятельности предприятий;
- экономическая оценка уровня экономической эффективности, деятельности по снижению издержек и увеличению доходов и др.

Позитивное воздействие этих методов может достигаться при условии их органичного сочетания. Для максимизации позитивного влияния выбор конкретных методов и их сочетаний должен осуществляться в соответствии с задачами, поставленными в фармацевтической отрасли и вытекающими функциями управления.

Для эффективной деятельности ФП необходимо организационное обеспечение, поскольку рынок не в состоянии самостоятельно решить многие экономические проблемы. Роль государства в ФП должна быть направлена на обеспечение необходимых условий развития путем разработки и введения экономических стандартов и нормативов управления, создания экономического механизма, комплексного мониторинга, контроллинга и совершенствования законодательно-правовой базы.

Организационно-экономический механизм управления ФП приводится в действие на основе комплексной оценки уровня экономической эффективности и безопасности ЛС, результаты которых являются основой при создании рынка фармацевтической информации.

В стране создается и действует Единая государственная система мониторинга ЛС. Информация, получаемая в рамках единой государственной системы мониторинга, является государственной собственностью и используется исполнительными органами для выработки и принятия управленческих и хозяйственных решений и контроля за их использованием, а также для информации населения.

Как показано на рисунке 1 элементами структуры организационно-экономического механизма управления ФП являются административные методы управления. В основном они выполняют функции регулирования и контроля, характеризуются низкой эффективностью в достижении целей ФП и в отношении затрат на их осуществление. Главным недостатком этих методов является то, что они не стимулируют поиск наиболее эффективных решений.

Если применить принципы общего менеджмента к управлению ФП, то это может привести к существенному экономическому эффекту, повышению доходности и финансовой устойчивости ФП.

Экономическое стимулирование производства продукции ЛС, финансирование этих производств стимулируют предприятия к проведению эффективных мероприятий и выполняют аккумулирующую и перераспределительную функции.

При формировании организационно-экономического механизма управления ФП, целесообразно в первую очередь рассмотреть основные его элементы, затем оценить степень их взаимосвязанности и взаимодополняемости.

Финансово-экономические инструменты являются одним из инструментов политики управления ФП. Механизм стимулирования деятельности ФП можно осуществить, применяя поощрительные цены и скидки за оптовую реализацию ЛС.

Для обеспечения эффективной деятельности ФП необходим организационно-правовой и финансово-экономические механизмы, а также система государственного управления, поскольку рынок не в состоянии самостоятельно решить организационные, экономические, социальные и др. проблемы. По мнению большинства экономистов при решении вопросов о ФП незаменима роль государства. Противники же утверждают, что регулирование должно быть минимальным. Однако именно фармацевтическая сфера больше всего нуждается в государственной поддержке и регулировании относительно допустимого использования и потребления ЛС, что приведет, в конечном счете, к положительному эффекту, выраженному сокращением расходов на медицинское обслуживание населения и уменьшение ущерба, наносимого его здоровью.

Организационно-экономический механизм управления ФП – это совокупность взаимодействующих подсистем, обеспечивающих целенаправленное формирование и эффективное достижение целей фармацевтических предприятий, регионов, страны в целом, реализующих стратегию создания благоприятных условий для жизни людей на базе оптимального развития фармацевтических предприятий.

Процесс управления ФП должен основываться на использовании системы принципов.

На мой взгляд, она включает:

- эффективное сочетание государственного и местного подхода к решению проблем ФП;
- строгое соблюдение требований законодательства о реализации и производстве ЛС.

Использование данной системы принципов позволит в значительной степени повысить эффективность организационно-экономического механизма управления ФП.

Анализ экономического механизма управления ФП в РК выявил определенные достоинства и недостатки существующей практики. В экономическом механизме управления ФП достаточно полно разработан порядок взыскания налогов, платы и штрафов, но чрезвычайно слабо отработан стимулирующий механизм. Несовершенство экономического механизма управления ФП, в частности, объясняется тем, что нормы законодательства не корреспондируются с нормами налогового, предпринимательского и иного законодательства и носят по существу декларативный характер.

Большое значение для эффективного функционирования ФП имеет разработка стратегического и тактического планов. Стратегическое и тактическое планирование взаимосвязаны. Тактическое планирование осуществляется в рамках выбранной стратегии. Если оперативные мероприятия осуществляются в отрыве от стратегических целей, это может привести к кратковременному улучшению финансового положения фармацевтического предприятия, но не позволит устранить глубинные причины кризисных явлений.

При анализе аспектов планирования в центре внимания фармацевтического предприятия должен быть набор изделий по типам товаров, которыми оно занимается. Поэтому началом анализа становится определение из многочисленных видов деятельности и типов товаров тех, которыми предприятие может заниматься. Это требует изменения отношения к планированию перспектив его развития, так как подразумевает рассмотрение интересующих проблем не только изнутри, но и снаружи (изучение окружения предприятия – опасностей, возможностей, рисков, которые вытекают из состояния окружающих фирм и требований, предъявляемых к их деятельности). Для этого необходим поиск критериев, оценивающих работу фармацевтического предприятия с точки зрения внешних и внутренних факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Старовойтов М. Организация деятельности интегрированной компании (опыт ОАО «Волжский Оргсинтез») // Экономист. – 2003. – №1. – С.63-69.
2. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993, – 864 с.
3. Дафт Р. Менеджмент. 6-е изд. /Пер. с англ. – СПб: Питер (серия «Классика МВА»), 2004. – 864 с.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

**объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на
2009–2010 учебный год**

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Д. АЛПЫСБАЙ

ҚазЭУ «Банк ісі», мамандығының 2 курс магистранты

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ШАҒЫН БИЗНЕСТІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ, ДАМУЫ ЖӘНЕ БҮГІНГІ АХУАЛЫН ТАЛДАУ

Қазақстандық қоғамның әлеуметтік-экономикалық жаңаруының стратегиялық алғышарттарының бірі болып кәсіпкерлік укладтың құрылуы мен дамуы табылады.

Еркін кәсіпкерлік қызмет қазіргі кезде Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың мемлекеттік саясатының бір саласы болып табылады. Ел Президентінің Қазақстан халқына Жолдауларының бірінде «Біз шағын және орта бизнестің дамуының жаңа идеологиясын құруымыз керек. Біз кәсіпкерлік ортаның инициативаларын жүзеге асыру үшін жағымды жағдайлар жасауымыз керек» делінген.

Ал 2007 жылы жарық көрген Елбасының «Жаңа әлемдегі Жаңа Қазақстан» атты Қазақстан халқына Жолдауында былай делінген: «Үкімет іскерлік бастамашылық жолында заңнамалық, әкімшілік және бюрократиялық кедергілердің қашан және қалай пайда болатынын анықтап алуға, оларды барынша қысқартуға, сондай-ақ шағын және орта бизнес құрылымдарының мемлекет алдында қандай да бір негізсіз есепті болуына жол бермеуге тиіс. Сонымен қатар, салық заңнамасының кәсіпкерліктің дамуын толығымен ынталандыратындай, сондай-ақ бизнестің «көлеңкеден» шығуына жәрдемдесетіндей етіп одан әрі жетілдіре түсу қажет» [1].

Өртүрлі дамыған елдердің тәжірибесі негізінде жеке меншікке негізделген кәсіпкерлік халықтың, оның ішінде экономикалық белсенді халықтың еңбекпен қамтылу деңгейін көтеруге мүмкіндік беретін құрал екендігіне көз жеткізеді.

«Кәсіпкерлік» дегеніміз нақты іс, яғни адамның пайдалы, оған белгілі бір пайда әкелетін ісі. Кәсіпкерлік қызметтің ерекшелігі оның экономикалық тәуелділігі, яғни үнемі зиян шегу қаупінің болуы. Сондықтан кәсіпкер жауапкершілігі мол, өзі еркін, дұрыс шешім қабылдай алатын тұлға болуы керек.

Кәсіпкерлік қызмет тиімділігі макро және микродеңгейде қалыптасатын белгілі бір факторларға байланысты. Микродеңгейде кәсіпкерліктің құрылуы мен дамуының шешуші факторы болып өндіріс көлемі, орындайтын жұмысы мен қызметінің көлемі табылады. Бүгінгі күні бизнес кәсіпорындарын ірі, орта, шағын деп бөлу қарастырылады. Шетелдік тәжірибеде қандай да болмасын тұрғыда шағын кәсіпорынның ірі кәсіпорынмен салыстырғанда елеулі артықшылығы бар.

Елімізде кәсіпкерлікті келесідей сыныптау қарастырылған:

1. Шағын (50 адамға дейін);
2. Орта (51-ден 250 адамға дейін);
3. Ірі (250 адамнан астам).

Шағын кәсіпкерлік субъектілері дегеніміз – орташа жылдық жұмысшыларының саны 50-ден, ал активтерінің құны жылына 60 еселік есептік көрсеткіштен аспайтын, кәсіпкерлік қызметпен айналысатын заңды тұлға құрамындағы жеке тұлғалар мен заңды тұлғалар.

Шағын кәсіпкерлік субъектісі өз қызметін жеке кәсіпкер немесе заңды тұлға формасында жүргізе алады.

Жеке кәсіпкерліктің екі формасы бар:

- жеке бір тұлғаның өз кәсібі;
- біріккен кәсіпкерлік.

Жеке кәсіпкерлікті тұлға өзі ғана жүзеге асырады. Ал біріккен деп бір немесе бірнеше кәсіпкердің бірігіп жүргізетін бизнесі.

Біріккен кәсіпкерліктің келесідей формалары бар:

1. Ері мен зайыбының біріккен мүлкі негізінде жүргізілетін ері мен зайыбының кәсіпкерлігі;
2. Шаруа қожалығының біріккен мүлкі негізінде жүргізілетін отбасылық кәсіпкерлік;
3. Кәсіпкерлік қызмет біріккен үлестік меншік негізінде жүргізілетін жай серіктестіктер [2].

Әдістердің негіздемелі болуы өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Бұл болашақтағы жұмыс орындарының санын анықтауға мүмкіндік береді. Әлемдік тәжірибеде мұндай жіктеуді жүргізу үшін 3 негізгі әдіс қолданылады. Оның ішінде ең орындысы болып «сандық» әдісі табылады. Аталған әдіске сәйкес кәсіпорын келесі критерийлер бойынша көрсеткіштері негізінде белгілі бір топқа қосуды қарастырады:

- еңбекпен қамтылған адамдардың саны;
- жиынтық және тауарлы өнім көлемі;
- активтердің баланыстық құны.

Осы әдістер біздің елімізде де шағын бизнес кәсіпорындарының шаруашылық қызметінің нәтижелерін бағалауда және оптималды көлемін анықтауда қолданылатын мөлшерлемелік актілердің негізіне алынған. Мысалы, ҚР-ның 1997 жылдың 19 маусымындағы «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» Заңына сәйкес шағын бизнес субъектісі болып орташа жылдық қызметкерлерінің саны 50 адамнан аспайтын және активтерінің жалпы құны жылына 60 мың есептік көрсеткіштен аспайтын кәсіпкерлік қызметпен айналысатын заңды тұлға табылады.

Ауыл шаруашылық өндірісінде шағын кәсіпкерлікке шаруа (фермер) қожалықтарын жатқызады, бірақ заңға сәйкес бұл қожалықтардың заңды тұлға мәртебесі бар. Мұндай жағдай отандық фермерлерге, әсіресе, өз қызметін жаңадан бастаған фермерлерге заңды тұлғалармен салыстырғанда шаруашылық қызметте көбірек жеңілдіктер жасау үшін ұйымдастырылған [3].

Жеке бизнесті мемлекеттік мүдденің бір саласы ретінде қабылдаудың негізі заңдары бар. 1997 жылдан бастап республикада кәсіпкерлікті қалыптастыру мен дамытуға бағытталған ұйымдастырушыдық-экономикалық және құқықтық шараларды кезекпен жүзеге асыру шаралары жүргізіледі.

Оның ішінде шағын бизнестің тиімді жұмысы үшін айтарлықтай маңыздысы мыналар болып табылады:

- жылжымайтын мүлікті және жерге құқықты тіркеудің жеңілдетілген тәртібі;
- шағын бизнес субъектілерін тіркеу процедурасының өзгеруі;
- тіркеу кезінде төленетін алым сомасының төмендеуі, типтік жарғы енгізу;

- өндірілген өнім сапасын анықтау мен сертификациялаудың жеңілдетілген тәртібі;
- мемлекеттік органдар тарапынан бақылаушы және тексерушілердің санының күрт азаюы;
- бухгалтерлік есептің жеңілдетілуі;
- шағын бизнес субъектілерін екінші деңгейлі банктердің 10%-дық міндетті несие-лендіру тәртібін бекіту;
- шаруа (Фермер) қожалықтары үшін салық салудың патенттік жүйесін енгізу.

Жүргізілген шаралар өзінің жағымды нәтижелерін берді. Біріншіден, өнім, жұмыс, қызмет көлемінің өсуінен шағын бизнес субъектілерінің саны барынша өсті. Екіншіден, жалпы экономикалық өсудің жоғарғы қарқынына, аграрлық сектордың дамуына, барлық меншік формаларындағы тауар өндірушілер арасында бәсекелік ортаның қалыптасуына үлкен ықпал етті.

Дамыған мемлекеттердің тарихи даму эволюциясы мен тәжірибесі шағын бизнесті, оның жағдайы мен даму деңгейіне елдің тұрақты экономикалық өсуі тәуелді болып келетін негізгі топ болып табылатындығын дәлелдеді. Экономиканың осы саласы дамымаған бәсекелестік, материалдық және материалдық емес ресурстардың тиімсіз пайдалануы, ішкі жиынтық сұраныстың импортқа, жұмыссыздыққа, кедейшілікке тәуелдігі және тағы басқалары сияқты көптеген проблемаларды шешу үшін үлкен әлеуетті мүмкіндіктерге ие.

Бүгінгі күні жаһандық дағдарыс әлемдік интеграциялық үрдістерге тартылған барлық елдердің экономика секторларының дамуына өз ықпалын тигізуде. Дағдарыстың салдарлары біздің республикамыздың экономикасының дамуына, соның ішінде шағын бизнес саласына кері ықпал етті.

Шағын бизнес субъектілерінің салалық кесіндісіндегі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштер динамикасын талдасақ, келесідей қорытынды жасауға негіз болады.

2009 жылдан бері шағын бизнес субъектілерінің даму қарқыны төмендеді. Ал белсенді қызмет етіп жатқан басқа ұйымдастырушылық-құқықтық формадағы шағын бизнес субъектілерінің санында керісінше оң тенденция байқалды.

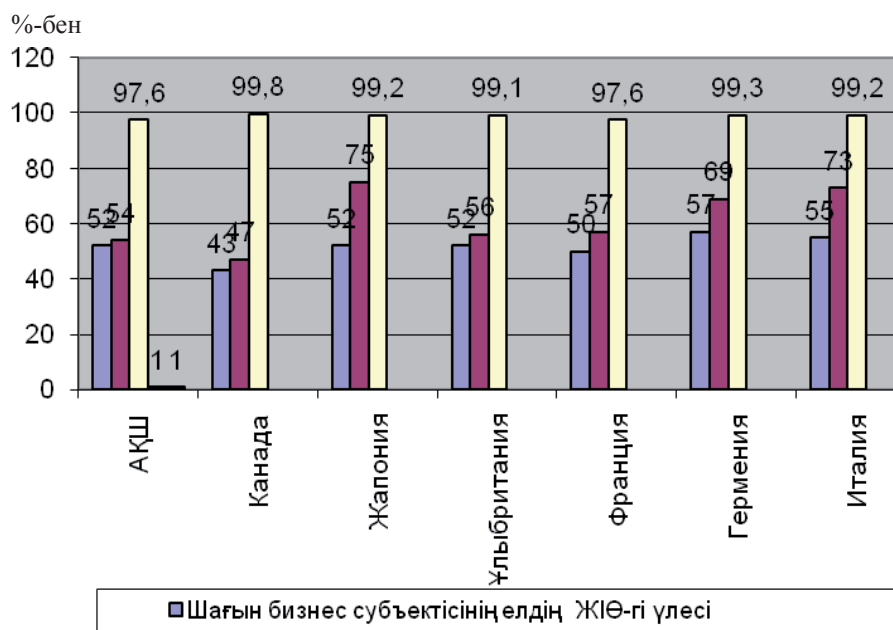
Белсенді қызмет етуші шағын бизнес өкілдерінің саны жалпы 2008 жылмен салыстырғанда 3%-ға төмендеді. Бұл жағдай 39%-ға өсу қарқыны төмендеген қаржы қызметімен айналысатын шағын бизнес өкілдерінде байқалады. Сәйкесінше, бұл категориядағы жұмыспен қамтылғандар саны да 36%-ға төмендеген. Бірақ олармен ұсынылатын қызмет көлемі 635%-ға артқан. Бұған негізінен қаржылындыру көздерінің күрт азаюы салдарынан қызметін тоқтатқан микронесиелік ұйымдар жатады. Келесілерге белсенді қызмет ететіндер саны 13%-ға төмендеген балық шаруашылығымен айналысатын шағын бизнес өкілдері жатады. Бірақ бұл категориядағы жұмыспен қамтылғандар саны тек 2%-ға ғана төмендеген. Олардың өнім шығару көлемі 44%-ға артты.

Шағын бизнес өкілдерінің 10% жоғары төмендеу деңгейі транспорт пен байланыс, қонақ үйлер мен ресторандарға сипатты. Транспорт және байланыс саласында жұмыспен қамтылғандар саны 4% жоғарлаған, ал олардың қызмет көрсету деңгейі 13% артқан. Қонақ үйлер мен ресторан саласында бұл көрсеткіш 12% артқан, қызмет көлемі 49% жоғарлаған.

Елеулі өзгеріс құрылыс саласында байқалуда. Мәселен, бұл саладағы белсенді қызмет етуші шағын бизнес субъектілер саны шамамен 8%-ға кеміген, ал жұмыспен қамтылғандар саны болса 25%-ға төмендеген. Бұл қаржы саласынан кейінгі айтарлықтай зиян шеккен салалардың бірі болып табылады. Аталған саланың өнім шығару көлемі де 10%-ға кеміген. Бұл деңгей басқа салалармен салыстырғанда төмен болып келеді. Сонымен қатар республикалық деңгейден жоғары деңгейге белсенді қызмет етуші шағын бизнес субъектілерінің ішінде өндіруші өнеркәсіптер – 6%, сауда – 5% және денсаулық сақтау мен әлеуметтік қызметтер көрсететін шағын бизнес субъектілері саны – 4% төмендеген. Ал өндіруші өнеркәсіппен айналысатын шағын бизнес өкілдерінің саны 10%-ға, ал өнім өндіру көлемі 1%-ға төмендеген. Сауда саласында белсенді қызмет етуші бизнес өкілдері деңгейінің төмендеуі жұмыспен қамтылғандар саны мен өнім көлемінің кемуіне соқтырған жоқ. Бұл салада 3% және 5% деңгейінде өсім байқалды. Мұндай жағдай денсаулық сақтау мен әлеуметтік қызметтер саласында да орнықты.

Осылайша, әлемдік дағдарыс салдарлары еліміздегі өз қыметін қаржы, балық шаруашылығы, транспорт пен байланыс, қонақ үй мен ресторан, өндіруші, денсаулық сақтау мен әлеуметтік қызмет салаларында жүзеге асыратын белсенді шағын бизнес субъектілердің азаюына әсер етті [4].

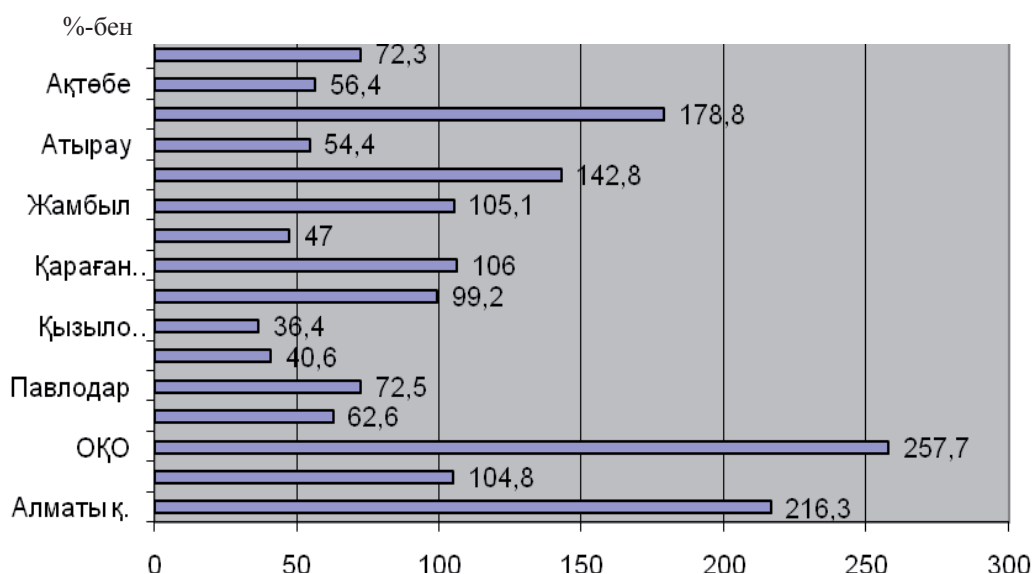
Жоғарыда аталған көрсеткіштерді дамыған мемлекеттермен салыстырайық.



1. Шағын бизнес субъектілерінің макроқорсеткіштерін дамыған мемлекеттердің мәліметтерімен салыстыру

Еліміздегі шағын бизнес саласындағы белсенді қызмет етуші халықтың үлес салмағы дамыған мемлекеттермен салыстырғанда төмен болып отыр. Егерде дамыған елдерде ол көрсеткіш 47%-дан (Канада) 75%-ға (Жапония) дейін болса, ал Қазақстанда ол 22% ғана құрап отыр.

Шағын бизнестің аймақтық салада дамуы 2009 жылдың бірінші жартысында шағын бизнес өкілдерінің көп бөлігінің Оңтүстік Қазақстан облысында – 257,7 мың бірлік, Алматы қаласында – 216,3 мың бірлік шоғырланғанын көреміз. Ал ең төменгі көрсеткіш Қызылорда (36,4 мың бірлік), Маңғыстау (40,6 мың бірлік), Батыс Қазақстан (47 мың бірлік) облыстарында екендігін көреміз.



2. Шағын бизнес субъектілер санының аймақтық қимасы

Тіркелген шағын бизнес субъектілерінің жалпы санында қызмет ететін шағын бизнес субъектілері үлесі бойынша аймақтардың зерттеуін жүргізуге болады. аталған көрсеткіштің деңгейі жоғары болса, бұл аймақта бизнес жүргізу үшін барлық мүмкін жағдайлар жоғары деңгейде қарастырылады. Мәселен, 2008 жылы республика бойынша бұл көрсеткіш 75,6% құрады.

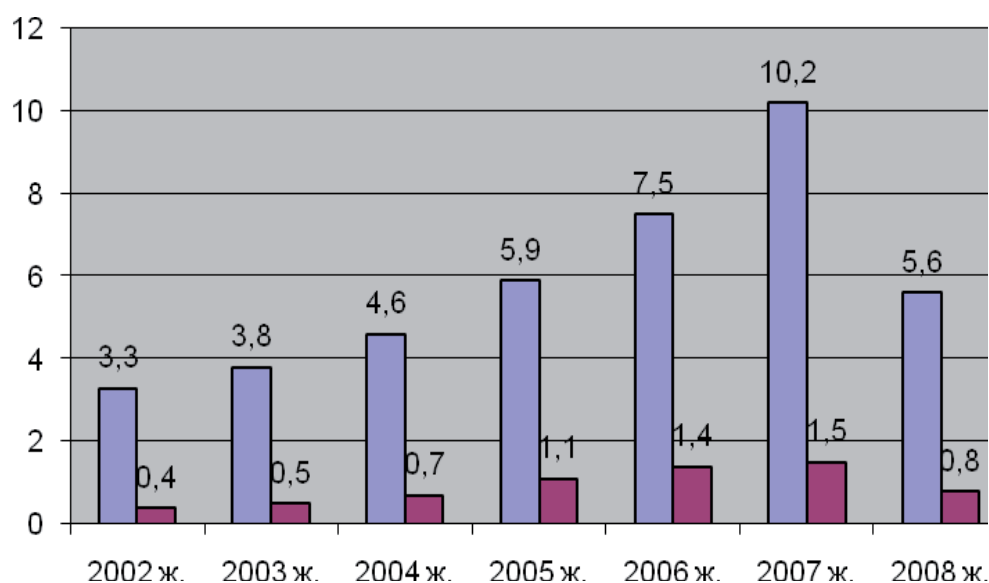
Аталған көрсеткіш бойынша республикалық деңгейден жоғары Атырау (90,2%), Жамбыл (87,9%), Қостанай (83,8%), Оңтүстік Қазақстан (83,2%), Алматы (80,2%), Ақмола (77,2%), Батыс Қазақстан (77,1%) облыстарының көрсеткіштері болып отыр.

Шамамен республикалық деңгейде Шығыс Қазақстан (75,4%), Маңғыстау (74,2%), Солтүстік Қазақстан облысы (73,7%) тұр. Қалған аймақтардың бұл көрсеткіш деңгейі республикалық деңгейден төмен және 63,5%-дан (Ақтөбе облысы) 71,1% дейінгі шамада (Қызылорда облысы) ауытқып отыр.

Шағын бизнес өкілдері санының өсуі мемлекетіміздің экономикасының жандануына септігін тигізетін анық. Бизнес субъектілерінің мемлекеттік бюджетті қалыптастыруда үлкен рол атқаратыны белгілі. Олармен бюджетке төленетін салықтық түсімдердің үлесі 16,53% құрап отыр.

Алдында айтқандай шағын бизнес субъектілерінің ел экономикасына алып келетін пайдасы басқа салалармен салыстырғанда жоғары болып табылады. Қазақстан Республикасының ЖІӨ-не шағын бизнестің салымын төмендегі 3-суреттен көруге болады [5].

%-бен



3. Шағын бизнестің Қазақстан Республикасының ЖІӨ-не салымы

Сонымен, Қазақстандағы шағын бизнес субъектілерінің жағдайы туралы келесідей қорытынды жасауға болады:

- жалпы алғанда шағын бизнестің абсолюттік көрсеткіштерінің өсімі байқалады (тіркелгендердің номиналды саны, қызмет етіп жатқан шағын бизнес өкілдері, өнім деңгейі);
- алайда салыстырмалы көрсеткіштердің кері тенденциясы байқалуда (ЖІӨ-дегі шағын бизнес субъектілерінің өнім үлесі, салалық даму құрылымы, екінші деңгейлі банктердің шағын бизнес субъектілерін несиелеу көлемі мен құрылымы).

Сәйкесінше, талдау шағын бизнес субъектілерін дамыту үшін, қызметтерінде теріс жағдайлар мен кедергілерді болдырмау үшін мемлекеттің шағын бизнес субъектілерін қаржылық және қаржылық емес құралдар көмегімен реттеу және қолдау қажеттілігін көрсетіп отыр.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 *«Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» атты Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаевтың 2007 жылғы Қазақстан Халқына Жолдауы.*
- 2 *Қазақстан Республикасының азаматтық кодексі, 01.07.1999 ж., 10-тарау*
- 3 *ҚР-ның 1997 жылдың 19 маусымындағы «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» Заңы*
- 4 *Қазақстан Республикасының 2009 жылғы статистикалық бюллетені*
- 5 *Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінің ресми сайты www.afn.kz сайты*

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника нагреется до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



Т.Ж. УСТЕНОВА,
соискатель

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

Изучение развития мирового туристского сектора связано с двумя группами факторов:

- 1) экзогенные переменные, включающие демографические, социальные, политические и экологические тренды, торговлю, технологии, транспорт;
- 2) тренды, непосредственно связанные с туризмом и характеризующие спрос, предложение и распределение.

Социодемографические тренды будут предопределять туристский спрос в ближайшие 15 лет. Послевоенный бум рождаемости привел к увеличению количества молодых людей уже в настоящее время, что окажет существенное влияние на развитие туризма. Кроме того, надо учитывать, что произошли изменения социальных факторов, например увеличение числа поздних браков, уменьшение количества детей в семьях или позднее рождение ребенка.

Все больше людей из развивающихся стран работает в индустриальных странах, что приводит к конвергенции образа жизни.

Изменение политической карты мира, которое произошло в конце 80-х – начале 90-х годов, существенно повлияло на развитие туризма. Открытие границ и переход к рыночной экономике стран СНГ и Восточной Европы предопределили увеличение туристских потоков из этих стран на Запад. В свою очередь, многие страны Восточной Европы стали ведущими по приему гостей, например, Венгрия и Чехия.

Создание Европейского Союза без внутренних границ, со свободным передвижением товаров, услуг и людей, с унификацией налоговой политики и дерегулированием транспорта благоприятствует все большему развитию туризма в этом районе земного шара.

Глобализация – один из основных трендов в индустрии международного туризма, сопровождается концентрацией доли рынка и влияния в руках крупных компаний. Эти компании, помимо экономии в больших масштабах, возможности распределять риск между различными рынками, применения современных маркетинговых схем и доступа на международный рынок труда, также выигрывают от активного применения новых технологий.

Компьютерная система бронирования (КСБ) совершила структурную перестройку в индустрии туризма. В конце 60-х годов она применялась в авиации США. Потом систему использовали туроператоры, поставляя ее терминалы в турагентства. Из КСБ возникла система глобального распределения (СГР), которая с конца 80-х годов быстро расширилась как по горизонтали, так и по вертикали. В вертикальную интеграцию вовлечен широкий круг туристских продуктов: средства проживания, развлечения, аренда транспортных средств. Будущее СГР многообещающе, так как, в свою очередь, она обеспечивает организационную основу для распределения интегрированного туристского продукта.

Так, на макроуровне система информационных технологий позволяет интегрировать производство туристских продуктов и их распределение. На микроуровне внедрение переносимых технологий способствует более эффективному и быстрому управлению фирмой.

Например, в гостиничном хозяйстве данная система выполняет различные функции: контролирует системы энергоснабжения; упрощает деятельность офиса, выполняя функции бронирования и расчета с клиентами; оказывает поддержку маркетинговой службе при составлении баз данных; осуществляет управление складированием и учетом заказов и счетов в производстве продуктов питания и напитков.

Компьютерное обслуживание открывает новые возможности перед теми турагентами, которые преуспели в консультировании своих клиентов, так как в будущем турагентства новых видов, используя информационные системы для составления индивидуальных пакетов путешествий, будут проводить консультации, а не только заниматься продажей.

При продолжающемся росте цен на горючее с 6 до 8% в год единственным выходом из положения является повышение эффективности работы авиакомпаний и производительности труда в них.

Специалисты считают, что в начале XXI в. будет уделяться больше внимания наземным видам транспорта, особенно увеличению применения железнодорожного и автомобильного транспорта при создании туристского продукта. Здесь немалую роль сыграют дальнейшее технологическое развитие скоростных железнодорожных сетей и их экологическое преимущество. То же самое можно сказать и о будущем автомобильного транспорта, если учесть активное строительство скоростных автомагистралей и дальнейшее превращение их в безвредные для окружающей среды средства передвижения.

Экологические вопросы в будущем будут волновать людей еще больше, чем сегодня. Возрастающая чувствительность окружающей среды к результатам человеческой деятельности стимулирует значительные усилия по защите и охране природных ресурсов. В последующие 10 лет рынок заполнится новыми, более «мягкими» видами туристских продуктов, а именно экотуризмом, нацеленным на исследование окружающей среды, особенно флоры и фауны в заповедных районах. Однако развитие этого вида продукта может ограничиться по двум причинам. Во-первых, продукт не сможет завоевать очень большой сегмент рынка, так как он станет слишком дорогим и элитным. Во-вторых, может возникнуть проблема, когда продукт экотуризма станет преуспевающим и возросшее число туристов сможет разрушить экосистему.

Тем не менее, этот продукт становится очень значительным, особенно для тех стран, которые хотят изменить свой имидж. На конференции ЮНВТО, которая проводилась в 1991 году на Канарских островах, отмечалось, что экотуризм не должен быть ограничен определенными специфическими экспериментами, а должен стать главным фактором развития туризма.

С другой стороны, в ближайшем будущем произойдут изменения в сторону долгосрочной жизнеспособной экологической стратегии вместо ограниченной с точки зрения извлечения сиюминутной выгоды. Так, если раньше акцент делался на строительстве зданий гостиниц и тем самым наносился ущерб окружающей среде, то в будущем предпочтение будет отдаваться программам обновления и реконструкции, например в Швейцарии предусматривается до 2015 года обновить 40% действующих отелей.

С развитием туризма, как считают специалисты, появится «новый» турист. Это означает, что традиционный вид семейного туризма с проведением отпуска каждый год где-

нибудь на море или в горах постепенно уступит место новым видам, а именно: экотуризму, приключенческому и познавательному туризму.

Туристский рынок в 90-х годах, следуя тенденциям развития других секторов экономики, из рынка продавцов стал рынком покупателей. Это означает, что при производстве туристской продукции компании еще больше должны уделять внимание разнообразным вкусам потребителей. Если раньше турпродукты в основном были неспециализированными, с одинаковыми характеристиками, предназначенными для массового туризма, то сейчас и в будущем туристский продукт должен быть не только диверсифицирован, но и соответствовать тенденции развития туристского спроса, который нацелен на непродолжительное многократное пребывание путешественников в течение года. В этих целях во многих странах создаются новые концепции для привлечения туристов. Здесь немалую роль играет применение тематических парков отдыха в качестве туристского продукта внутреннего и международного туризма. Например, каждый из существующих в мире парков Диснейленда (в штатах Калифорния и Флорида в США, в Японии и Франции) принимает за короткий промежуток времени 1 млн. гостей в год. Это количество гостей составляет 10% общего американского международного потока туристов.

Маркетологи традиционно используют демографические и географические критерии для определения своих рынков. Однако следовало бы учитывать еще и психологические, поведенческие критерии для идентификации мотиваций и нужд туристов.

Среди других факторов, которые могут оказать воздействие на будущее развитие туризма, в первую очередь можно назвать распространение во всем мире инфекционных болезней, таких, как СПИД, которые могут приостановить туристские потоки в некоторые регионы Земли, где особенно распространена эта страшная болезнь. Потоки туризма могут сократиться и вследствие такого технологического изобретения, как «виртуальная овальность», с помощью которой потенциальные путешественники, никуда не уезжая, могут побывать одновременно на разных широтах мира и без риска для здоровья. Немаловажными факторами, воздействующими на туризм, могут оказаться глобальное потепление, которое может изменить флору и фауну земного шара, а также повышение уровня морей, которое преобразует морские береговые зоны и тем самым повлияет на прибрежный туризм.

Образование и подготовка кадров в будущем туризма займут более важное место, так как туризм является и становится все более высокотехнологичной, очень контактной сферой, в которой кадры должны быть хорошо образованы, коммуникабельны, профессионально подготовлены, должны владеть несколькими языками и хорошо представлять себе природу туризма. Применяемые ранее политика, практика по отношению к трудовым ресурсам базировались на подходе к управлению кадрами, которые уже выходят из моды. В туристский сектор проникают идеи, подходы, приоритеты управленческой деятельности, разработанные в других секторах экономики, например такие, как регулярная оценка, эффективные методы коммуникации.

Образование в туризме традиционно основывалось на развитии у обучающихся аналитического мышления для понимания концептуальных проблем. Но, с другой стороны, давались практические знания и повышалось мастерство. Однако, если раньше работники могли выполнять аналогичные операции в разных секторах туристской индустрии, напри-

мер, продавать билеты, то теперь многие операции становятся более профессиональными и требуют высокого уровня подготовки.

С уверенностью можно утверждать, что в последнее время в мире происходит становление инфраструктуры туристского образования, основные учебные курсы которого активно создавались в 80-е годы и продолжают развиваться сейчас. Эта инфраструктура охватывает как различные школы в университетах, так и центры, и подразделения компаний, которые базируются на прогрессивных педагогических концепциях.

Однако, как считают швейцарские специалисты из Института туризма при Университете Св. Галлена, «школы будущего станут институтами, в которых не только будут давать знания, но которые должны превратиться в интегрированные центры образования, культуры, отдыха».

Прогнозы, составленные на начало XXI в. Всемирной туристской организацией, являются хорошим источником для изучения мирового туристского сектора. В частности, на рисунке показано, что международные туристские прибытия во всем мире увеличатся до 937 млн. в 2010 году. За 1990-2010 гг. число туристов в мире увеличится вдвое. Ежегодные темпы роста мирового туризма составят в 2000-2010 гг. - 3,5%.

Прогнозы ЮНВТО для региональных трендов показывают, что установленные изменения в распределении туристских потоков между регионами сохранятся и в прогнозируемом периоде. Доли Европейского и Американского регионов сократятся к 2010 году, тогда как доля Восточной Азии и Тихоокеанского региона (ВАТ) сильно увеличится. Надо отметить, что прогнозируемая доля ВАТ увеличится настолько, насколько доля Европы сократится – на 17,3%.

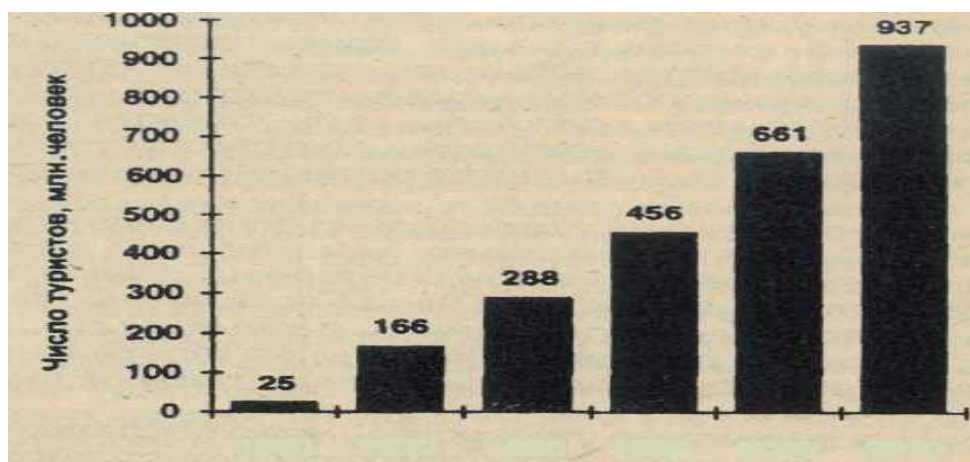


Рис. 1. Диаграмма прибытия туристов в мире: тренды и прогнозы, 1950-2010 гг.
(Источник: ЮНВТО)

Прогноз для Европейского региона на 2000-2010 гг. – пессимистический, с уровнем роста только 2,5% в год, который показывает, что доля европейских стран в мировом ту-

ризме в дальнейшем будет снижаться. Согласно этому же прогнозу, число туристов, прибывающих в Европу, увеличится к 2010 году до 476 млн. человек (рис. 2).

Относительное снижение темпов роста может быть причиной сильной зависимости Европы от определенных видов туризма. Особенно это относится к береговым зонам Средиземного моря.

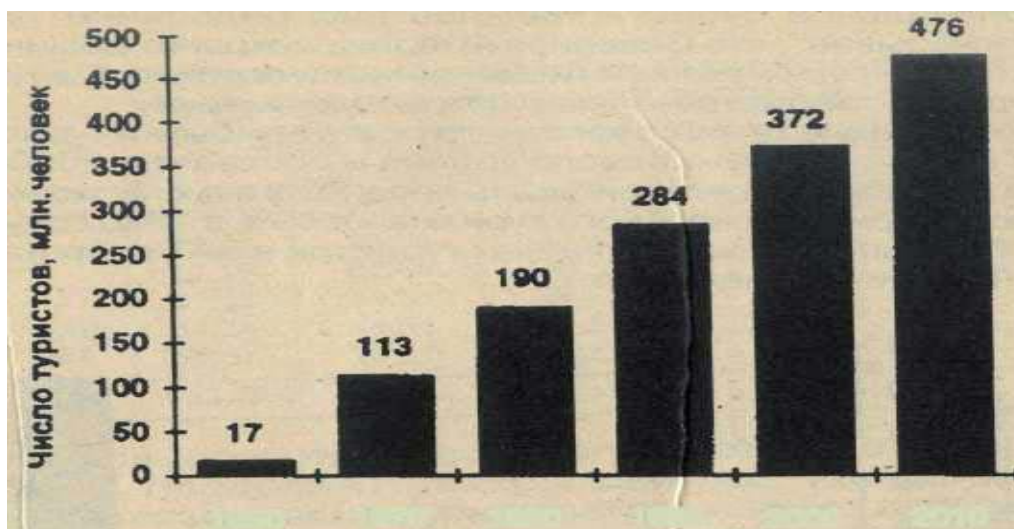


Рис. 2. Диаграмма прибытий туристов в Европу: тренды и прогнозы, 1950-2010 гг. (Источник: ЮНВТО)

ЮНВТО прогнозирует, что пропорции туризма останутся стабильными до 2015 г.: одна четверть будет приходиться на межрегиональный туризм и три четверти на – внутри-региональный. Наибольший рост числа туристов будет приходиться на Японию и США.

Рост туристских потоков в Юго-Восточную Азию и из нее только начинается, и этот регион в значительной степени превзойдет по данному показателю Америку и Европу. Далее основные зоны мирового туризма переместятся из Средиземноморского региона в Тихоокеанский регион с ростом сектора воздушного транспорта.

Казахстанское правительство утвердило в 2005 г. программу «Государственная программа развития туризма в Республике Казахстан на 2007-2011 гг.». В программе планируется реализовать мероприятия по кадровому и научному обеспечению, предполагается завершить работы по созданию современной системы подготовки кадров для сферы туризма.

В рамках рекламно-информационного обеспечения развития международного туризма планируются следующие мероприятия:

- подготовка и создание базового пакета информационно-рекламных материалов о возможностях казахстанского рынка;
- участие организаций в проведении международных туристских выставок;

- проведение рекламных кампаний в прессе с целью формирования положительного имиджа Казахстана;
- создание информационных банков данных об отечественных и зарубежных туристских фирмах;
- создание единой туристско-информационной сети на территории Казахстана, ее интеграция с аналогичными международными сетями.

Приоритетным направлением государственной поддержки является развитие внутреннего и въездного, социального и самостоятельного туризма.

В ближайшем будущем в Казахстане большое внимание будет уделено стимулированию инвестиционной активности в сфере туризма. Допускается возможность прямых государственных инвестиций с последующим возмещением расходов из бюджета. Для привлечения частного капитала строительства объектов индустрии туризма, государство планирует освобождать средства, направляемые на эти цели, от налогов, а также от таможенных пошлин на импорт материалов и оборудования.

В будущем индустрия туризма в Казахстане может возрасти за счет франчайзинговых договоров и контрактов на управление. Этот подход подразумевает следующую схему, государство владеет землей, приватизированная государственная гостиница или гостиничная компания владеет имуществом, а иностранная компания инвестирует деньги на реконструкцию или восстановление гостиницы, в дальнейшем возвращая их за счет доли в прибыли.

От делового туризма будет зависеть дальнейшее развитие высокоразвитых отелей в крупных городах – деловых центрах. Согласно структурной теории спроса в гостиничном бизнесе Клейнуорта-Бенсона, страны Восточной Европы и бывшие республики СССР находятся в первой фазе, когда в экономике доминируют добывающие и производственные отрасли. Деловые путешественники в основном являются работниками служб маркетинга и сбыта разных учреждений. По мере роста сферы услуг страны войдут во вторую фазу и число бизнес-туров увеличится. В третьей фазе, когда установлены корпоративные структуры в сфере услуг, количество деловых путешественников остается на высоком уровне, однако темпы роста ниже, чем во второй фазе. Для сравнения – континентальная Европа по этой теории входит во вторую фазу, а Великобритания – в третью. Туризм в новом тысячелетии станет важным фактором развития человечества в целом и мировой экономики в частности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алимбаев А.А. Проблемы формирования среднего класса и развитие кластерной модели в Казахстане. – Караганда, 2005 – 317 с.
2. Ферова И.С. Кластерный подход: от концепции к промышленной политике региона. – Красноярск: КрасГУ, 2005.
3. Программа развития туризма г. Алматы на 2004-2010 гг. «Вечерний Алматы», 20 марта 2005.

4. Государственная программа «Возрождение исторических центров Шелкового пути, сохранение и преемственное развитие культурного наследия тюркоязычных государств, создание инфраструктуры туризма», 2002.
5. Проект «Государственная программа развития туризма в Республике Казахстана 2007-2011 гг.» – 2005.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ И АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Б.А. ЖУНУСОВ,

докторант программы PhD, КазЭУ им. Т. Рыскулова

ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТОВ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ МСБ В КАЗАХСТАНЕ

Неотъемлемой составной частью государственной инвестиционной политики в период кризиса, помимо формирования благоприятного инвестиционного климата и поиска неинфляционных источников финансирования структурных преобразований, является *организация мониторинга эффективности* осуществляемых капиталовложений и выработка предложений по ее повышению.

В условиях кризиса *поддержка малого и среднего бизнеса имеет очень большое значение* не только для стимулирования экономического роста, но и для обеспечения занятости и смягчения кризисных последствий в социальной сфере. Судя по числу мер поддержки, ориентированных на МСБ, это направление действительно представляется одним из важнейших приоритетов антикризисной политики [1].

В целом совокупность антикризисных мер по поддержке МСБ не противоречива и стимулирует развитие этого сегмента экономики. Вместе с тем многие меры недостаточно оперативны.

В период экономического роста государству не удалось создать «модернизационную коалицию», сформировать сильные группы интересов, стремящиеся решать задачи обновления экономики. Не была выстроена эффективная система согласования интересов и выработки согласованных решений. Общение с бизнесом часто ограничивалось встречами с представителями крупного и сверхкрупного бизнеса, сохранялось общее взаимное недоверие между властью и бизнесом, остался невосребованным механизм государственно-частного партнерства. Было бы несправедливым возлагать вину за неудачу в формировании такой коалиции исключительно на государство. Слабость и неэффективность организаций самого бизнеса, неразвитость институтов и организаций гражданского общества во многом определяли низкую эффективность механизмов коммуникаций. Множественность антикризисных мер и селективный характер значительной их части (предполагающий опору на деятельность различных межведомственных групп) существенно ограничивают эффективность имеющегося административного ресурса и усиливают дефицит возможностей для выработки, обсуждения и реализации целостной, «эшелонированной» антикризисной политики. В результате повышаются риски лоббирования, принятия оппортунистических решений. Располагая значительными финансовыми ресурсами, государство не было мотивировано к повышению эффективности инструментов реализации государственной политики и обеспечению прозрачности результатов их применения, к созданию качественной системы мониторинга процессов, происходящих в экономике. До кризиса существовал временной ресурс для постепенной «настройки» отдельных механизмов, повышения качества их администрирования, прежде всего за счет реакции бизнеса. В условиях кризиса такая «настройка» невозможна. Нам представляется, что резервы повышения результативности антикризисной политики лежат в области не столько выработки все новых предложений, сколько *совершенствования используемых для реализации этих мер инструментов*.

Тенденции и угрозы

а) Главная тенденция – ожидаемое сокращение ресурсов, имеющихся в распоряжении государства для антикризисной поддержки реального сектора. Это объективно определяется снижением налоговых поступлений и других государственных доходов (снижение ставок корпоративного подоходного налога НДС), вероятным нарастанием потребностей в социальной поддержке населения, прежде всего социально незащищенных групп, обострением проблем во многих регионах и необходимостью увеличения межбюджетных трансфертов, а также возникновением новых проблем у градообразующих предприятий.

б) В случае затягивания мирового кризиса концентрация на инструментах селективной поддержки чревата формированием зон «хронического бедствия», которые будут требовать все новых затрат. При этом отсутствуют критерии оценки эффективности той или иной меры (целевые уровни параметров, которые предполагается обеспечить на основе ее реализации), позволяющие принять решение о дальнейшем наращивании или прекращении действия отдельных мер. Таким образом, усиливается риск, что основанием для применения мер станет наличие средств, а не возможные социально-экономические результаты, что придаст всему механизму выраженный затратный характер. Такое положение может быть естественным в условиях быстрого и неожиданного развертывания кризиса, в частности в финансовой сфере, однако оно не может быть основой политики, особенно в отношении реального сектора.

в) Затянувшийся кризис может превратить «временные» протекционистские меры в постоянные и усилить давление на правительство различных групп интересов с целью обеспечения защиты от внешней конкуренции. Если такая практика приобретет массовый характер, то это приведет к риску развития инфляции и подавлению конечного спроса.

г) Расширение практики предоставления помощи частному бизнесу в обмен на увеличение государственной доли в капитале может стимулировать дальнейшую вынужденную «ползучую» национализацию, не сопровождающуюся повышением эффективности.

е) Недостаток у государства «живых» денег для оказания помощи будет стимулировать дальнейшее изъятие средств у институтов развития, усиление давления – фискального и административного – на «богатые» предприятия, на тех, кто сумел адаптироваться и выжил без государственной помощи.

ф) Применение антикризисных мер должно сопровождаться усилиями по развитию различных форм мониторинга экономической ситуации и повышению доступности информации не только для органов государственной власти, но и для бизнеса и экспертного сообщества.

Дополнительные возможности:

- Извлечение отдельных уроков (формальность механизмов взаимодействия государства и бизнеса; неразвитость системы инструментов государственного влияния (регулирования); возможность развития нового бизнеса и взаимодействия с иностранными технологическими инвесторами).
- Формирование целостной системы поддержки экспорта.
- Совершенствование деятельности институтов развития, использование потенциала международных институтов развития.
- Повышение эффективности управления государственным сектором экономики.

- Подготовка к реализации более сложных и современных инструментов стимулирования технологической модернизации экономики.

Рекомендации. Прежде всего целесообразно сделать более обоснованными и прозрачными *процедуры формирования и реализации антикризисной политики*. Во-первых, каждая мера должна быть четко привязана к достижению конкретной цели, сопровождаться оценками ее основных бенефициаров, ожидаемых эффектов и возможных проблем (рисков). Во-вторых, выработка конкретного «дизайна» меры, включая механизмы предоставления поддержки, должна происходить в режиме консультаций с бизнесом и заинтересованными общественными организациями по проектам нормативных актов, реализующих антикризисную меру. В-третьих, должны быть установлены графики практической реализации каждой меры с определением «контрольных точек», достижение которых могло бы проверяться государством совместно с бизнесом и общественными организациями. В-четвертых, необходима обязательная проверка всех выпускаемых нормативных актов по антикризисным мерам на наличие достаточных и жестких требований к раскрытию информации, обеспечению прозрачности принимаемых решений. Наличие таких заранее фиксируемых «контрольных точек» и должный уровень раскрытия информации сделают возможным мониторинг реализации антикризисных мер и запуск механизмов «обратной связи», позволяющих при необходимости принимать решения о корректировке соответствующих мер или их отмене. Для комплексной оценки предлагаемой меры также требуются заключения заинтересованных бизнес-ассоциаций и общественных организаций, результаты антикоррупционной экспертизы, организуемой Минюстом, и план-график (последовательность действий) по практической реализации меры. Нужно постепенно расширить спектр инструментов поддержки реального сектора, используемых в рамках антикризисной политики. В условиях кризиса, вероятно, не удастся избежать необходимости принимать «пожарные меры» по смягчению его социальных и экономических последствий. Тем не менее, важно заблаговременно начать разработку мер, потребность в которых возникнет на этапе выхода из кризиса, включая проекты нормативных актов, отменяющих (сразу либо поэтапно) меры, которые были «вынужденными» на этапе спада, но не соответствуют стратегическим интересам страны. Особое внимание надо уделить мерам по повышению эффективности государственных компаний и субъектов естественных монополий, в том числе в части пересмотра стратегий их развития с учетом потребностей страны на этапе кризиса и в период выхода из него. При разработке антикризисных мер по поддержке отдельных секторов и предприятий, на наш взгляд, следует минимизировать неэффективный «размен», когда задачи социальной политики защиты безработных и политики создания новых рабочих мест подменяются политикой искусственного завышения спроса на неэффективную продукцию. Поддержка спроса оправдана лишь в тех случаях, когда стоит задача сохранить не только рабочие места, но и мощности и квалифицированные кадры, которые будут востребованы после завершения кризиса, либо если такая политика диктуется соображениями национальной безопасности. Наконец, уже на этапе кризиса важно определить и начать реализовывать меры, которые позволят перейти от защиты «наиболее уязвимых» субъектов хозяйственной деятельности к поддержке «новых локомотивов». Это положительно скажется на динамике отечественной экономики на этапе посткризисного восстановительного роста.

Таким образом, предлагаемая система поддержания инвестиционной активности будет стимулировать рост конкурентоспособных финансово-промышленных групп и корпоративных структур. Реструктуризация банковской системы получит мощный импульс переориентации на работу с реальным сектором. Постепенно будет преодолена дезинтеграция казахстанской экономики, восстановится нормальная взаимосвязь финансовой сферы и реального сектора в обеспечении расширенного воспроизводства экономической деятельности. Сформируется ориентированная на экономический рост финансово-промышленная система, сочетающая в себе элементы положительного международного опыта организации быстрого экономического роста, а также отечественного опыта периодов ускоренного экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Постановление Правительства Республики Казахстан от 17 октября 2008 года № 962 О мерах по реализации Указа Президента Республики Казахстан от 13 октября 2008 года № 669 Отчет о реализации третьего транша стабилизационной программы, выделенного из средств Национального фонда.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского Университета Дружбы Народов (РУДН)

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и «Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Н.А. ҮМБЕТӘЛИЕВ,

экономика ғылымының кандидаты

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ САЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАЗІРГІ КЕЗДЕГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ МЕН ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Салық мемлекеттің саяси және экономикалық қызметтерін қаржыландырудың негізгі көзі болып табылады. Сонымен қатар салықтар – мемлекет біржақты тәртіппен заң жүзінде белгілеген, белгілі бір мөлшерде жүргізетін, қайтарымсыз және өтеусіз сипатта болатын бюджетке төленетін міндетті ақшалай төлемдері.

Салықты басқа да төлемдерден ажырата білуіміз керек. Себебі, салық белгілі бір объектілерден (табыс, мүлік, тауар, жер, көлік, мұра) төленеді. Сонымен қатар салықты төлеудің өзіндік бір мерзімі болады (салық кезеңі – бір күндік, он күндік, айлық, тоқсандық, жылдық) және белгілі бір көлемде немесе мөлшерде (салық ставкасы) алынады.

Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетінде салықтардың меншікті салмағы 70%-ды құрайды.

Қазақстан Республикасы егемендік алып, тәуелсіз мемлекет болғанына да, он тоғыз жылға қадам басты. Осы кезең аралығында салық жүйесіне көптеген өзгерістер енгізілді.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың 2008 жылғы ақпандағы Қазақстан Халқына «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру – мемлекеттік саясаттың басты мақсаты» атты Жолдауында «Қолданыстағы Салық кодексі экономикалық өсуде оң рөл атқарды, дегенмен, қазіргі кезде оның әлеуеті іс жүзінде таусылды. Кодексте үнемі және жүйесіз өсіп отыратын 170-тен астам жеңілдіктер мен преференциялар бар. Үкіметтің жаңа Салық кодексін әзірлеуі қажет. Ол экономиканы жаңғыртуға, әртараптандыруға және бизнестің “көлеңкеден” шығуына жағдай жасауға тиіс. Жаңа Кодекс салық қызметтерінің оның нормаларын өз қалауларына түсіндірулерінен қорғайтындай, әкімшілендіру сапасы мен салық төлеушілер мүдделері үйлесетіндей тікелей іс-әрекет ету заңы сипатына ие болуы керек. Бірақ, ең бастысы, ол экономиканың шикізаттық емес секторы, әсіресе, шағын және орта бизнес үшін жалпы салықтық ауыртпалықтардың төмендетілуін қарастыруы керек. Бюджеттің күтілетін шығындарының орны өндіруші сектордың экономикалық қайтарымын арттыру есебінен өтелуі тиіс» деп тапсырма берген еді.

Ал енді осы тапсырмасының орындалуы ретінде Елбасымыздың 2009 жылғы «Дағдарыстан жаңару мен дамуға» атты Жолдауында «Негізгі салықтар бойынша ставкаларды әлдеқайда төмендеткен жаңа Салық кодексі іске қосылды. Өткен жылмен салыстырғанда, корпоративтік табыс салығы биылғы жылдың өзінде үштен бірге төмендетіліп, 20 пайызды құрайды, ал 2011 жылы 15 пайыз болады. ҚҚС ставкасы 12 пайызға дейін төмендетілді. Әлеуметтік салық ставкасының регресті шкаласының орнына 11 пайыз көлеміндегі бірыңғай ставка енгізілді. Инвестицияларды жүзеге асыратын кәсіпорындар үшін салық преференциялары көзделген. Осының бәрі экономиканың шикізаттық емес секторын, шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың аса маңызды ынталандырығышының біріне айналды» деп атап көрсетті.

Қазіргі қолданыстағы жаңа Салық кодексі бір жүйеге негізделген, қызмет аясы нақтыланған әрбір салық төлеуші үшін бүгінгі күні күнделікті пайдаланатын негізгі қойын кітапшасы бола алады.

Қазақстан Республикасында салық жүйесі реформалаудың үш кезеңінен өтті.

Бірінші кезең – 1991 жылғы 9 шілдедегі Қазақ КСР Президентінің «Қаз КСР мемлекеттік салық қызметін құру туралы» Жарлығымен Қаз КСР-нің басты мемлекеттік салық инспекциясы құрылды. 16 жалпы мемлекеттік және 27 жергілікті салық түрін қарастыратын салық жөніндегі заң актілері пакеті қабылданды.

Екінші кезең – Қазақстан Республикасының Үкіметі 1995 жылдың басында салық реформасының ұзақ мерзімді тұжырымдамасын қабылдады, онда еліміздің салық жүйесі мен салық заңнамасын бірте-бірте халықаралық стандарт салық салу принциптеріне сәйкестендіру көзделген еді. Осыған орай 1995 жылы 24 сәуірде «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің Жарлығы шықты. Бұл өз қаржы жүйемізді құруға ықпал етті. Ең бастысы, салық төлеу жүйесі ықшамдалып, салық саны 45-тен 11-ге дейін қысқартылды. Оның ішінде бесеуі мемлекеттік, алтауы жергілікті салықтар.

Қазақстан Республикасы Президентінің бұл жарлығы Қазақстан Республикасының 1999 жылы 16 шілдеде Ғ440-1 заңына сәйкес заң мәртебесін алды.

Үшінші кезең - 2001 жылы 12 маусымда Қазақстан Республикасының жаңа **Салық кодексі** қабылданып, 2002 жылдың 1 қаңтарынан бастап қолданысқа енгізілді.

2002 жылы Қазақстан Республикасы Салық кодексінің 60 бабына сәйкес салықтың 9 түрі болды. 2005 жылы акциз салығына қосымша ретінде “экспортталатын шикі мұнайға, газ конденсатына рента салығы” қосылды. 2008 жылы «Ойын бизнесі салығы» енгізілді

Сонымен бүгінгі таңда қолданыстағы Салық кодексінің 55 бабына сәйкес салықтың түрлері 13 түрі қалыптасты, атап айтқанда:

1. Корпоративтік табыс салығы.
2. Жеке табыс салығы.
3. Қосылған құн салығы.
4. Акциздер.
5. Экспортқа рента салығы.
6. Жер қойнауын пайдаланушылардың арнаулы төлемдері мен салықтары.
7. Әлеуметтік салық.
8. Көлік құралы салығы.
9. Жер салығы.
10. Мүлік салығы.
11. Ойын бизнесі салығы.
12. Тіркелген салық.
13. Бірыңғай жер салығы.

Алым дегеніміз белгілі бір қызмет түрін бастар алдында немесе осы қызмет түріне құқық берер кезде төленетін міндетті төлем.

Қазақстан Республикасы Салық кодексінің 61 бабына сәйкес 2002 жылы алымның 13 түрі болды. 2003 жылдан бастап “елтаңбалық алым” алынып тасталды.

2005 жылы алымдарға өзгерістер енгізілді, яғни: “жылжымалы мүлік кепілін мемлекеттік тіркегені үшін алым” және “кеменің немесе жасалып жатқан кеменің

ипотекасын мемлекеттік тіркеу үшін» және «туындылар мен сабақтас құқықтар объектілеріне құқықтарды, туындылар мен сабақтас құқықтар объектілерін пайдалануға лицензиялық шарттарды мемлекеттік тіркеу үшін» алымдары қосылды.

2006 жылдың 11 желтоқсанындағы № 201-III ҚР Заңымен бірнеше өзгертулер енгізілді, атап айтқанда:

- «заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркегені үшін алым» - «заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркегені және филиалдар мен өкілдіктерді есептік тіркегені үшін алым» болып аталады;
- «жылжымалы мүлік кепілін мемлекеттік тіркегені үшін алым» және «кеменің немесе жасалып жатқан кемең ипотекасын мемлекеттік тіркеу үшін алым» біріктірілді;
- «механикалық көлік құралдары мен тіркемелерді мемлекеттік тіркегені үшін алым», «теңіз, өзен кемелері мен шағын көлемді кемелерді мемлекеттік тіркегені үшін алым», «азаматтық әуе кемелерін мемлекеттік тіркегені үшін алым» түрлері қысқарып, «көлік құралдарын мемлекеттік тіркегені үшін алым» деп аталады;
- «бұқаралық ақпарат құралын есепке қойғаны үшін алым» енгізілді.

Бұл өзгертулер 2007 жылдың 1 қаңтарынан бастап қолданысқа енгізілді, осы кезде алымның он түрі бар:

1. Заңды тұлғаларды мемлекеттік тіркегені және филиалдар мен өкілдіктерді есептік тіркегені үшін алым.

2. Жеке кәсіпкерлерді мемлекеттік тіркегені үшін алым.

3. Жылжымайтын мүлікке құқықтарды және олармен жасалған мәмілелерді мемлекеттік тіркегені үшін алым.

3-1. Жылжымалы мүлік кепілін және кемең немесе жасалып жатқан кемең ипотекасын мемлекеттік тіркегені үшін алым.

4. Радиоэлектрондық құралдарды және жиілігі жоғары құрылғыларды мемлекеттік тіркегені үшін алым.

5. Көлік құралдарын мемлекеттік тіркегені үшін алым.

6. Дәрі-дәрмек құралдарын мемлекеттік тіркегені үшін алым.

6-1. Туындылар мен сабақтас құқықтар объектілеріне құқықтарды, туындылар мен сабақтас құқықтар объектілерін пайдалануға лицензиялық шарттарды мемлекеттік тіркеу үшін алым.

7. Автокөлік құралдарының Қазақстан Республикасының аумағы арқылы жүру алымы.

7-1. Бұқаралық ақпарат құралын есепке қойғаны үшін алым.

8. Аукциондардан алынатын алым.

9. Жекелеген қызмет түрлерімен айналысу құқығы үшін лицензиялық алым.

10. Телевизия және радио хабарларын тарату ұйымдарына радиожіілік спектрін пайдалануға рұқсат беру үшін алым.

Жаңа Салық кодексі қабылданғаннан кейін алымдардың түрлері ықшамдалды.

2009 жылдың 1 қаңтарынан бастап алымның түрлері:

1. Алымдар.

2. Тіркеу алымдары.

3. Автокөлік құралының Қазақстан Республикасы аумағымен жүргені үшін алым.
4. Аукционнан алынатын алым.
5. Жекелеген қызмет түрлерімен айналысу құқығы үшін лицензиялық алым.
6. Телевизия және радио тарату ұйымдарына радиожилік спектрін пайдалануға рұқсат беру үшін алым.

Төлемақы дегеніміз белгілі бір қызмет түрін пайдаланған кезде төленетін міндетті төлем.

Қазақстан Республикасы Салық кодексінің 62 бабына сәйкес төлемақының 9 түрі бар. 2005 жылы төлемақыға өзгеріс енгізілді. Радиожилік спектрін пайдаланғаны үшін төлемақыға қосымша ретінде “қалааралық және халықаралық телефон байланысын бергені үшін төлемақы” төлейді.

Төлемақының түрлері:

1. Жер учаскесін пайдаланғаны үшін.
2. Үстіңгі көздерден су ресурсын пайдаланғаны үшін.
3. Қоршаған ортаға эмиссия үшін.
4. Жануарлар әлемін пайдаланғаны үшін.
5. Орманды пайдаланғаны үшін.
6. Ерекше қорғалатын табиғи аумақты пайдаланғаны үшін.
7. Радиожилік спектрін пайдаланғаны үшін.
- 7.1. Қалааралық және (немесе) халықаралық телефон байланысын, сондай-ақ ұялы байланысты бергені үшін.
8. Кеме жүзетін су жолдарын пайдаланғаны үшін.
9. Сыртқы (көрінетін) жарнаманы орналастырғаны үшін төлемақылар қолданылады.

Салық жүйесі де өз алдына сала болып қалыптасуы үшін, біршама қиындықтарды бастан кешіре отырып, көптеген өзгерістер мен толықтырулар жасалынып, қазіргі кезде тұрақты жүйеге түсті.

Мемлекеттің салық қызметі келесі бағыттардан тұрады:

- мемлекеттің салық жүйесінің қалыптасуы;
- салық салу саласында мемлекет органдарының міндетін анықтау;
- арнайы салық органдарының жүйесін қалыптастыру;
- салық заңын ұйымдастыру және оның сақталуына бақылауды жүзеге асыру.

Салық саясатының басты мақсаты - салық жүйесін құру және оның тиімді қызмет етуіне мүмкіндік беретін салық механизмін іске асыру.

Елбасымыз Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев «Бәсекеге қабілетті дамыған 50 мемлекеттің қатарына кіреміз» деп Қазақстан Халқының алдына үлкен стратегиялық міндеттер қойып отыр.

Қазақстан Республикасының салық жүйесінің өзіндік бір ерекшелігі – салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді (салықтар, алым, төлемақы, мемлекеттік баж, кеден төлемдері) жеке-жеке бөліп қарастырылған.

Елбасының Жолдауында айтылған міндеттерді жүзеге асыру мақсатында Салық комитеті атқарып жатқан істерімен таныстырды, соған сәйкес салық заңдарына төмендегідей өзгерістер енгізілді, оның ішінде:

- 2007 жылдан бастап қосылған құн салығының ставкасын 1 пайызға, ал 2008-2009 жылдарда тағыда 1-2 пайызға төмендету;
- 2007 жылдан бастап барлық жеке тұлғалар үшін табыс салығының 10 пайыздық бекітілген ставкасын енгізу;
- 2007 жылдың 1 қаңтарынан шағын бизнес субъектілері үшін салық салудың кемітілген бірыңғай салық ставкасын енгізу;
- 2008 жылдан бастап әлеуметтік салықты орта есеппен 30 пайызға төмендету.

Жыл сайын салық заңнамасына өзгертулер енгізу және жыл басында салық төлеушілермен кездесу өткізіп, бухгалтерлер мен қаржы қызметі басшыларына, кәсіпкерлерге сол өзгерістер жайында түсінік беріп отыру Салық комитетінің жақсы дәстүріне айналды. Мұндай кездесулер Қазақстанның басқа қалалары мен облыстарында өтуе.

Мемлекет басшысы салық қызметі органдарына өзара байланысты үш міндетті, атап айтқанда:

- салықтардың жиналуын арттыру және салық тәртібін күшейту;
- салықтық әкімшіліктендіруді жеңілдету;
- салық органдарындағы сыбайластық деңгейін төмендету міндеттерін қойып отыр.

Қазіргі уақытта ҚР ҚМ Салық комитеті ақпараттық технологияларды қолдану арқылы салық әкімшіліктендіруін жетілдіру бойынша жұмыстар жүргізілді.

Ол бүгінгі күні «Электрондық үкімет» инфрақұрылымдарын қалыптастыру аясында Қазақстанның салық төлеушілеріне төмендегідей ақпараттық және технологиялық қызметтерді ұсынып отыр:

- салық төлеушілер барлық салық есептіліктерін электронды түрде беруге және оны салық органдарында қабылдау мен өңдеу нәтижелерін алуға;
- салық органына келмей-ақ барлық салық түрлері бойынша электронды салық есептілігін толтыруға және жіберуге, Салық есептілігінің кез-келген нысанын кәдімгі қағаздың парағына, сондай-ақ стандартты типография бланкісіне басып шығаруға;
- салық есептілігінің қабылдануы мен өңделуі туралы электрондық хабарландыру алуға;
- салық органы жіберген салық міндеттемелерінің орындалуы туралы электронды хабарландыруды алуға;
- бюджетпен есеп айырысудың жай-күйі туралы, берешегі бар-жоғы туралы ақпараттар алуға;
- белгілі бір күні құжатқа, мысалы бюджетке берешігі жоқ екені немесе бар екендігі туралы анықтамаға Web арқылы «тапсырыс беруге», сондай-ақ салық органынан құжатты беруге дайындығы туралы ақпарат алуға және басқа да.

2006 жылдан бастап мынадай қызмет көрсетулер жоспарланды:

- салық есептемелерін камералдық бақылау нәтижелері туралы, салық төлеуші салық заңнамасын бұзған жағдайда салық төлеушінің дербес шоттарына қоса есептелген сомаларды жүргізгені туралы хабарламаны салық төлеушіге қашықтан жіберу;

- қосылған құн салығын төлеушілерді, жеке кәсіпкерлерді қашықтықтан тіркеу;
- банкоматтар мен Web-киоскілер арқылы салықтарды төлеу;
- электрондық инкассалық өкімдерді, банктік шоттар бойынша ақпаратты қалыптастыру және басқалар.

Ал салық бақылауына барлық салық есептемелерінің электрондық түрде ала отырып (қазір есептемелердің 43 пайызы электрондық түрде тапсырады), барлық салық төлеушілердің салық есептемелеріне аралық электрондық камералдық бақылауды жүргізді. Егер бұл камералдық бақылау (салық қызметкерлерінің кәсіпорындарға бармай-ақ) теріс нәтиже бермейтін болса, онда ондай салық төлеушілерге тексеруге шықпау жоспарланды. Демек, тек электрондық камералдық бақылау салық декларациясында сұрақ тудыратын салық төлеушілер ғана салық тексеруіне жататын болады.

Қорыта келгенде, салықтар көптеген елдерде әр түрлі аталғанымен, кейде оларға салық салу және алыну жолдары ұқсас болып келеді. Салық төлеуші ретінде салық төлеу жауапкершілігі жүктелген заңды және жеке тұлғалар танылса, ал салық салу объектілері болып салық төлеушінің есепті кезеңде алған табыстары, тауарлары, мүліктері, көлік құралдары, пайдасы және тағы да басқалар табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Қазақстан Республикасының кодексі «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі)» (2009.16.11. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен).*
2. *Үмбеталиев А.Д., Керімбек F.E. «Салық және салық салу». Оқулық. Алматы. Экономика 2006 ж.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУІПНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.



А.К. ОМАРБАЕВА,

э.ғ.к., Қазақстан – Британ техникалық университетінің доценті

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚҰНДЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫ: ЖАЙ-КҮЙІ, МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ДАМУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Әлемдік қаржы нарығының негізгі қызметтері банктердің немесе басқа да несиелік институттардың депозиттік және несиелік операциялары арқылы және құнды қағаздар операциялары арқылы жүзеге асырылады. Соның нәтижесінде валюталық нарықтан басқа, әлемдік қаржы нарықтарының құрылымында өзара байланысты тағы екі сегмент пайда болды - әлемдік несиелік нарық және қор нарықтары.

Әлемдік несиелік нарығы қайтарымдылық, жеделдік және пайыздық төлем шарттары негізінде халықаралық деңгейде ссудалық капитал қозғалысын іске асырады. Халықаралық несиелік әлемдік экономиканың жаһандану үдерісінің дамуына байланысты өркендеп отыр және оның катализаторы болып табылады.

Әлемдік несиелік нарықта негізгі несиелерлер – банктер, бірінші кезекте трансұлттық банктер, қаржы саласына қатысы жоқ компаниялар – трансұлттық корпорациялар, үкімет, халықаралық және аймақтық қаржы ұйымдары (Дүниежүзілік Банк, ӘВҚ, ЕБРР т.б.)

Әлемдік қор нарығы эмиссия мен халықаралық құнды қағаздар айналымын жүзеге асыратын өз алдына жеке сегмент болып табылады. Әлемдік экономикадағы жаһандану үдерісінің дамуына байланысты халықаралық акциялар айналымы да өсіп келеді.

Дегенмен, әлемдік акциялар нарығы шын мәнінде ауқымды, салмақты нарық болып есептелмейді. Әлі күнге дейін көптеген елдерде резидент еместердің акция сатып алуларына, олардың акцияларын биржаларда тіркеуге шектеулер қойылады. Халықаралық айналымға негізінен неғұрлым дамыған елдердің шағын топтан құралған компанияларының акциялары келіп түседі.

Бірақ жаһандану үдерісі дамушы елдердің акцияларының шетелге шығуын және олардың әлемдік айналымға түсуін талап етеді. Соның нәтижесінде депозитарлық қолхаттар қолданыла бастады – «күдікті» компаниялардың акцияларын сатып алған және оларға байланысты қауіптердің бір бөлігін өз мойнына алған банктердің құнды қағаздары. Мұндай туынды құнды қағаздарды қолдану банктің шетел акцияларының иегері екендігін дәлелдейді [1].

Құнды қағаздар нарығының алатын орнын екі түрлі тұрғыдан қарастыруға болады: әр түрлі қаржы көздерінен тартылатын қаражат көлемі тұрғысынан және бос ақша қаражатын қандай да бір нарыққа салу тұрғысынан. Құнды қағаздар нарығы қаржы және капитал қорларын қайта бөлудің тиімді механизмі болып табылады.

Қазақстандық құнды қағаздар нарығының құрылғанына небәрі 15 жыл болды.

Қазақстанның құнды қағаздар нарығының басты құралы – Қазақстан қор биржасы (KASE), ол 1993 ж. 17 қарашада құрылған болатын.

Бүгінде KASE құрамында 69 акционер бар (01.11.08 мерізімге), олардың ішінде: «Алматы қаласы аймақтық қаржы орталығы» АҚ (ірі акционер), банктер, брокерлік-дилерлік ұйымдар, мемлекеттік емес зейнетақы қорларының активтерін басқарушы компаниялар және басқа қаржы ұйымдары бар.

KASE Орта Азиядағы әмбебап түрде ұйымдастырылған қаржы нарығының ірі операторы болып табылады. Ол тікелей және автоматты репо нарықтарын мемлекеттік және корпоративтік құнды қағаздармен қамтамасыз етеді; шетел валютасымен (АҚШ доллары, евро, Ресей рублі); Ұлттық Банк, Қаржы Министрлігі (қазақстандық халықаралық облигациялар да бар) және ҚР жергілікті атқару органдары шығарған мемлекеттік құнды қағаздармен; халықаралық қаржы ұйымдарының және шетелдік мемлекеттік құнды қағаздарымен; вексельдермен; акциялармен; корпоративтік облигациялармен қамтамасыз етеді.

KASE стратегиялық мақсаты – жетекші аймақтық қаржы нарығына айналу, онда әлемнің түкпір-түкпірінен келетін инвесторлар түрлі қаржы инструменттерін халықаралық үздік тәжірибелерге сәйкес, сатуға мүмкіндік алады, олардың қауіптілік дәрежесі де айтарлықтай төмен болады, сондай-ақ инвесторлар сапалы және жан-жақты биржа қызметтерін де пайдалана алады [2].

2008 ж. биржада акцияларға арналған сертификаттар, инвестициялық қорлардың пайлары, жылжымайтын мүлік қорларының акциялары, алтын сату бойынша жедел мәмілелер сияқты жаңа қаржы құралдары листингіленді.

Қазақстан биржа нарығының негізгі ерекшелігі – онда қаржы ұйымдары айқын басымдылық танытады, оған негізінен корпоративтік облигациялар мен акциялардың эмитенттері ретінде банктер қатысады. 2008ж. 1 қаңтарындағы мәлімет бойынша биржа нарығының жалпы капитализациясындағы қаржы институттарының облигацияларының үлесі -91,7%, ал акциялары – 43,0%.

Облигациялардың биржалық нарығының салалық құрылымы онда мұнайгаз және таукен кешендері, транспорт және телекоммуникация, сауда және азық-түлік өнеркәсібі және басқа да экономикалық салалардың аз қатысатынын көрсетеді.

Бұл инвесторлар үшін айтарлықтай қауіптер туғызады және қажетті дәрежеде инструменттер портфелін диверсификациялауға мүмкіндік бермейді. Акциялар нарығы еркін айналымдағы акциялар көлемінің төмендігімен сипатталады. Құнды қағаздар нарығы қызметін активизациялау корпоративтік құнды қағаздар айналымының әлсіздігіне байланысты туындап отыр, ол әсіресе, акционерлік капиталды бөлуде қатты байқалады және нарықтың бұқаралық сипатқа ие болуына кедергі келтіреді.

1-кестеде Қазақстандағы қор биржасы қызметінің көрсеткіштері мен олардың сипаттары берілген 1.

1. Қазақстанның қор биржасының сипаттамасы

Қызмет көрсеткіштері	мазмұны
1	2
Құрылған мерізімі	1993 ж.
Ұйымдастыру формасы	Акционерлік қоғам (69 акционер)
Басқару органы	Директорлар кеңесі
Мүшелікке кіру	Тіркеу процедурасынан өту арқылы

Барлық секторлардағы жалпы сауда көлемі	АҚШ 304,485 млрд. долл. (2008 ж. 11 айға)
Листингі бойынша компаниялар саны (эмитенттер)	144
Оның ішінде шетелдік компаниялар	16 (шетелдік компаниялар қатысады)
Брокерлер саны	104 брокерлік және дилерлік ұйымдар
Компания акцияларын котировкалау шарттары	Листинг шартына сәйкес
Есеп беру талабы	Биржада тіркеу барысында есеп беріледі.
Тіркеуден өтпей саудамен айналысу мүмкіндігі	Эмитентте шетелдік валюта бойынша қарызгердің ұзақ мерзімдік несиелік бағасы болған жағдайда, листингілеудің жеңіл түрі (Standard & Poor's, Moody's, Fitch)

*Ескерту: кесте «Қазақстан қор биржасының» мәліметтері бойынша жасалған 2008 ж. желтоқсан айының соңындағы мәліметтер

Акция нарығының тағы бір кемшілігі - корпоративтік акциялардың жартысынан көбі кәсіби емес инвесторлардың қолында болуында. Облигациялардың институционалды инвестор-иегерлерінің ҚР территориясында шығарылатын жалпы облигациялар көлеміндегі үлес салмағы 24,18%.

Қазіргі таңда Қазақстанда тек зейнетақы активтерін басқару компаниялары ғана ірі институционалды инвестор болып табылады, сонымен қатар бүгінде инвестициялық қорлардың белсенділігі төмен, ал жеткілікті қор көлемін жинақтаған екінші дәрежелі банкттер мен сақтандыру ұйымдары сақтандыру нарығының нашар дамуының салдарынан, өздерінің институционалдық инвесторларының потенциалдарын толыққанды жүзеге асыра алмайды.

Ішкі институционалдық инвесторлардың инвестициялық потенциалдарының үздіксіз дамуына байланысты, құнды қағаздар нарығындағы тиімді құралдардың тапшылығы туындап отыр.

Институционалдық инвесторларға арналған тиімді құралдардың тапшылығының туындауына себепкер тағы бір фактор - Қазақстан нарығындағы «А» санаты бойынша қор биржаларының ресми тізімінде тұрған негізгі эмитенттермен жұмыс істейтін қатысушылардың аффилирленгендігі. Осылайша, инвестициялық портфельдерді диверсификациялау мақсатында, зейнетақы активтерін басқару шараларын жүзеге асыратын ұйымдар көп жағдайда өз қарамағындағы зейнетақы активтерін шетелдік нарықтарға орналастыруға мәжбүр болады.

Қазіргі сәтте құнды қағаздар нарығында лицензиялауға жататын келесі қызмет түрлері көрсетіледі: брокерлік және дилерлік қызмет; құнды қағаздар иелерінің тізбелер жүйесін жасау; инвестициялық портфельді басқару; зейнетақы активтерін инвестициялық басқару; кастодиандық қызмет; трансфер-агенттік қызмет; құнды қағаздар және де басқа қаржы құралдарының саудасын ұйымдастыру.

01.10.2008 ж. мәліметтер бойынша құнды қағаздар нарығының кәсіби қатысушыларының жиынтық инвестициясы 107 108 млн. тг. құрайды. Портфельдің құрылымының маңызды бөлігін ҚР эмитенттерінің мемлекеттік емес құнды қағаздары құрайды, олардың үлес салмағы - 43,08%, өндірістік қаржы инструменттері -15,28%, шетел эмитенттерінің мемлекеттік емес құнды қағаздары - 14,73%, екінші дәрежелі банк салымдары- 10,35%, инвестициялық қорлардың паилары - 8,39% құрайды [3,4].

Жалпы алғанда құнды қағаздар нарығы капитализация деңгейінің төмендігімен, МОБ – ке тәуелділігімен, РЕПО операцияларының басымдылығымен, өндірістік құнды қағаздардың дамымағандығымен және нарық қатысушыларына шектеу қойылатындығымен сипатталады.

Қазақстан нарығында ірі акционерлердің акциялар пакетін көп мөлшерде сатып алу жағдайы жиі кездеседі, осылайша олар компаниялардың бақылау құқығын сақтап қалуға тырысады. Бұл акциялар келешекте сатылмайды. Сөйтіп, халықаралық сараптамашылар қабылдаған нормаларға сәйкес, бұл акцияларды нарықта жоқ деп есептеуге де болады. Облигацияларға байланысты жағдай да осындай – институционалды инвесторлар оларды толық жапқанша ұстап отырады. Бұл Қазақстан нарығында спекулятивтік құнды қағаздардың жоқ екендігін көрсетеді және құнды қағаздармен бір мәртелік қана мәмілелер жасалатынын дәлелдейді.

Сонымен қатар, қаржы нарықтары дамыған елдердің тәжірибесі нарықтық экономикасының дамуындағы алғашқы 10 жылдың ішінде кәсіпорынның ішкі қаржыландыруы көбінесе қарыз есебінен жүзеге асырылатынын, тек содан кейін барып акцияларды орналастыру арқылы ғана үлескерлік қаржыландырудың активизацияланатынын дәлелдеді. Мұндай жағдай қазақстанның құнды қағаздар нарығында да орын алып отыр.

Тек Қазақстанның қор нарығының даму деңгейі қанағаттанарлықсыз емес, бұл құбылыс ТМД елдерінің нарықтарына да тән.

ТМД-ға мүше мемлекеттердің экономикаларындағы өндіріс саласының бәсекеге қабілеттіліктерінің әлсіздігі қор нарығын пайдалана отырып қаржы ресурстарын тартуға кедергі келтіреді. Сонымен қатар, көптеген ұлттық компаниялар қаржы нарығы институттарын инвестиция тартудың негізгі механизмі ретінде қабылдамайды. Компаниялар әлі де негізгі қаржы көзі ретінде өздерінің жекеменшік қаражатын немесе займдарды пайдаланды.

Ұлттық нарықтарды дамыту тек мемлекеттік басқару жүйесіне жаңалықтар енгізуді талап етіп қана қоймайды, сондай-ақ бағалау сапасы мен қабылданған шешімдерді негіздеуді талап етеді. ТМД-ға мүше-мемлекеттердің құнды қағаздар нарығын мемлекеттік басқару шаралары арасында тығыз байланыс орнамайынша, бұл міндеттер іске аспайды. Құнды қағаздар нарығы туралы Заңдарды гармонизациялау (үндестіру) дегеміз ұлттық басқармалар арасында тиімді байланыс орнату барысында қор нарығының әр түрлі аспектілері қызметін басқару талаптарын орындау. Бұл мәселе оң шешімін тапса, ол халықаралық капитал нарығын инвесторлардың құқығы мен заңға сәйкес мүдделерін қатар қорғай отырып мобилизациялауға ықпал етеді.

2-кестеде ТМД елдеріндегі қор нарықтарының дамуының салыстырмалы сараптама-сы ұсынылған.

2. 2007 ж. ТМД –ға мүше-елдердің корпоративтік құнды қағаздар нарықтарының даму деңгейлері салыстырмалы түрде берілген

Елдер	Шығарылған акциялар саны	Акциялар бойынша жасалған мәмілелер саны	Шығарылға облигациялар мөлшері	Облигациялар бойынша жасалған мәмілелер	01.01.2008 ж. ҚҚН кәсіби қатысушылары саны
1	2	3	4	5	6
Әзербайжан	137	456	20	171	37
Армения					15, оның ішінде банктер - 2
Беларусь	200		59		61, оның ішінде банктер саны- 26
Грузия	Бір жылда жасалған мәмілелер саны - 7 313				
Қазақстан	310	2319	71	286	228
Қырғызстан	77	7170			103
Молдова	87				59
Ресей Федерациясы					1445 брокерлер лицензиясы
Украина	1233		981		

* Ескерту: Кесте ТМД елдерінің Интеграциялық кеңесінің мәліметтері бойынша құрылған совета стран СНГ.

Көріп отырғанымыздай, басқа елдермен салыстырғанда Қазақстанның қор нарығындағы жағдай жаман емес. Ресей қор нарығы кәсіби қатысушылардың санына қарай және жасалған мәмілелер көлемі бойынша (өкінішке орай мәмілелер саны бойынша статистика жүргізілмейді, бірақ капитализация деңгейі бойынша Ресей биржалары 100%-көрсеткішке жетіп отыр, басқа елдерде мұндай жоғары көрсеткіштер байқалмайды) көшбасшы болып есептеледі. Қазақстан нарығы қатысушылар саны бойынша қалған елдердің барлығынан алда келеді, сондай-ақ, капитализацияны басқару бойынша Ресейден кейін 2 орында тұр – 2008ж. 80%-дан жоғары көрсеткішке жеткен.

Келтірілген мәліметтер ТМД елдерінде құнды қағаздар нарығын дамыту бүгінгі таңдағы өзекті мәселелердің бірі екендігін дәлелдейді, соған байланысты Алматы аймақтық қаржы орталығының белсенді түрде дамыту шаралары ТМД елдеріне ортақ аймақтық қаржы орталығы статусын алуға мүмкіндік мүмкіндік береді.

Бүгінгі таңда Қазақстанда ұлттық экономиканы әрі қарай дамыту және оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында біршама жобалар жасалған. Оларды жүзеге асыру

қажетті мөлшерде қаржы салуды талап етеді. Соған байланысты, Алматы халықаралық қаржы орталығының (АХҚО) елдің инвестициялық тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатындағы басты міндеттерінің бірі - қажетті қаржы ағынын қамтамасыз ету, соған сәйкес жаңа қаржы ұсыныстарын ойластыру.

«Алматы аймақтық қаржы орталығы» акционерлік қоғамы ҚР Үкіметінің 29.01.2007ж. №65 қаулысымен құрылды. Орталықты құру мәселесі оның табысты қызметі арқылы Қазақстанды әлемдік экономикаға интеграциялау және барлық ішкі нарық қатысушылары мен әлемдік қоғамдастық үшін тартымды студің шарттары мен тиімді механизмдерін құру қажеттілігінен туындады.

Алматы аймақтық қаржы орталығы (ААҚО) өзінің саясатын дамыту және жүзеге асыру үшін алдына бірқатар міндеттерді қойды, оларды жүзеге асыру арқылы ААҚО қаржы қызметтерінің бәсекеге қабілеттілігін арттырады және елдің жалпы қор нарығын активизациялауға ықпал етеді.

ААҚО нарықта жұмыс істеуге қажетті құралдардың екі түрлі тобын ұсынады: ағымдық негізгі құралдар және болашақтағы қосымша құралдар. Ағымдық негізгі құралдарға: корпоративтік облигациялар, секьюритизацияланған несиелер, валюталық өндірістік несиелер жатады. Болашақ құралдары ААҚО өтемпаздығының дамуына әсер етеді және эмитенттер: акциялар, исламдық қаржы құралдары тарапынан қызығушылықтың пайда болуына байланысты ұзақмерзімдік перспективада қолданылады.

ААҚО арқылы капитал нарығын дамытуға оң ықпал ететін маңызды факторларының бірі - Қазақстанның әр түрлі аймақтарынан компанияларды тарту, бұл даму дәрежесін көрсетеді, сондай-ақ аталмыш компаниялардың қаржы нарықтарына ашық болуы. Нарыққа Шығыс-Қазақстан, Қарағанды, Ақтөбе және Алматы облыстарынан компаниялар шықты, сондай-ақ Астана және Алматы қалаларының компаниялары қатысып отыр.

Сонымен қатар, шетелдік компанияларды тарту шаралары жетілдіріліп келеді. 2008 ж. британдық компаниялардың құнды қағаздары листингтен өтті. Сондай-ақ, ААҚО бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін жаңа инвестициялар тартуға қосымша жағдайлар құруды, ресурстарды қайта бөлу схемасын жасауды қажет етеді. Сол себепті, ААҚО –да қазақстандық құнды қағаздар нарығына жаңа қаржы құралдарын шығару жұмыстары ұйымдастырылды. Мысалы, 2008ж. 29 желтоқсанда Қазақстанның қор биржасында валюталық своп операциялары бойынша алғашқы сауда ұйымдастырылды. Мәмілелер көлемі АҚШ 5,0 млн. долл. жетті.

ААҚО халықаралық қаржы орталығы дәрежесіне жету үшін көптеген істерді атқаруы қажет. Атқарылған іс-шаралар қаржы орталығы ретінде қызмет көрсетуінің негізін қалады. [4,5]

Шешімін таппаған бірқатар күрделі мәселелер де бар. Атап айтар болсақ:

- Қазақстанның қор нарығының дамуы дәрежесі мен диверсификация деңгейі жеткіліксіз - бұл мәселені шешу ААҚО негізгі міндеті және бұл бағытта алғашқы қадамдар жасалып жатыр.
- ААҚО қатысушыларына ұсынылатын жеңілдіктер тізбегі, бұл мәселе әлі де жетілдіруді қажет етеді, мысалы салықтық преференция тағайындау, сондай-ақ әкімшілік тұрғыдан жеңілдіктер көрсету (мысалы, жоғары білікті шетелдік мамандарды тарту немесе жергілікті мамандарды жалдау) шараларын жүзеге асыру.

- Мемлекеттік басқару органдарының өзара байланысы жөніндегі мәселесі әрі қарай жетілдіруді қажет етеді.

Аталмыш бағыттың негізгі міндеті - жаңа қаржы құралдарының пайда болуына және қалыптасуына қолайлы жағдай туғызу, ол инвесторлардың несиелік қауіптерді салымдарды диверсификациялау арқылы қайта бөлуге мүмкіндік береді, ал өнеркәсіптерде – эмитенттердің, банк несиелерінің анағұрлым арзан баламасы болып табылатын – жаңа займ алу көздерінің пайда болуына әсер етеді.

Нарыққа айналымдағы депозиттік сертификаттарды шығару екінші дәрежелі банкттері үшін жаңа займ көздерінің пайда болуына және олардың депозиттік базасының өсуіне ықпал етеді, ал төлем тәртібі мен мерізімнің қолайлылығы аталмыш құралдың өтемпаздығын арттырады.

Әлемдік тәжірибеде қысқамерізімдік міндеттер болып табылатын, тұрақты кірісі бар коммерциялық қағаздар түріндегі жаңа құралдардың пайда болуы, айналымдағы активтерді қаржыландыру барысындағы қарыздарды жабуға қажетті шығындарды азайтуға және уақытты үнемдеуге ықпал етеді.

Жан-жақты сапалы облигациялар мен вексельдер, коммерциялық қағаздар қажетті дәрежеде орналастырылады. Корпоративтік облигациялармен салыстырғанда коммерциялық қағаздар эмиссиондық құнды қағаздарға жатпайды, бұл эмиссияларды тіркеуге кететін уақытты үнемдеуге және айналым уақытын таңдауға мүмкіндік береді. Олардың вексельдерден айырмашылығы – олар стандартты ережелер бойынша шығарылады, орталықтандырылған есептеу жүйесі бар және ұйымдастырылған нарықта айналысқа түсе алады.

Аталмыш жобаны жүзеге асыру несиелендіру мөлшерлемесін төмендетуге әсер етеді және теңгелік қордың бір бөлігін валюта нарығынан алып, қысқамерізімдік инвестициялардың жаңа құралына салу арқылы теңге массасын қаржы нарығы аясында қайта бөлуге ықпал етеді.

Агенттік облигациялар нарығын құру қаржы агенттеріне мемлекеттік инвестициялық саясатты жүзеге асыру барысында тиімді займ алу саясатын іске асыруға мүмкіндік береді.

Салық салудағы жеңілдіктер, жинақтаушы зейнетақы қорларының зейнетақы активтері мен сақтандыру ұйымдарының активтері есебінен агенттік облигацияларды иеленуге рұқсат алу, Ұлттық банкке қайта қаржыландыруға жіберу, пруденциалды нормативтер мен қаржы институттарының қаражат тұрақтылығының алғышарттарын есептеу барысында агенттік облигацияларды өтемпаз активтер қатарына енгізу шаралары - аталмыш қаржы құралының қалыптасуына ықпал етеді. Мұндай шаралар агенттік облигациялардың өтемпаздығы жоғары тиімді қаржы құралына айналуына және корпоративтік облигациялармен салыстырғанда олардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға түрткі болады.

Туынды қаржы инструменттерінің мәнін анықтау, олардың шығарылу тәртібі мен айналымға түсу ретін айқындау - туынды қаржы инструменттерін дамытудағы алғашқы қадам болып табылады.

Бір немесе бір топ эмитенттердің қарыздық міндеттерінде, несиелері мен несие жүйесінде құрылымдық және гибридік туынды инструменттердің пайда болуы қарыздық міндеттерді қайта қаржыландыруды жүзеге асыруға мүмкіндік береді, ол өз кезегінде қарыздық құнды қағаздар нарығының өтемпаздығының артуына және несиелендіру көлемінің өсуіне ықпал етеді.

Пайыздық және валюталық қауіпті хеджирлеу құралдары нарығын дамыту тек институционалдық инвесторлардың ғана емес, сондай-ақ экспорттық-импорттық операцияларға қатысушы-кәсіпкерлердің қауіптерін азайтуға әсер етеді. Тауарларға арналған базалық активтері бар туынды мәмілелік құралдардың пайда болуы сыртқы сауда операцияларын бағаның құбылмалығына байланысты туындайтын қауіптерден қорғайды [5,6].

Құнды қағаздар нарығының деңгейін дамытуға байланысты жаңа қаржы институттары мен қаржы құралдарының пайда болуы және жаңа технологиялардың дамуы инвесторлардың мүдделері мен құқықтарын қорғау әдістері мен жүйелерін үнемі жетілдіріп отыруды қажет етеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов. - М: Инфра-М, 1998. - 450 с.
2. Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций. Текущее состояние рынка ценных бумаг РК на 1 октября 2008 г. / www.afn.kz. - 13 с.
3. «Әлемдік практикадағы және Қазақстанның қор нарығындағы бағалы қағаздардың инвестициялық сапасы». // Ізденістер, нәтижелер. Қазақ Ұлттық аграрлық университеті. – 2007. - №4. – 0,3 б.т.
4. Искаков У. Алматы как один из главных «игроков» финансового рынка Казахстана // Каржы-каражат. - 2005. - № 1. - С. 9-12.
5. Сихимбаев Д. Деятельность РФЦА направлена на развитие ликвидного внутреннего фондового рынка. - Алматы: Национальное информационное агентство «КазИнформ» (<http://www.inform.kz>). - 28 марта. – 2007 г.
6. Дунаев А.Г. Состояние, проблемы и перспективы развития рынка ценных бумаг Республики Казахстан / В сб. материалов «круглого стола» Сената Парламента РК «Состояние и перспективы развития рынка ценных бумаг в Республике Казахстан». - Астана, 2007. - 174 с.

Г.Н. АППАКОВА,

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»
КазЭУ им. Т. Рыскулова

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ВОЗНАГРАЖДЕНИЙ РАБОТНИКАМ

В условиях формирования в Казахстане системы рыночного хозяйствования в соответствии с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно меняется и политика в области вознаграждений работникам, социальной поддержки и защиты работников. Указанные условия изменяют сам учет вознаграждений работникам, который теперь становится одним из составляющих объектов финансового учета. Учет вознаграждений работникам – понятие актуальное и предельно комплексное, включающее в себя широкий спектр вопросов:

- начиная от классификации вознаграждения (долгосрочное или краткосрочное);
- соответствия учета и концепции кадрового управления персоналом;
- организация учета вознаграждений работникам (согласно учетной политике, НСФО 2, МСФО 19 «Вознаграждения работникам, Трудовому кодексу РК);
- до механизма выдачи вознаграждения работникам (через кассу организации, через банкоматы или оба варианта предоставления оплаты труда).

Эти изменения требуют серьезного изучения и использования множества фундаментальных положений, принятых в странах с развитой экономикой, например, таких как Япония и США. Прежде всего, следует отметить, что система оплаты труда в Японии основана на системах пожизненного найма, репутации и подготовки на рабочем месте. Именно они накладывают на формирование японской системы оплаты труда свои неповторимые особенности, делают ее мощным фактором экономического роста. При всем многообразии японских моделей можно выделить пять общих, основных особенностей.

Первая особенность – зависимость оплаты труда от стажа, возраста работника (система оплаты за выслугу лет). Система оплаты за выслугу лет представляет собой метод контроля, при котором оплата труда и продвижение по службе пропорциональны возрасту и числу лет непрерывного стажа. В системе оплаты за выслугу лет тремя важными элементами являются забота о расходах рабочего на жизнь, побуждение к повышению производительности труда и стимулирование повышения способностей. Эффективность этой системы заключается в том, что содействует созданию обстановки сотрудничества и взаимопомощи рабочих на производстве, а также в том, что не устанавливает непосредственную связь между трудом и зарплатой и формирует гибкое отношение рабочих к их перестановке. Таким образом, зарплату повышают не за стаж и возраст, а за квалификацию и профессионализм, которые повышаются по мере увеличения стажа.

Второй особенностью японской системы оплаты труда является ее зависимость от так называемых жизненных пиков, которых в жизни человека насчитывается 5-6 (поступление на работу после окончания университета; женитьба; рождение ребенка; покупка жилья в кредит; время, за которое следует отдать часть этого кредита, тоже сопровожда-

ется повышением зарплаты и т.д.). Зависимость заработной платы от жизненных пиков наглядно свидетельствует о реальной заботе о конкретном человеке. Жить в таких условиях спокойнее и надежнее, и складываются соответствующие отношения к предприятию и отдача работника.

Третья особенность – показатель фактического трудового вклада или реальных результатов работы. Механизм такой взаимосвязи на разных предприятиях Японии не одинаков. Например, существуют системы градаций в группах работников, то есть работники при прочих равных условиях (стаж, образование, должность и т.д.), находясь в одной и той же группе, в зависимости от фактических результатов работы относятся к разным градациям по оплате труда. Конкретные механизмы обеспечения взаимосвязи размеров оплаты труда и результатов работы сотрудника, то есть формы и системы заработной платы разрабатывают сами предприятия с учетом их особенностей и традиций. Большая роль в этом отводится отделам мотиваций. Японские отделы мотиваций – это мозговые, аналитические центры, аккумулирующие все самое свежее и передовое в сфере организации труда и его оплаты, а также разработки эффективных моделей стимулирования и мотивации своих работников, государство этими вопросами не занимается. Оно предоставляет полную самостоятельность и творчество самим предприятиям, в том числе государственным.

Такой подход в организации оплаты труда мог бы использоваться в Казахстане при совершенствовании системы стимулирования труда работников бюджетной сферы. Целесообразно внутри всех восемнадцати разрядов ЕТС ввести систему четырех-пяти градаций. Это усилит стимулирующую роль оплаты труда, так как за разные результаты работы при прочих равных условиях (прежде всего равном разряде) работники будут получать разное (а не одинаковое, как сейчас) вознаграждение.

Четвертой особенностью японской системы оплаты труда является зависимость окладов менеджеров от результатов работы предприятия. На всех предприятиях используется система «плавающих» окладов. Базовые ставки директора завода, начальников цехов, других менеджеров колеблются в зависимости от динамики себестоимости, объема производства, номенклатуры, других показателей, за которые отвечает тот или иной руководитель.

Пятая особенность – почти самая низкая дифференциация (1:3) в оплате труда. Это означает, что работник самой низкой квалификации получает всего в 3 раза меньше, чем работник самой высокой квалификации. В Японии слесарь, продавец, инженер, врач получают в 4-5 раз меньше, чем президент их компании (речь идет только о тарифе и окладе). Эта особенность – удел высокоразвитых стран и неприемлема для Казахстана, потому что, если перевести это соотношение (1:3) в тенге, то на казахстанском производстве будут проблемы с работниками высокой квалификации, инженерами, директорами.

Существует мнение, что японская система оплаты труда является сугубо специфичной и приемлемой только в Японии, и что ее нельзя использовать в других странах [1]. Однако можно привести достаточно примеров «японизации» управления людскими ресурсами и отношений между нанимателями и работниками, например, японские системы «плавающих» окладов используются на некоторых предприятиях Казахстана.

Ключевое направление выхода Казахстана из кризиса связано с развитием производства, экономическим ростом, одним из факторов которого является оплата труда и ее организация. Необходимо применять такие системы оплаты труда, которые стимулировали бы

к труду, но проблема состоит в том, что предприятия, имея возможность выбирать любую систему оплаты труда, используют устаревшие, неэффективные формы тарифного стимулирования, которые предполагают уравнивание и не заинтересовывают работать больше и лучше. Здесь особое значение необходимо уделить управлению персоналом. Не секрет, что на Западе понятие «управление персоналом» заменено таким понятием как «управление человеческими ресурсами». В соответствии с мнением Щербины В.В. основой управления человеческими ресурсами является тот факт, что люди рассматриваются как достояние компании, как важный и дефицитный ресурс, используемый ею в конкурентной борьбе, который необходимо размещать, мотивировать и развивать [2].

Бухгалтерский учет, принятый в США, отличается от бухгалтерского учета, принятого в Казахстане, так как многие проблемы решаются в этих странах неодинаково, что обусловлено различной правовой основой, существующей в каждой стране, традициями, многовековым опытом и менталитетом бухгалтерских работников. И в тоже время, основные положения этих бухгалтерских систем одинаковы, так как берут начало от трудов Луки Пачоли (1445-1517).

В США в некоторых отраслях стоимость рабочей силы достигает более половины издержек.

Значение учета заработной платы состоит в том, что работодатель обязан вести отчетность, подтверждающую обязательства по начислению заработной платы и удержаний из нее. Система учета заработной платы нуждается в строгом контроле и эффективной обработке данных, а также в регулярном информировании соответствующих финансовых органов.

Необходимо различать постоянных (штатных) сотрудников и совместителей (работников, выполняющих работу по договору – подряду). Правила учета заработной платы относятся к работникам фирмы. Совместители не являются работниками данной фирмы и поэтому система учета заработной платы на них не распространяется. Они предлагают услуги фирме за вознаграждение, но не находятся под ее прямым наблюдением или контролем.

Существуют три вида обязательств, связанных с учетом заработной платы:

- задолженность по выплате заработной платы;
- задолженность по налогам, взимаемым с заработной платы;
- задолженность по прочим удержаниям из заработной платы;
- задолженность по оплате отпусков.

Заработная плата рабочих рассчитывается исходя из почасовой ставки или сдельной выработки. Для служащих устанавливаются месячные или годовые оклады. Как правило, к этой категории относят управленческий аппарат. Помимо определения минимального уровня заработной платы федеральный закон о справедливых условиях труда упорядочивает выплаты за сверхурочные работы. Владелец промышленного, торгового или транспортного предприятия, деятельность которого выходит за пределы одного штата, согласно федеральному законодательству оплачивает каждый час сверхурочных работ. При этом отработанные часы, свыше сорока часов в неделю и восьми часов в день, считаются сверхурочными. Сверхурочные часы должны оплачиваться по крайней мере в полуторном размере регулярной ставки. Работы в выходные и праздничные дни могут быть также оплачены как сверхурочные соответственно специальным соглашениям по оплате труда.

В выплатах за сверхурочное время, отработанное по коллективному договору (по согласованию с профсоюзами) или по другим контрактам по работе по найму, установленный минимум может быть превышен.

Как правило, конечная сумма, выплачиваемая рабочим и служащим, меньше начисленной им заработной платы вследствие того, что предприниматель по существующему законодательству обязан удерживать определенную часть заработка своих работников (налоги) в пользу государственных органов. Сюда относятся налоги, взимаемые по федеральному закону о налогообложении в фонд социального страхования, федеральный подоходный налог и подоходный налог, установленный правительством штата. Определенные удержания производят также в интересах самих рабочих и служащих и нередко по их просьбе. К этой группе принадлежат удержания в пенсионный фонд, страховые взносы органам здравоохранения, профсоюзные взносы и благотворительные налоги. Вне зависимости от того с какой целью производятся удержания из заработной платы рабочих и служащих, владелец предприятия обязан перечислить эти суммы в пользу соответствующих государственных органов, фондов или организаций.

Программа социального обеспечения в США финансируется за счет удержания налогов с рабочих, служащих, предпринимателей и лиц занятых мелким бизнесом, т.е. работающих не по найму. Эта программа обеспечивает интересы около 90% работающего населения США.

В большинстве компаний рабочие и служащие имеют право на оплачиваемый отпуск. Например, служащий может заработать право на двухнедельный оплачиваемый отпуск за каждые пятьдесят недель работы. Таким образом, служащий получает 52 – недельное жалование за пятьдесят недель работы. Теоретически стоимость двух недель отпуска должна быть распределена в виде расходов на весь год. Отсюда, оплата отпуска составляет 4% (2-х недельный отпуск разделить на пятьдесят недель) заработной платы работника. Каждую отработанную неделю сотрудник зарабатывает небольшую долю (4%) своего отпускного жалования. Задолженность по оплате отпуска может составлять значительную сумму.

В обязанности каждого владельца предприятия входит ведение документации, связанной с начислением и выплатой заработной платы на каждого рабочего и служащего. Большинство компаний использует для этих целей компьютеры, но мелкие фирмы делают это вручную. Для расчета заработной платы работника немашинным способом используется лицевой счет. Эта форма разработана в соответствии с действующими требованиями к оформлению документации по начислению и выплате заработной платы. Удержанные суммы переводят в соответствующие органы, а рабочему или служащему ежегодно предоставляют справку – расчет суммы всех удержаний. В форме лицевого счета названия большинства граф дают представление о сумме заработка (графа «начислено всего»), о том, в какие органы, фонды или организации произведены те или иные удержания из заработной платы. В этой форме также отражается заработная плата нарастающим итогом. Запись заработной платы нарастающим итогом позволяет предпринимателю рассчитать и произвести удержания налога FICA, который начисляется до определенного максимального уровня заработной платы, заработок свыше этого уровня налогом FICA не облагается. В конце года владелец предприятия предоставляет работнику или служащему форму № 2. Ее копию предприниматель отправляет в налоговое управление. Таким образом, налоговое

управление имеет возможность проверить, заявил ли тот или иной работник полную сумму своего заработка, полученного за работу по найму.

Расчетная ведомость представляет собой подробный перечень сумм начисленной и выплаченной заработной платы. Она заполняется к каждому дню выплаты заработной платы. В ведомость включаются: фамилия, количество отработанных часов, начисленная заработная плата, удержания и сумма к выплате каждому работнику. Итоги расчетной ведомости служат основанием для записи проводок в журнале операций.

После того, как недельная заработная плата начислена, возникает обязательство по ее выплате. Способ выплаты зависит от системы той или иной фирмы. Большинство фирм используют специальный текущий счет, по которому не требуется минимального остатка. В соответствии с этой системой чек сначала выписывается на обычный текущий счет для чистых поступлений и затем депонируется на специальный текущий счет до того, как чеки будут выданы рабочим и служащим фирмы. Если используется система ваучеров (наряду со специальным текущим счетом), то подготавливается ваучер-чек на всю сумму подлежащей выплате заработной платы и делается запись в журнале выплат, произведенных наличными (регистра платежных документов-ваучере) по дебиту счета «Банковский счет заработной платы» и кредиту счета «Банковский счет заработной платы» и кредиту счета «Ваучеры к оплате».

FICA налоги с работников и собственников предприятия, а также федеральный подоходный налог перечисляются в налоговое управление, по крайней мере, ежеквартально. Когда в счет уплаты налогов поступают довольно крупные суммы (выше определенного установленного уровня), перечисления в налоговое управление производятся ежемесячно. Федеральные взносы на страхование по безработице перечисляются ежегодно (если сумма не превышает определенного уровня) или ежеквартально (если сумма превышает определенный уровень). Прочие удержания из заработной платы переводятся в соответствии с заключенными контрактами или договорами.

В условиях перехода Казахстана к системе рыночного хозяйствования и в связи с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников. Многие функции государства по реализации этой политики, как и в США, переданы непосредственно предприятиям, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов. Понятие «заработная плата» наполнилось новым содержанием и охватывает все виды заработков (а также различных премий, доплат, надбавок и социальных льгот), начисленных в денежных и натуральных формах (независимо от источников финансирования), включая денежные суммы, начисленные работникам в соответствии с законодательством Казахстана за неотработанное время (ежегодный отпуск, праздничные дни и т.д.)

Как и в США, переход к рыночным отношениям в Казахстане вызвал к жизни новые источники получения денежных доходов в виде сумм, начисленных к выплате по акциям и вкладам в имущество предприятия (дивиденды, проценты).

Таким образом, трудовые доходы каждого работника определяются по личным вкладам, с учетом конечных результатов работы предприятия, регулируются налогами и максимальными размерами не ограничиваются. Минимальный размер оплаты труда работников предприятий всех организационно-правовых форм определяется законодательством

(и в этом заключается еще одно сходство с системой США – там минимальный размер оплаты труда определяется федеральным законом о справедливых условиях труда (иногда его называют законом о заработной плате и рабочем времени)).

Можно сказать, что принцип соответствия двух систем особенно наглядно проявляется на этом участке (учет труда и заработной платы) бухгалтерского учета. Ибо именно здесь видно, что расходом фирмы является не выплата заработной платы, а ее начисление. Но на этом участке существуют и некоторые особенности. Так, в системе российского бухгалтерского учета можно четко проследить по каждому лицевому счету всю начисленную заработную плату и все удержания из нее, а в системе бухгалтерского учета США – только сумму, причитающуюся к выплате. Таким образом, можно увидеть, что в России принят вариант – брутто, в США – нетто. Первый вариант отличается большей полнотой, аналитичностью и делает более полной колляцию (тождество) аналитического учета – суммирование лицевых счетов с данными синтетического счета «Расчеты с персоналом по оплате труда». Также интересно отметить, что расчетные листки выдаются работникам США только один раз в год, а получатели заработной платы должны знать только свою, причитающуюся им сумму.

Все особенности американской системы бухгалтерского учета, и в частности системы учета труда и заработной платы, при ближайшем рассмотрении не могут быть полностью перенесены в нашу страну, хотя сторонников такой трансплантации много. Прежде всего это связано с тем, что в Казахстане существует самобытная традиция ведения бухгалтерского учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демченко Т. *Управление персоналом: современные подходы*//Человек и труд. – 2003, №8.
2. Щербина В.В. *Управление человеческими ресурсами: менеджмент и канультивирование*. – М., 2004. – С.51
3. *Национальный стандарт финансовой отчетности 2*. – Алматы, 2008 г.
4. МСФО 19 «Вознаграждения работникам». – Алматы, 2008 г.
5. *Трудовой кодекс Республики Казахстан*. – Алматы, Центральный дом бухгалтера, 2008 г.

Б.Қ. КӨПЕШОВА,

әл-Фараби атындағы ҚазҰУ «Қаржы» кафедрасының аға оқытушысы

Қ.С. ШУАШЕВА

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің PhD докторанты

КОМПАНИЯНЫҢ ҚЫЗМЕТІН ҚАРЖЫЛЫҚ ТАЛДАУДАҒЫ ФРАНШОН ЖӘНЕ РОМАНЕ МАТРИЦАСЫ

Бүгінгі таңда ең белгілі қаржылық стратегиялық моделдің бірі болып Франшон және Романе моделі танылады. Оның әйгілілігі мен талаптарға сай келуін ескере отырып, бұл модельдің компанияның қаржылық басқаруында шынайы өте тиімді. Компанияның қаржылық жағдайы туралы объективті және максималды ақпараттық қорытындысын тұжырымдау мүмкіндігінде және даму болашағын анықтауда үлкен роль атқарады. Нақты компания мысалында матрица қызметінің мүмкіндіктері қарастырылып, оның мүмкіндіктері мен кемшіліктері анықталады.

Франшон және Романе қаржылық стратегия матрицасы өз негізінде қаржылық менеджменттің үш негіздеуші категориясын қолданған қаржылық стратегиялық модельді ұсынады, есептеу әдісі мен таратылымы төмендегі кестеде көрсетілген.

1. Қаржы-шаруашылық қызмет қорытындысын анықтау

Категория	Қысқаша мағынасы	Есеп формуласы
РХД	Шаруашылық қызметтің қорытындысы	Салықты және пайыздарды төлегенге дейінгі пайда – Қаржылық- эксплуатациялық қажеттіліктердің өзгеруі ($\Delta K \Delta K$) - Өндірістік инвестициялар + Меншіктің сатылуы
РФД	Қаржылық қызметтің қорытындысы	Қарыз қаржаттарының өзгеруі – Қарыз қаржаттары бойынша қаржылық ұстанымдар – Табысқа салық - (дивиденттер + қаржылық қызмет бойынша басқа да табыстар).
РФХД	Қаржы-шаруашылық қызмет қорытындысы	РХД+ РФД

1. АВ диагоналінен жоғары – табыс зонасы – талдаудың оң нәтижелі көрсеткіштер зонасы.

2. АВ диагоналінің төменгі жағы – тапшылық зонасы – талдаудың теріс көрсеткіштер зонасы.

3. РФД горизонталь бойынша – фирманың қарызға алған құралдарының өсуімен байланысты.

4. РХД вертикаль бойынша – фирманың инвестициялық жобаны (құралдарды массалық инвестициялау) жүзеге асырумен байланысты. Оң РХД-дан (инвестициялық

проектіні жүзеге асырудың тамаша мүмкіндігі) теріс РХД-ға (едәуір инвестициялық құралдар салымының жағдайы) ауысуын тек осылай түсіндіруге болады.

5. 4,8,5 квадранттары фирманың өтімді құралдарын қалыптастырумен байланысты (кейбір айналым құралдарының артықшылығы).

6. 7,6,9 квадранттары фирманың өтімді құралдарын тұтынумен байланысты (айналым құралдарының тапшылығы).

Матрицаның жалпы сипаттамасы

А	РФД<<0	РФД=0	РФД>>0
РХД>>0	1 РФХД=0	4 РФХД>0	6 РФХД>>0
РХД=0	7 РФХД<0	2 РФХД=0	5 РФХД>0
РХД<<0	9 РФХД<<0	8 РФХД<0	3 РФХД=0

В

Сараптама үшін 2007-2008 жылдарға ХЕҚС бойынша дайындалған компанияның қаржылық есебін пайдаланамыз.

Франшон және Романенің қаржылық стратегия матрицасы Е.С. Стоянованың бастауымен «Қаржылық менеджмент: теория және практика» еңбегінде көрсетілген методология бойынша Франшон және Романенің қаржылық стратегиялық матрицасы компания сараптамасында қолданылған және келесі логикалық кезеңдерден тұрады:

1. Матрица параметрінің есебі.
 - 1.1. «Шаруашылық қызметтің қорытындысы (РХД)» параметрінің есебі.
 - 1.2. «Қаржылық қызмет қорытындысы (РФД)» параметрінің есебі.
 - 1.3. «Қаржылық шаруашылық қызметтің қорытындысы (РФХД)» параметрінің есебі.
 - 1.4. «Матрица параметрлері есебі» кезеңі бойынша тұжырымдама.
2. Франшон және Романе қаржылық стратегиялық матрицасын құру
 - 2.1. Матрица жазықтығында компанияның орналасқан орнын анықтау.
 - 2.2. Матрица жазықтығы компанияның сарапталу кезеңінде компанияның даму динамикасын құру.

«Франшон және Романе қаржылық стратегиялық матрицасын құру» этапын тұжырымдау.

Компанияның талдауына қысқаша сипаттама

«Орта Азиялық отын-энергетикалық компаниясы» АҚ («ОАОЭК»АҚ) 11 маусым 1997 жылы құрылған. Компания экономиканың түрлі секторларын біріктіреді. Ол энергетика және қаржы секторларының кәсіпорындарын біріктіреді, яғни өнеркәсіптік және банктік капиталдың бірігуін – синергия эффектін байқауға болады. Сондықтан, аталған

зерттеу объектісі интеграцияланған шаруашылық құрылымда (ИШҚ) жатады деп тұжырымдауға болады.

Компанияның негізгі индустриалдық бағыты – электроэнергетика. Қазақстанның өңірлерінде орналасқан компаниялар – вертикалды интеграцияланған, энергиямен қамтудың барлық буындарын (генерация, тасымалдау және өткізу) қосатын энергетика холдингі. Астана қаласында ИШҚ –ның өткізу құрылымын ЖЩС «Астанаэнергосбыт» атқарады.

ИШҚ «Эксимбанк Казахстан»АҚ-ның және жинақтаушы зейнетақы қорының «ЖЗҚ «АМАНАТ Казахстан» АҚ бақылау пакеттеріне иемденуші. 2004 жылы «Орта Азиялық отын-энергетикалық компаниясы»АҚ «Эксимбанк Казахстан»АҚ-ның 81,82% акцияларына иемдену арқылы акционерлер құрамына кірді. 2007 жылы «ОАОЭК»АҚ «ЖЗҚ «АМАНАТ Казахстан» АҚ 99,9% акцияларына иемдену арқылы ірі акционерлер құрамына кірді. 2009 жылдың 26 наурызында «ОАОЭК»АҚ және даму және реконструкциялау Еуропа банкі араларында акцияларды орналастыру туралы келісім қабылданды.

Еншілес кәсіпорындарды ИШҚ-да басқару нақты стратегиялық мәселелерді анықтау, энергетикалық жобаларды жүзеге асыру, басқару жүйесін жетілдіру, жаңа өнім мен технологияларды енгізу.

ИШҚ қызметтің негізгі түрлері:

- инвестициялық қызмет;
- кеңес беру қызметі;
- коммерциялық қызмет;
- инновациялық қызмет.

ИШҚ негізгі мақсаттары:

- терең модернизациялау арқылы еншілес компаниялардың құнын өсіру;
- энергетика және қаржы салаларында қызмет ететін отандық компаниялардың дамуына көмек ету;
- жетістікті бірігу мен жұтулар;
- перспективті нарықтарды мониторингтеу мен анықтау;
- жаңа тез өсетін нарықтарға шығу.

Қаржылық-эксплуатациялық қажеттіліктер (ФЭП) = Ағымдағы активтер (Қосылған құнсыз) – Ағымдағы пассивтер

ФЭП 2007 жылы = $(15\,946\,959 - 4771943) - 26130895 = -14955879$ мың теңге.

ФЭП 2008 жылы = $(32\,112\,735 - 7949471) - 25769848 = -1606584$ мың теңге.

$\Delta\text{ФЭП} = \text{ФЭП } 2008 \text{ ж} - \text{ФЭП } 2007 \text{ ж} = -16562463$ мың теңге.

РХД = Салықты және пайыздарды төлегенге дейінгі пайда – Қаржылық-эксплуатациялық қажеттіліктердің өзгеруі($\Delta\text{ФЭП}$) – Өндірістік инвестициялар + Меншіктің сатылуы = $31395 - (-16562463) - 4025362 - 68214 = 12500282$ мың теңге.

РФД = Қарыз қаржаттарының өзгеруі – Қарыз қаржаттары бойынша қаржылық ұстанымдар – Табысқа салық – (дивиденттер + қаржылық қызмет бойынша басқа да табыстар) = $12744191 - 18890741 - 720768 - (40635 + 8268614) = -15176567$ мың теңге.

Қарыз қаржаттарының өзгеруі ($\Delta\text{ЗС}$) = $(43721897 + 25769848) - (30616659 + 26130895) = 69491745 - 56747554 = 12744191$ мың теңге.

$\text{РФХД} = \text{РФД} + \text{РХД} = 12500282 + (-15176567) = -2676285$ мың теңге.

ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУ

A	РФД<-15176567 <0	РФД=0	РФД>>0
	1	4	6
РХД>12500282>0	РФХД=0	РФХД>0	РФХД>>0
	7	2	5
РХД=0	РФХД <2676285<0	РФХД=0	РФХД>0
	9	8	3
РХД<<0	РФХД<<0	РФХД<0	РФХД=0

B

Компания 2007-2008 жылдар мәліметтері бойынша «ОАОЭК» АҚ матрица жазықшасында 7 квадрантта орналасқан, Франшон және Романе пікірлері бойынша, айналымның өсу қарқыны әлуатті мүмкіндіктерден төмен, себебі ішкі ресурстар толығымен іске қосылмаған. Компания қарыз қаражаттарын пайдалануды білікті басқаруына тиісті. Қарыз капиталын өсіру компанияны тұғырыққа әкелуі ықтимал.

Матрица методологиясының байқалған кемшіліктері

1. Квадрант номерін оның құрылу этапында иемдену Матрица методологиясының арнайы нұсқауларына емес, аналитиктің нақты бір жылдағы қаржылық жағдай туралы жеке пікіріне тәуелді болғандықтан, Матрицаны қолданған компанияның талдау нәтижелері субъективті сипатта. Осылайша Матрица методологиясы жеткілікті деңгейде жетілдірілмеген, ал бұл өз кезегінде методологияның функционалды мүмкіндіктерін шектейді.

2. Анализ жасалатын компанияның спецификасы мен оның өмірлік циклының стадиясы Матрицада өзінің логикасын ендірмек, сондықтан оның сипаттамасы тек негізгі қаржылық коэффициенттерді (ликвидтілік, рентабелділік) қолдану арқылы компанияның қаржылық анализін алдын-ала жүргізу және анализ барысында оның нәтижелерін Матрицаны қолданып қорытындылау арқылы ғана түзетеді. Басқаша айтқанда, Матрица методикасы компания жұмысының салалық спецификасын ескермейді. Сондықтан компанияның қаржылық жағдайын анализ жасағанда Матрицаны қолдану оның нәтижелерінің сенімділігін және ақпараттығын төмендетеді.

Матрицаның артықшылықтары

Жалпы айтқанда, Матрицаның артықшылықтары көп. Олар шындықпен ұласады және зерттеулерге қолданылған әдебиетте сипатталған. Ең негізгі артықшылықтарының бірі – Матрицаның баршаға түсінікті компания дамуының қаржылық стратегиялық картасын генерациялау мүмкіндігі. Стратегиялық карта жай әдемі сурет қана емес, ол сондай-ақ, компанияны ары қарай белгілі бір әдіспен дамыту жолындағы жасалуы тиіс іс-шаралардың толықтырылған нұсқауы болып табылады. Жоғарыда атап өтілген кемшіліктерді ескере отырып, Матрицаны кәсіби деңгейде өз бабымен пайдалану компания дамуына елеулі үлес қосады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Финансовый менеджмент: теория и практика: под ред. Е.С.Стояновой. М.: Преспектива, 2001.

2. Дорофеев М.Л. Особенности применения матрицы финансовых стратегий Франциона и Романа в стратегическом финансовом анализе компании. // Финансы и кредит. №23(359) – 2009г.
3. «Орта Азиялық отын-энергетикалық компаниясы» АҚ-ның 2007-2008жж қаржылық есебі.
4. Заключение листинговой комиссии по простым акциям и облигациям первого выпуска АО “Центрально-Азиатская топливно-энергетическая компания” 18 декабря 2008 года /www.kase.kz/ эмитенты.

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической
магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:**

УЧЕТ и АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

А.М. НУРГАЛИЕВА,

к.э.н., доцент

кафедры «Бухгалтерский учет» КазЭУ им.Т.Рыскулова

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА БАНКА

Все происходящие изменения в экономике страны не могли не сказаться на состоянии бухгалтерского учета, который в современных условиях должен отвечать требованиям международных стандартов финансовой отчетности, удовлетворять потребностям внутренних и внешних пользователей информации. Решается данная проблема путем деления всей системы бухгалтерского учета на две взаимосвязанные подсистемы: финансовую и управленческую. Между финансовым и управленческим учетом имеется много общего, так как оба они используют информацию учетной системы банка. Одним из главных разделов этой системы является учет затрат и доходов, выступающего в качестве необходимого и составного элемента как в финансовом, так и в управленческом учете. Самое главное - информация обеих подсистем используется для принятия необходимых управленческих решений.

Начиная свою деятельность или принимая решение о дальнейшем расширении, каждый банк должен быть уверен, что все затраты окупятся и принесут прибыль. Поэтому важнейшим элементом управленческого учета в банках, на наш взгляд, является соизмерение затрат и результатов. Без такого сравнения могут быть допущены банком ошибки в различных ситуациях, например, при выборе экономической политики, при принятии важных управленческих решений, при определении объемов и структуры активных и пассивных операций, а также при установлении тарифов на банковские продукты и услуги.

Увеличить прибыль можно, наращивая объемы банковских операций или повышая тарифы на них. Как нам известно, это не всегда возможно и целесообразно, поэтому в условиях значительных ограничений со стороны уполномоченных органов повышение прибыли непосредственно связано со снижением затрат. Снижение затрат позволяет банку прежде всего устанавливать более низкие и гибкие тарифы, что дает главное преимущество перед другими банками – конкурентами. Но есть множество факторов, под влиянием которых банк вынужден увеличить свои затраты, в частности это может быть связано с формированием материальной и нематериальной базы, с потребностью в высококвалифицированных специалистах соответствующей оплаты труда и т.д.

Все это приводит к тому, что перед банком ставится задача не просто снижения уровня производимых текущих и будущих затрат, а оптимизация их адекватно целям и задачам банка и требованиям рынка банковских услуг.

До недавнего времени вопросам оптимизации затрат в коммерческих банках уделялось недостаточно внимания, поскольку в качестве приоритетных рассматривались проблемы доходности, ликвидности банков. Однако в свете решаемых проблем, поставленных АФН РК: низкой капитализации банковской системы и рисков, связанных с постоянным наращиванием затрат, в коммерческих банках существенно повысился интерес к проблемам управления и оптимизации затрат.

Основными путями оптимизации затрат в коммерческих банках являются:

- Выявление неэффективных операций и проведение их оптимизации или коренной реинжиниринг бизнес-процессов в целом. Бизнес-процессы обеспечивают (реализуют) функции банка, посредством которых создаются ценности для его клиентов. Ключевыми моментами в определении бизнес-процессов являются:
- степень удовлетворения клиента банка;
- длительность выполнения процесса;
- затраты процесса.

Характеризуя сущность реинжиниринга бизнес-процессов, С.Т. Миржакыпова отмечает, что он «включает в себя радикальное изменение ключевых бизнес-процессов и связанных с ними организационных структур, технологии, методов работы, физической инфраструктуры и переориентацию корпоративной культуры» [1, С. 8].

Реинжиниринг бизнес-процессов применяется для достижения таких стратегических целей как ускорение и улучшение качества обслуживания и привлечение клиентов, завоевание и усиление позиции на рынке банковских услуг, так и для эффективного управления банковскими операциями. При этом, положительным для клиента является сокращение срока выполнения операций, а для банка – минимизация затрат на их проведение.

Проведение соответствующих мероприятий по снижению себестоимости банковских продуктов и услуг. У каждого банковского продукта и оказываемых услуг есть себестоимость, и ее определение является одной из важных задач управленческого учета в коммерческом банке. В условиях жесткой конкурентной борьбы и тенденции общего снижения прибыльности банковских операций, на наш взгляд, оптимизация затрат и обоснованное ценообразование на банковские продукты становятся насущной необходимостью. Эффективность работы банка во многом зависит от информации о формировании себестоимости, так как затраты являются базой для установления продажной цены, и информация о себестоимости лежит в основе прогнозирования и управления.

Обоснование планирования затрат является одним из основных путей их оптимизации, поскольку банк имеет возможность определить до начала той или иной операции собственные реальные финансовые возможности, установить лимит затрат на проведение операции и спрогнозировать эффективность этих затрат. В результате планирования затрат решаются следующие задачи:

- себестоимость и прибыльность реализации банковских продуктов и оказания услуг;
- расчет планирования, окупаемости и мониторинг показателей деятельности бизнес-проектов по взаимосвязанным и однородным услугам и продуктам, центров затрат;
- планирование, контроль и оценка деятельности организационных структур – отделов, управлений, департаментов и филиалов банка;
- оптимизация и планирование мероприятий, производства услуг и продуктов, организации деятельности аналитическими средствами;
- выявление направлений для коррекции и регулирования деятельности банка;
- определения эффективности размещения финансовых ресурсов;
- оптимизация организационной структуры, регламентов деятельности, учетной политики банка;
- определение стоимости привлеченных банками финансовых средств;

Главная цель планирования затрат состоит в повышении производительности и эффективности проводимых операций посредством: целевой ориентации и координации затрат с будущими событиями и выявление источников их экономии.

Современный банк работает в условиях жестких ограничений регулирующих органов и конкуренции со стороны других финансовых организаций, поэтому он вынужден постоянно бороться за своих клиентов и их ресурсы, предлагать новые банковские продукты, которые обеспечивали бы ему и клиентам необходимую прибыль, демонстрировать всем свою надежность, стабильность и способность адекватно реагировать на изменения условий деятельности и рыночной конъюнктуры. В связи с этим, большие объемы и значительное разнообразие проводимых операций, необходимость их согласования для оптимизации получаемой прибыли предъявляют жесткие требования к качеству планирования затрат.

Разработка и проведение мероприятий по улучшению качества банковских продуктов и оказываемых услуг приобретают особенное значение, так как ключевым фактором, определяющим жизнеспособность банка, становится качество продуктов, предложенных потребителям, его способность наиболее полно удовлетворить финансовые потребности клиентов. В таких условиях целью политики руководства банка и работы всех его отделов является качественная организация обслуживания клиентов и расширение ассортимента предлагаемых банковских услуг и как результат – повышение конкурентоспособности и прибыльности. Таким образом, важнейшей характеристикой современной банковской системы является повышение банками качества продуктов и услуг: во-первых, эпоха ценовой конкуренции уже прошла, и качество банковских продуктов становится важнейшим фактором неценовой конкуренции, во-вторых, невысокое качество банковских продуктов влечет за собой рост определенных издержек. Система управленческого учета в банках должна ставить своей целью контроль за качеством выпускаемых банковских продуктов и услуг.

Проведения корректировки тарифной политики банка. Тарифная политика включает в себя комплекс стратегических и тактических мероприятий, проводимых в условиях изменения финансового рынка в целом и финансового состояния коммерческого банка. Тарифы в коммерческом банке должны быть экономически обоснованными, конкурентоспособными и оптимизированными.

Осуществление мониторинга банковских затрат предполагает: во-первых, проведение анализа сложившейся структуры затрат в прошлом. На этом этапе крайне важно выявить все элементы структуры операционных и общепанковских затрат обслуживающих подразделений; во-вторых, изучение и оценка затрат банка в соотношении с итоговыми показателями доходности каждой отдельной операции и определение эффективности этих затрат. Главным на этом этапе мониторинга является возможность предсказать развитие событий и оценить возможные меры для корректировки ситуации и как следствие – затрат банка.

При этом основным критерием целесообразности затрат выступает их окупаемость в форме дополнительно обеспеченной прибыли или предотвращенных убытков. Иными словами, задачи банковского мониторинга состоят не столько в том, чтобы вовремя дать сигнал тревоги, а в том, чтобы подсказать эффективный выход из ситуации, методы и спо-

собы оптимизации затрат. С этих позиций первые два этапа банковского мониторинга, на ваш взгляд, становятся фундаментом, отправной точкой для прогнозирования текущих и перспективных затрат банка. Необходимо отметить, что мониторинг текущих затрат банка осуществляется на традиционных для него принципах, основным критерием целесообразности этих затрат выступает их окупаемость в форме дополнительно обеспеченной прибыли или предотвращенных убытков.

Определение приоритетных направлений клиентской политики постоянно поддерживает высокий уровень качества предоставляемых услуг. Очень важно работать с теми целевыми группами и клиентами, которые приносят максимальную прибыль, а также способны давать максимальные темпы роста банковского бизнеса. Определения приоритетных направлений клиентской политики означает изучение истории взаимоотношений с лицами, обслуживаемыми в банке, анализ структуры и динамики клиентской базы в разрезе отраслей, организационно-правовых форм, оборотов и остатков на счетах. Цель анализа – выделить крупных клиентов, имеющих наибольшую долю в активах, пассивах и оборотах банка, выявить ненадежных клиентов и т.д.

Установление и использование достоверной информации очень важно, так как использование искаженной информации при принятии управленческих решений обуславливает неэффективность контроля за качеством банковских продуктов и неправильную ценовую политику. Таким образом, для крупного банка с диверсифицированным видом предлагаемых банковских продуктов – отсутствие достоверной информации о внутренних операциях, вызванное недостатками традиционной организации системы управленческого учета, может обернуться снижением эффективности его деятельности и повышенной уязвимостью со стороны конкурентов, а в конечном счете – потерей позиций на внутреннем или международном рынке банковских услуг.

Совершенствование организационной структуры банка в целях обеспечения четкой работы управленческого аппарата требует разделения труда между банковскими подразделениями, их функций, регламентации деятельности каждого работника, подбор кадров.

Практически все организационные изменения должны быть направлены на повышение качества обслуживания клиентуры, расширение рынка, увеличение объемов совершаемых операций и введение новых, более совершенных технологий и методов работы. Управленческие структуры должны быть удобны данному банку, помимо того, что их изменение должно быть рентабельным – обеспечивать эффект, превышающей затраты на их введение.

В заключение можно сказать, что процесс формирования затрат банка и управление ими в практической деятельности является не самоцелью, а одним из факторов обеспечения его финансовой устойчивости. В этой связи мы полностью согласны с мнением ученых Ермакова С.А. и Юденкова Ю.Н. о том, что «достижение банком определенного экономического роста, повышение эффективности его работы невозможно представить без анализа производимых банком затрат, их планирования, определения их наиболее оптимальной структуры, наконец, без поиска банком способов оптимизации затрат» [2, С.240].

Конечная цель оптимизации затрат состоит в достижении намеченных результатов деятельности банка более экономичным способом. Оптимизация затрат тесно связана с их эффективным управлением, которое должно осуществляться комплексно, на всех этапах банковской деятельности – от анализа до планирования и контроля затрат банками.

Контроль, учет затрат и их минимизация сама по себе не даст банку преимуществ, если, в конечном счете, услуга остается не востребованной. Главное для банка – найти предложение на свои услуги, а уже опираясь на это – искать пути оптимизации управления затратами и выявление того, какие из них оправданны, а какие нет.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миржакыпова С.Т. *Бухгалтерский учет в банках.* – Алматы, Экономика, 2007. – С. 8
2. Ермаков С.А. и Ю.Н. Юденков. *Основы организации деятельности коммерческого банка.* – М.: КНОРУС, 2009. – С. 240.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на
2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Т. АЗАТБЕК,

к.э.н., доцент ЕНУ им. Гумилева

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ СТЕПЕНИ МОНОПОЛИЗАЦИИ РЫНКА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА НАЛИЧИЯ БАРЬЕРОВ ВХОДА

К факторам монополизации хозяйствующих субъектов в национальной экономике относится создание барьеров на пути входа на рынок. Установление барьеров дает возможность хозяйствующему субъекту, работающему на рынке, обрести существенные конкурентные преимущества перед аутсайдерами, а также существенное влияние и возможность оказывать давление на конкурентов. Существует две группы таких барьеров, первую из которых представляют барьеры, формируемые в результате деятельности хозяйствующего субъекта, или его целенаправленной политики. Вторая группа состоит из барьеров, не зависящих от поведения хозяйствующего субъекта и связанных с фундаментальными условиями функционирования экономики, рынка. Каждый из выделенных барьеров имеет свой механизм формирования и последствия применения, но все они приносят экономике определенный негативный эффект, выраженный в ограничении конкуренции.

В мировой практике антимонопольных разбирательств наличие монополизации при свободном доступе на рынок не признается, несмотря на высокую долю, занимаемую хозяйствующим субъектом на рынке, так как появление на рынке новых субъектов, в реальном или обозримом будущем способно привести цены к конкурентному уровню. Например, в США в деле *Angeles Land Co v. Brunswick Corp.*, несмотря на 100%-ную долю участия ответчика на рынке, суд установил отсутствие монопольной власти по причине отсутствия каких-либо препятствий для доступа на рынок. И, наоборот, в деле *Syufu Enters v. American Multicinema Inc.*, суд установил наличие монопольной власти при доле участия на рынке ниже 70% с учетом труднодоступности рынка.

Все это обуславливает необходимость мониторинга ситуации в отраслях национальной экономики со стороны антимонопольного ведомства и применение комплекса мер по недопущению установления барьеров, а где это невозможно, снижению уровня таких барьеров.

Для оценки степени «барьерности» входа на рынок необходимо определить критерии и показатели его оценки. В качестве количественных в мировой практике нашли применение следующие показатели:

- норма входа фирм на отраслевой рынок, величина которого рассчитывается как отношение числа вошедших за год на рынок субъектов к общему числу субъектов, действующих в отрасли на конец года. Динамика этих величин достаточно наглядно иллюстрирует развитие отраслевого рынка. Исследование нормы входа по достаточно широкому спектру отраслей обрабатывающей промышленности США, проведенное для периода 1963–1982 гг., выявило, что этот показатель составляет от 41,4 до 51,8%, что говорит о доступности рынка. По оценке П. Джероски, для Великобритании показатели нормы входа для выборки из 87 отраслей для периода 1974–1979 гг. составили от 2,5 до 14,5%, что характеризует наличие существенных барьеров[1];

- норма проникновения новых фирм на действующий рынок представляет собой отношение объема выпуска или объема продаж, осуществленных вошедшими фирмами, к общему объему выпуска продукции в отрасли новыми и действующими фирмами. Величина данного показателя характеризует степень влияния продукции вошедших фирм на общее состояние отраслевого рынка;
- показателем выхода фирм с отраслевого рынка является норма выхода. Величина этого показателя рассчитывается как отношение ушедших с рынка фирм к общему числу действующих фирм на рынке;
- показатель выживания фирм на отраслевом рынке. Этот показатель выражается в виде доли остающихся на рынке фирм, которые вошли на данный отраслевой рынок год, два, три и более лет назад. Иногда эту оценку проводят на основании анализа актов слияния фирм на рынке, количества банкротств или поглощений. Как показывает норма выживаемости, большинство фирм удерживается на рынке в течение менее чем 10 лет. В США рыночная доля группы вошедших компаний сократилась за период с 1963 по 1982 г. почти на 50% в течение первых 10 лет после входа на рынок. Более того, приблизительно 61,5% всех вошедших фирм покинули рынок в пределах пяти лет после входа и 79,6% ушли из отрасли в течение 10 лет. Другие данные по всем секторам обрабатывающей промышленности США свидетельствуют, что 50% всех новых вошедших в отрасль фирм становятся банкротами в первые пять лет [2].

Важной составляющей анализа входа на товарный рынок является возможность вхождения продавцов из других регионов. Для оценки такой возможности используется коэффициент открытости рынка для межрегиональной и международной торговли. Возможность входа на товарный рынок продавцов из других регионов существенно снижает рыночную концентрацию, сокращает долю, занимаемую на рынке местными продавцами. Напротив, слабая включенность рынка в межрегиональный обмен усиливает концентрацию на рынке и увеличивает долю местных продавцов. Такой показатель может быть оценен по доле импортной продукции в общем объеме товаров на рынке.

В качестве критерия количественной оценки наличия барьеров выступает преодолимость барьеров и эффективность их применения на рассматриваемом товарном рынке. Так Дж.Бэйн, в зависимости от вышеуказанных условий, выделяет четыре типа отраслей [3]:

1. Рынки со свободным входом: уже действующие на рынке фирмы не обладают никакими преимуществами по сравнению с потенциальными конкурентами. На таком рынке обеспечивается полная мобильность ресурсов, цена устанавливается на уровне предельных издержек.
2. Рынки с неэффективными барьерами входа: фирмы, действующие в отрасли, могут с помощью различных методов ценовой и неценовой политики препятствовать входу фирм – аутсайдеров, однако такая политика не будет для них предпочтительнее политики получения прибыли в краткосрочном периоде.
3. Рынки с эффективными барьерами входа, где возможность препятствовать входу новых фирм сочетается с предпочтительностью такого рода политики для действующих в отрасли фирм.
4. Рынки с блокированным входом, когда вход фирм полностью блокирован уже работающими фирмами, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах.

Установление барьеров сопряжено для субъектов, действующих на рынке, с определенными издержками, которые могут быть явными, связанными напрямую с ценовой политикой, и неявными, выраженными в различных методах неценовой конкуренции. Прибыль субъектов, устанавливающих барьеры, всегда меньше прибыли субъектов, не практикующих такое поведение, поэтому эффективность барьеров может быть определена посредством сравнения прибыли, получаемой субъектом хозяйствования при отказе от политики установления барьеров с прибылью, в случае использования данной политики. Политика установления барьеров входа будет эффективной для действующего субъекта хозяйствования в случае, если текущая ценность потока прибыли, обеспечиваемой данной политикой, будет превышать уровень прибыли, получаемой при максимизации прибыли в краткосрочном периоде.

В Казахстане действия субъектов рынка, направленные на установление ограничения доступа на товарный рынок, подлежат запрету. К таким действиям отнесены [4]:

- установление, поддержание монопольно высоких (низких) или монопсонически низких цен;
- применение разных цен либо разных условий к равнозначным соглашениям с субъектами рынка без объективно оправданных на то причин;
- установление ограничений на перепродажу купленных у него товаров по территориальному признаку, кругу покупателей, условиям покупки, а также по количеству, цене;
- обусловливание либо навязывание заключения соглашения путем принятия субъектом рынка дополнительных обязательств, которые по своему содержанию или согласно обычаям делового оборота не касаются предмета этих соглашений;
- необоснованный отказ от заключения договора с отдельными покупателями при наличии возможности производства или реализации соответствующего товара либо уклонение, выразившееся в непредставлении ответа на заключение такого договора в срок, превышающий один месяц;
- обусловливание поставки товаров принятием ограничений при покупке товаров, произведенных либо реализуемых конкурентами;
- необоснованное сокращение объемов производства и (или) поставки или прекращение производства и (или) поставки товаров, на которые имеются спрос или заказы потребителей, при наличии возможности производства или поставки.

В качестве монопольно высокой цены понимается цена, [4] превышающая сумму необходимую для производства и реализации такого товара, расходов и прибыли, а также превышающая максимально высокую цену, которую на этом же товарном рынке в условиях конкуренции устанавливает субъект рынка. Монопольно низкой ценой является цена ниже суммы фактических расходов на производство и реализацию товара и ниже цены, устанавливаемой на этом же товарном рынке другим субъектом рынка, не входящим в одну группу лиц с рассматриваемым субъектом.

«Монопсонически низкой ценой является цена товара, по которой приобретает товар субъект рынка, занимающий монопсоническое положение, если:

- эта цена позволяет субъекту рынка, занимающему монопсоническое положение, получить дополнительный доход путем снижения затрат на производство и (или) реализацию за счет субъектов рынка, реализующих ему товар;

- эта цена ниже суммы необходимой субъекту рынка, реализующему товар, расходов на производство и реализацию такого товара и прибыли» [4].

Помимо этого в качестве существенного барьера на пути вступления субъектов на рынок рассматривается государственная помощь, в качестве имущества и денег, которые обеспечивают отдельным субъектам более выгодные условия ведения предпринимательской деятельности на соответствующем товарном рынке. Антимонопольное ведомство осуществляет контроль и регулирование процессов предоставления государственной помощи, что предполагает согласование всех решений о предоставлении такой помощи с антимонопольным органом, который производит оценку возможных последствий и влияния государственной помощи на условия конкуренции на товарном рынке.

Установление барьеров входа на рынок может производиться и доминирующими субъектами рынка в целях защиты своего положения. В антимонопольном законодательстве Казахстана они трактуются как злоупотребление доминирующим положением. А ряд действий подпадает под категорию согласованных действий, что тоже ведет к ограничению конкуренции. В качестве примера можно привести ситуацию на **рынке услуг по перевозке пассажиров железнодорожным транспортом. Анализ антимонопольного агентства данного рынка показал, что АО «Казахстан темир жолы», вместе с аффилированными структурами, создало существенные барьеры** для входа на рынок новых компаний и препятствует развитию конкуренции на данном рынке. Или же ситуация с компаниями по розничной реализации сжиженного газа в Актюбинской области. Проведенное расследование показало, что субъекты рынка ТОО «БатысАвтоГазСервис», ТОО «ТехГаз», ТОО «РегионГазСервис» и ТОО «Актобе ГНС» в течение января 2009 установили и поддерживали цену реализации сжиженного газа на уровне 33 тенге за 1 литр. Их действия привели к ограничению доступа других субъектов на рынок.

По утверждению аналитиков Европейского Банка реконструкции и развития на рынке связи Казахстана доминирующей является АО «Казахтелеком», которому принадлежит порядка 90% каналов фиксированной связи, она имеет существенные доли собственности в 3 из 4 операторов мобильной связи. Компания сохраняет свое доминирование посредством установления явных и неявных барьеров входа. Это привело к достаточно низкому уровню конкуренции на рынке, высоким тарифам на связь и низкому проникновению информационных технологий в жизнь казахстанского общества. Хотя рынок коммуникаций формально свободен для конкуренции, неэффективность контроля за деятельностью АО «Казахтелеком» со стороны государства сделало проблемным вход на рынок новых компаний, а также ставит на грань выживания уже действующих операторов связи [5].

Наличие существенных барьеров входа и невозможность их преодоления в долгосрочном периоде приводит к полной монополизации рынка, что имеет существенные негативные последствия для экономического роста в стране. В данном случае позиция субъекта рынка подвергается тщательному анализу. А в случае подтверждения нарушения установленных норм, его стратегия подвергается корректировке в соответствии с нормами действующего антимонопольного законодательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Geroski P. *What Do We Know About Entry* // *International Journal of Industrial Organization*, 1995. Vol. 13. P. 421-440
2. Dunne T., Roberts M.J., Samuelson L. *Patterns of Firm Entry and Exit in U. S. Manufacturing Industries* // *Rand Journal of Economics*, 1988. Vol. 19. P. 495 -515
3. Bain J. *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass., Harvard Univ. Press, 1956.
4. Закон РК «О конкуренции» от 25 декабря, 2008г., ст.13
5. kapital.kz

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника нагреется до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



А.А. САТМУРЗАЕВ,

декан факультета «Учет и статистика», д.э.н., профессор

КазЭУ им. Т. Рыскулова

РОЛЬ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ В ФОРМИРОВАНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Важное значение при формировании издержек производства и себестоимости продукции, а также для стратегического управления производительностью совокупного труда имеет правильный учет затрат не только живого труда, но и овеществленного труда при производственном потреблении стоимости основных средств. Затраты на формирование основных фондов имеют самый длительный период обращения в сельском хозяйстве, так как основные фонды по мере износа постепенно утрачивают свою стоимость, перенося ее отдельными частями на себестоимость произведенной с их помощью продукции. Поэтому, хотя вложения в основные фонды и носят единовременный характер, они относятся ко всей продукции, которая будет выпускаться с их участием на протяжении длительного времени, охватывающего многие калькуляционные периоды [1, с.286]. Стоимость средств труда, как писал К.Маркс «...в течение более или менее продолжительного периода распределяется на массу продуктов, которые выходят из ряда постоянно повторяющихся процессов труда» [2, с.177]. Такое распределение затрат осуществляется посредством учета износа и начисления амортизации основных средств.

Согласно МСФО 4 амортизация – это распределение амортизируемой стоимости актива на рассчитанный срок его полезной службы. Однако, ничем не оправдывается или не обосновывается неначисление амортизации на продуктивный скот в сельском хозяйстве. По данному вопросу в экономической литературе определились две противоречивые точки зрения. По одной из них поддерживается действующий порядок амортизации, который не предусматривает начисление амортизации по продуктивному скоту [3]. Это мнение обосновывается тем, что при выбраковке скота основного стада хозяйство будто бы получает от продажи (забоя) ту же стоимость, которая возмещает затраты по переводу молодняка в основное стадо.

Другие считают объективной необходимостью начисления амортизации на продуктивный скот [1, с.299]. Объясняется такая необходимость тем, что, во-первых, наступает возрастной период, когда скот начинает снижать продуктивность, а снижение продуктивности – это и есть физический износ скота. Кроме физического износа продуктивный скот изнашивается морально. Особенно ярко эта форма износа проявляется в нынешних условиях хозяйствования, когда в целях предотвращения экономических потерь выбраковываются коровы любого возраста и любой породы при снижении продуктивности и плодовитости [4, с.14-15]. Физический износ животных происходит прежде всего в результате естественного процесса старения, который приводит к постепенному снижению потребительной стоимости и стоимости животных. Кроме того, с экономической точки зрения коровы рассматриваются как биологические активы с ограниченным сроком использования. Удлинение сроков использования коров для

производства молока очень важно, но ограничено, так как продуктивность молочных коров растет, в основном, до шестого отела, и максимальные среднегодовые надои получают лишь при пяти-шести отелах.

Поэтому корова должна «использоваться» в течение не менее чем шести отёлов, что положительно скажется на ее продуктивности и на окупаемости средств, затраченных на обслуживание и содержание животных, их выращивание. Предприниматель должен следить за тем, чтобы в структуре стада преобладала доля коров с возрастом наивысшей продуктивности. Это позволит увеличить производство молока и деловой выход телят. Утрата потенциальных возможностей коров по мере их эксплуатации как объектов основных средств особенно отчетливо проявляется при повышении интенсивности их использования. Повышение удоев заметно ускоряет износ коров и значительно сокращает продолжительность их продуктивной жизни. Особенно рано выходят из строя (на 3 – 5-й лактации) наиболее продуктивные животные – коровы-рекордисты по надоям. Телята от таких коров рождаются слабыми, часто болеют и в первые дни жизни гибнут. Вследствие этого ежегодно из стада выбраковывают 10-20 % лучших животных. Отсюда следует, что как с физиологической, так и с экономической позиции, начисление амортизации продуктивных животных как основных фондов должна начинаться не с угасанием продуктивности, а с самого начала их использования в качестве средств труда, когда они начинают переносить свою стоимость на себестоимость производимой с их участием продукции [1, с.310].

Отрицание необходимости «амортизации» продуктивных животных экономистами, считающими, что выбракованный скот целиком сохраняет свою первоначальную стоимость и поэтому не нуждается ни в амортизации, ни в определении себестоимости [3], является также необоснованным. Неверным является утверждение о том, что к моменту выбраковки стоимость животных значительно повышается из-за увеличения веса. Действительно, при переводе молодняка в основное стадо его вес не превышает 60-70 % веса взрослого поголовья, достигшего оптимального уровня продуктивности. В то же время, взрослый скот, достигший предельного возраста хозяйственной целесообразности его содержания, по весу становится несколько ниже. Кроме того, мясо выбракованных старых животных по своему качеству значительно уступает мясу молодых животных, следовательно, стоимостная оценка выбракованного животного также будет значительно ниже, чем молодого. По данным совместной работы российских и германских ученых, разница между ценой нетели и выручкой за выбракованную корову колеблется (по годам продолжительности использования коров до 9 лет) от 34 до 60% [5].

Отказ от «амортизации» коров приводит к искажению себестоимости всех видов продукции животноводства. Стоимость животных при этом целиком переносится на себестоимость лишь продуктов выбраковки и не участвует в формировании себестоимости тех основных продуктов, для производства которых эти животные прежде всего и используются. Основным из этих продуктов в молочном скотоводстве является молоко, а сопряженными с ним – приплод телят и прирост самих коров [1]. Кроме того, решение проблемы надо искать не в том, чтобы выручка от реализации продуктивного скота была выше или ниже его балансовой стоимости. Здесь необъективным будет смешивание разных процессов воспроизводства, так как переводом молодняка в основное стадо

заканчивается процесс производства предметов труда и начинается процесс использования (эксплуатации) средств труда. Согласно МСФО 4 «Учет амортизации», МСФО 16 «Основные средства» амортизация по активу начисляется независимо от увеличения или уменьшения стоимости актива в процессе эксплуатации. Поэтому следует согласиться с точкой зрения известного ученого-аграрника И.А. Ламыкина, который писал, что «... функционирование продуктивного скота в виде основных фондов требует и начисления амортизации на него. Но эта амортизация должна рассматриваться не с позиции покрытия его балансовой стоимости, а исходя из его движения как основных фондов» [6]. С целью правильности начисления амортизации на продуктивный скот следует в каждом хозяйстве решить вопрос об оптимальном сроке «использования» коровы, который зависит от основных характеристик: стоимости приобретения или затрат на выращивание нетели; стоимости коровы при ее выбраковке (цена при сдаче на мясо); уровня и динамики молочной продуктивности коровы по годам ее использования; распределения ее риска потерь (выбраковки коровы по болезни и т.п.) по годам использования; стоимости сопряженных видов продукции (качества и выхода приплода, прироста коровы) [7].

Важной задачей при формировании учетной политики в сельскохозяйственной организации является выбор способа начисления амортизации по основным средствам, в том числе по продуктивному скоту в животноводстве. Экономически наиболее оправданным из всех способов начисления амортизации по отношению к молочному стаду коров может стать способ начисления амортизации пропорционально объему продукции или другой вариант, в размере стоимости выбракованного скота или использованного ремонтного молодняка в год. При этом следует согласиться с мнением выдающегося ученого-аграрника А.Д. Ларионова о том, что распределение стоимости коровы в процессе ее «амортизации» между всеми разновидностями получаемой основной продукции может быть проведено на той же основе, которая рекомендуется для распределения общих затрат между сопряженными видами продукции молочного животноводства, а именно пропорционально энергетическим затратам потребляемых кормов на формирование каждого вида продукции [1, с.319]. Вместе с тем, используя положения и принципы современной информационно-энергетической теории трудовой деятельности, для распределения общих затрат между сопряженными видами продукции (молоком, приплодом и приростом коровы), в том числе суммы начисленной амортизации, можно использовать соотношения энергии в каждом виде продукции. При этом валовую энергию молока рассчитывают исходя из того, что в 1 кг молока жирностью 4% содержится 3,1 МДж энергии (стандартное содержание). Содержание энергии в приплоде (теленке) определяется исходя из содержания энергии в 1 кг прироста крупного рогатого скота (20 МДж) или энергии 1 теленка с учетом выхода приплода на 1 среднегодовую корову. Так, например, выход приплода на 1 корову составляет 0,80; вес теленка при уже возможной реализации – 50 кг, следовательно, вес приплода для оценки в энергетических единицах: $50 \times 0,80 = 40$ кг.

В целях формирования информации о производстве продукции молочного скотоводства в количественном и стоимостном выражении, а также с целью правильности определения ее себестоимости для принятия управленческих решений необходимо прирост живой массы коров учитывать ежегодно путем взвешивания животных в

конце каждого года. Необходимость такого учета прироста вызывается и тем, что в организациях нормальный оборот стада коров должен воспроизводиться не только по количеству, но и по массе (соотношение массы выбракованных коров в расчете на 1 год и массы воспроизводства за счет ремонтного молодняка прироста дойных коров за этот же год). Например, продолжительность продуктивного «использования» коровы в сельхозорганизации составляет 5-6 лет, то есть ежегодно будет выбраковываться 1/5-1/6 поголовья коров или 0,16-0,20 веса каждой коровы. В расчетах срок «использования» коровы составляет 5 лет, вес животного – 500 кг, следовательно, масса выбракованной коровы в расчете на 1 год составит: $500 \times 0,16 = 80$ кг. Этот вес выбракованного животного необходимо восстанавливать не только за счет ремонтного молодняка, но и за счет прироста живой массы коровы.

Что касается амортизации других видов основных средств сельскохозяйственных и других организаций АПК, то следует отметить, что использование того или иного способа амортизации основных средств целесообразно выбрать с учетом полезности для управления, объективности, реальности и возможности применения. При этом следует учитывать отраслевой характер видов деятельности организации, влияние способов начисления амортизации на финансовые результаты, состав и структуру активной и неактивной частей основных средств, влияние различных вариантов начисления амортизации на обеспечение конкурентоспособности организации в условиях рынка с учетом текущих и перспективных планов восстановления стоимости и обновления состава основных средств. Например, линейный способ начисления амортизации можно с большим успехом применять по отношению к недвижимой (неактивной) части основных средств (зданий, сооружений и т.п.), так как эти объекты используются длительное время без существенных изменений.

Способы списания стоимости по сумме чисел лет и уменьшаемого остатка целесообразнее использовать для амортизации стоимости активной части основных средств (рабочие и силовые машины, измерительные приборы и т.п.). Это будет способствовать более реальному и быстрому перенесению первоначальной стоимости основных средств на стоимость вновь созданных продуктов и, тем самым, обеспечивать формирование источника финансирования основных средств, т.е. технического прогресса в данной организации. Способ начисления амортизации пропорционально объему выпущенной продукции или выполненным работам целесообразно использовать по отношению к тем объектам основных средств, по которым производительность в течение срока полезного их использования можно установить максимально точно (автотранспортные средства, трактора, комбайны и сельскохозяйственные машины, скот продуктивный и др.).

ЛИТЕРАТУРА

1. Ларионов А.Д. Проблемы учета затрат и калькулирования себестоимости сельскохозяйственной продукции: Дис. ...д-ра экон. наук. – Л., 1979.
2. Маркс К. Капитал. Т.1. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т.23.
3. Радостовец В.К. Проблемы бухгалтерского учета в сельскохозяйственных предприятиях: Автореф. дис. ...д-ра экон. наук. – М., 1970.

4. Шингирей М.Н. *Управленческие аспекты бухгалтерского учета затрат на производство продукции скотоводства: Автореф. дис. ...канд. экон. наук.* – СПб, 1999.
5. Бауэр Д. *Экономика сельскохозяйственного предприятия.* – М.: Эко-Нива, 1999.
6. Ламыкин И.А. *Учет затрат и калькуляция сельскохозяйственной продукции.* – М.: Статистика, 1980.
7. Цеддиес Ю. *Экономика сельскохозяйственных предприятий: Учебное пособие / Ю. Цеддиес, Э. Райш, А.А. Угаров.* – М.: Изд-во МСХА, 1999.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической
магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Ш.Т. УНГАРБАЕВА,

соискатель КазЭУ им Т. Рыскулова

ЛИЗИНГ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ЕГО РОЛЬ И ОСОБЕННОСТИ

Лизинг во многих странах мира широко используется и считается наиболее целесообразным способом организации предпринимательской деятельности, ведь лизинг является одной из форм имущественных отношений в условиях рынка. В Казахстане же, несмотря на определенную активность, формы и пути развития лизинга еще только определяются. Однако кризисное состояние экономики, когда многие предприятия не способны вкладывать крупные финансовые средства в техническое обновление и интенсификацию производства, диктует необходимость значительного повышения роли лизинга, позволяющего привлекать большие средства, в том числе на поддержание отечественного производства всех форм собственности, и, в первую очередь, в сфере инновационного предпринимательства. Лизинг позволяет в условиях сравнительно меньшего финансового напряжения существенно обновить основные фонды предприятий, вывести их производственно-техническую базу на конкурентоспособный уровень.

Участниками лизинга являются частные компании. В регулировании и совершенствовании рыночного инструмента лизинга участвуют две стороны: государство и частные компании. Государство стимулирует развитие лизинга только экономическими методами. Оно создает обстановку, стимулирующую развитие инвестиционной деятельности, устанавливает гарантии, обеспечивает безусловное выполнение обязательств, принятых на себя. Одной из мер регулирования является также разработка правовых и налоговых норм.

Основным условием развития лизинга является наличие класса собственников средств производства. Класс собственников и, в первую очередь, средний класс являются определяющим фактором экономики любого государства. В развитых странах этот класс составляет большинство населения. Развитие и формирование среднего класса – важная проблема любого общества, и в Казахстане в особенности. Важно отметить, если для становления лизинговых отношений в обществе необходимым условием является наличие класса собственников, то развитие лизинга, в свою очередь, способствует росту числа собственников и, прежде всего, увеличению среднего класса собственников, т.е. предпринимателей малых и средних предприятий. Не случайно в промышленно развитых странах основными субъектами лизинга являются малые и средние предприятия. Так, за рубежом удельный вес малых и средних предприятий – пользователей лизингового имущества в механической деревообработке составляет 89%, в производстве одежды – 87%, в производстве мебели – 86%, в станкостроении – 78%, в полиграфии – 70%, в производстве промышленного оборудования – 66% [1,19].

В форме лизинга предприятие получает фактически ссуду, близкую к стоимости оборудования, поступающего в его пользование. Это особенно важно в казахстанских условиях дефицита денежных средств и, в первую очередь, для малого предпринимательства.

Поэтому исключительно большое значение для развития МСБ имеет активное использование преимуществ лизинга. Внедрение лизинга и овладение его положительными сторонами в практической деятельности малых и средних предприятий обеспечивает большую отдачу в МСБ, чем в крупном.

Рассмотрим экономические преимущества каждой из сторон лизинговых отношений, которые оказывают существенное влияние на развитие предпринимательства вообще, и малого и среднего бизнеса в частности. Так, для продавцов объектов лизинга его преимущества обозначены как:

- Возможность с помощью лизинга расширить каналы сбыта и размеры возможных продаж.
- Один из способов обеспечения победы в острой конкурентной борьбе за покупателя, потребителя.
- Путь снижения запасов готовой продукции, возможность ускорения оборачиваемости капитала.
- Поддержка платежеспособного спроса на оборудование, технику.

Поставщикам лизинг позволяет расширить объем продаж еще потому, что предусматривает, как правило, дальнейшую регулярную поставку запасных частей и эксплуатационных материалов, техническое обслуживание и ремонт, подготовку и переподготовку кадров.

Не менее ощутимы преимущества для сторон, участвующих в лизинговом бизнесе в качестве инвесторов средств в производство через лизинг. Среди таких участников – и институциональные, и частные инвесторы, и лизингодатели непосредственно. В многочисленных аналитических материалах по этому поводу отмечаются следующие достоинства лизинга:

- Экономические выгоды за счет налоговых, амортизационных, таможенных и других льгот. Налоговые льготы заключаются в возможности освобождения в отдельных случаях от налога на добавленную стоимость (НДС), налога на прибыль или снижения налогооблагаемой прибыли за счет повышения амортизационных отчислений. Таможенные льготы представлены возможностью рассрочки таможенных платежей и т.д. Зачастую этими льготами лизингодатель может «поделиться» с лизингополучателем путем уменьшения размеров лизинговых платежей.
- Снижение рисков арендодателей, инвесторов, защита их интересов, так как инвестиции производятся в конкретные материально-вещественные элементы основных средств, а, следовательно, сама сделка гарантируется непосредственно объектом лизинга. Здесь же следует учесть, что за лизингодателем может сохраниться право собственности на переданное имущество, что предполагает возможность досрочного возврата лизингового имущества в случае нарушений условий сделки или банкротства лизингополучателя, хотя это и сложно осуществить в отношении крупногабаритного производственного оборудования. Снижение риска инвестора заключается и в невозможности неограниченного манипулирования лизинговым имуществом, в невозможности использовать его не по назначению.
- В случае международного лизинга очень привлекательно также использование более дешевых денежных ресурсов финансово-кредитных учреждений из-за ру-

бежа или денежных средств зарубежных государств, заинтересованных в повышении экспорта в Казахстан.

- Привлечение отечественных бюджетных средств в случае поддержки государством отраслей или производств.

Последняя группа участников лизинговых сделок, преимущества которых от их осуществления подлежат описанию, – это сами лизингополучатели. Выгода для них должна быть самой чувствительной, иначе весь процесс аренды теряет свою привлекательность. Среди таких выгод:

- Экономические выгоды для лизингополучателей в виде снижения налогооблагаемой прибыли за счет отнесения на себестоимость лизинговых платежей, освобождение от налога на имущество в части лизингового имущества, остающегося на балансе лизингодателя. Ускоренная амортизация предмета лизинга позволяет лизингополучателю оперативно обновлять и перевооружать производство.
- Снижение стартовой финансовой нагрузки, поскольку лизинг не требует немедленного и значительного объема платежей, а это позволяет без пиковых для производства ситуаций обновлять производственные фонды, приобретать дорогостоящее, технически передовое оборудование. Кроме того, необходимо учесть, что арендная плата чаще всего выплачивается уже из доходов, получаемых от использования предмета лизинга. При этом еще и возможны условия оплаты лизинга в виде товаров и услуг, производимых на взятом в лизинг оборудовании.
- Неомертвление собственного капитала при обновлении, реорганизации и перевооружении производства.
- Сохранение ликвидности фирмы – лизингополучателя в течении всего инвестиционного срока, так как находящиеся в распоряжении лизингополучателя средства «не заморожены» в той части капитала, которая воплощена в лизинговых средствах производства. При этом «несвязанные» средства позволяют добиться и роста оборотного капитала.
- Оперативность решения производственных проблем, особенно для сезонных и нерегулярных процессов производства.
- Прочная основа для финансовых расчетов, поскольку заранее известный размер лизинговых платежей дает четкую плановую и расходную базу для анализа и расчетов.
- Гибкость расчетов за счет выбора способа, размеров, периодичности, способа уплаты лизинговых платежей, отсрочки по оговоренной схеме платежей, постепенного возрастания или снижения выплат, аванса и пр.;
- Снижение риска лизингополучателя, так как в случае недостаточного сбыта продукции на рынке лизингополучатель имеет возможность вернуть арендуемое имущество лизингодателю, что позволяет уменьшить риск несения убытков при освоении новой продукции.
- Существует возможность выбора: выкупить предмет лизинга, продлить договор или привлечь новое оборудование;
- Лизинг позволяет лизингополучателю сохранять кредитную линию. Кроме того, уменьшается зависимость от обычных источников финансирования, снижается потребность в них.

- Балансовые преимущества лизингополучателя, так как лизингодатель является собственником лизингового имущества, и, следовательно, последнее не числится на балансе лизингополучателя. Как отмечалось ранее, это освобождает от налога на имущество.
- Выгоды обеспечения сделки, поскольку часто предприятию проще получить имущество в лизинг, чем ссуду на его приобретение, так как лизинговое имущество выступает в качестве залога. За рубежом некоторые лизинговые компании не требуют никаких дополнительных гарантий.
- Для мелких фирм лизинг – зачастую единственно возможный способ финансирования (так называемый микролизинг).
- Для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа имущества по причине переноса этого риска на лизингодателя, так как имущество не приобретается в собственность, а берется во временное пользование. Кроме того, можно предусмотреть вопрос замены морально устаревших узлов и деталей.
- Экономия лизингополучателя на транзакциях, то есть снижение административных издержек на трудоемкие операции по отбору, приобретению и продаже имущества.

Для одного из важных участников лизингового процесса – государства, лизинг важен как средство для:

- Ускорения процесса воспроизводства, внедрения достижений НТП.
- Создания новых рабочих мест.
- Привлечения зарубежных государственных и частных инвестиций в страну.
- Увеличения налоговых поступлений в бюджет за счет активизации производства и предпринимательства вообще.
- Повышения технического уровня производства во всех отраслях экономики и ускорения технического и технологического перевооружения в них.
- Развития и диверсификации рынка средств производства.

Экономические преимущества участников лизинговых сделок более конкретизировано можно представить в таблице 1.

1. Экономические преимущества участников лизинговых сделок

Производители	Лизингодатели	Лизингополучатели
Преимущества в конкурентной борьбе	Снижение риска, повышение степени защиты	Снижение потребности в стартовом капитале
Расширение и диверсификация каналов сбыта	Ускоренная амортизация	Гибкость платежей
Увеличение объема продаж запасных частей, сервисных услуг	Налоговые, таможенные и др. послабления	Гибкость деятельности
	Государственная поддержка	Экономия на транзакциях
		Учетные выгоды

Продолжение таблицы

		Налоговые льготы
		Снижение риска физического и морального износа основных фондов
		Увеличение производственного капитала
		Параллельность инвестиций и получения доходов от них

Но, несмотря на преимущества, нельзя упускать из внимания недостатки, присущие лизингу:

- На лизингодателя ложится риск морального старения имущества и неполучения лизинговых платежей;
- Иногда для лизингополучателя выходит, что стоимость лизинга выше, чем цена покупки или банковского кредита.

Лизинг как способ ускоренного обновления и перевооружения производства, становится необходимым предприятиям, остро нуждающимся в инвестициях, но ограниченных в использовании внутренних ресурсов, более того, часто невозможность обновления представляет непосредственную угрозу их существования. Особенно это касается малых и средних предприятий. Инвестиционная деятельность, направленная на развитие предприятий МСБ путем лизинга оборудования, в условиях казахстанского рынка является достаточно надежным механизмом использования денежных средств. Подобный вид инвестирования большому количеству малых предприятий существенно снижает риск невозврата вложенных средств за счет дробления инвестиций на большое число малых проектов и сохранения за лизингодателем права собственности на переданное оборудование и контроля за его использованием.

До последствий влияния мирового кризиса на казахстанскую экономику развитие малого предпринимательства в Казахстане имело достаточно устойчивые тенденции:

- уменьшение инфляции, при котором инвестиционные расчеты показывают данные, более приближенные к действительности;
- увеличение прямых отечественных и иностранных инвестиций в реальный сектор экономики; неизбежность значительного объема вложений для обновления основного капитала во всех отраслях и производства конкурентоспособной продукции;
- уникальная обеспеченность природными ресурсами; устойчивое соотношение курса тенге к конвертируемым валютам мира до февраля 2009 года, что позволяло прогнозировать ситуацию.

В условиях мирового финансового кризиса Казахстан одним из первых на территории постсоветских стран объявил о масштабной поддержке отечественной экономики путем вливания существенных финансовых средств. Помимо рассмотренных программ поддержки малого и среднего бизнеса через денежные вливания посредством банков второго уровня реализуется и так называемая «Дорожная карта» [2]. Она была разработана

в соответствии с поручениями главы государства Назарбаева Н.А., определенными в Послании народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию». Задачами данного документа являются обеспечение занятости населения через создание дополнительных рабочих мест посредством стимулирования деловой активности и условий для устойчивого посткризисного развития. В рамках «Дорожной карты» предусмотрены следующие мероприятия:

- Реконструкция и развитие системы жилищно-коммунального хозяйства (водоснабжение и канализация, теплоснабжение, электроснабжение).
- Ремонт, реконструкция и строительство дорог республиканского и местного значения.
- Ремонт, реконструкция и утепление школ, больниц и других социальных объектов.
- Ремонт и реконструкция приоритетных социально-культурных объектов в городах, поселках, аулах (селах), аульских (сельских) округах.
- Расширение возможности использования социальных рабочих мест и молодежной практики с учетом региональной потребности в трудоустройстве.
- Организация обучения по подготовке и переподготовке кадров для реализации Дорожной карты и будущих потребностей экономики.

Ряд мероприятий по реализации Дорожной карты, несомненно, потребует обновления действующих основных фондов, что приведет к неизбежному спросу на лизинг оборудования и техники.

В секторальном (отраслевом) разрезе особенности развития лизинга для малого и среднего бизнеса по Казахстану достаточно очевидны, то есть наиболее активно лизинговые отношения применяются в агропромышленном комплексе (АПК), в строительстве, автотранспорте, пищевой промышленности, медицине. Хотя в каждой отрасли лизинговые операции совершаются на основе единого действующего законодательства, они имеют определенные, в большей степени организационно-экономические и технологические особенности, связанные не только со спецификой предмета и вида лизинга, но и с разным уровнем государственной поддержки, территориальными и другими особенностями.

Подводя итоги данного исследования, можно отметить, что лизинг является одним из ключевых инструментов привлечения инвестиционных ресурсов в малый и средний бизнес. Для малых и средних предприятий лизинговые операции иногда представляются единственным способом провести оснащение и модернизацию производства, не имея достаточных средств на это и не прибегая к привлечению кредитов.

Использование лизингового механизма обеспечивает эффективный и экономически выгодный способ привлечения инвестиций в реальный сектор экономики, альтернативный банковскому кредитованию. Отсутствие необходимости 100%-но использовать собственный капитал для закупки оборудования, а также оплата услуг по лизингу отдельными платежами, источником которых является доход от использования оборудования, позволяют осуществлять планирование потоков наличных средств, и обеспечивает надежную защиту от инфляции. Именно лизинг как средство обновления основных фондов, в малом предпринимательстве дает наиболее быстрый инвестиционный доход, снижает сроки окупаемости проектов, повышает эффективность использования финансовых средств.

Успеху использования лизинговых технологий в сфере малого предпринимательства способствует введение режима налогового благоприятствования, четкое правовое регулирование и юридическое обеспечение. Поэтому, одним из направлений конкурентоспособности Казахстана при активизации малого и среднего бизнеса должен стать сдвиг в сторону создания благоприятных рыночных условий для развития лизинга в рамках национальной политики и разработки специальных программ поддержки в свете мирового финансового кризиса. Использование лизинга для малых и средних предприятий способствует не только развитию предпринимательства, но и укреплению экономики всего государства, его внутреннего рынка, повышению инновационного уровня и развития конкуренции.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Перов В.А., Перова В.Л. Лизинг: Практическое руководство / Российское акционерное лизинговое общество – М.: НКЦ «Перспектива», 1992. – 63 с.
- 2 План действий Правительства РК на 2009 год по реализации Послания Главы государства «Дорожная карта» // www.dorkarta.enbek.gov.kz

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского Университета Дружбы Народов (РУДН)

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и «Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

А.Е. ХАМИДУЛЛИН,
соискатель КазЭУ им. Т. Рыскулова

**УПРАВЛЕНИЕ РЫНОЧНЫМИ РИСКАМИ
В МАЛЫХ И СРЕДНИХ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКАХ**

В статье рассматриваются вопросы построения системы управления рисками в малых и средних казахстанских банках. На примере рыночных рисков показаны применяемые банками подходы к управлению рисками, представлен критический анализ их преимуществ и недостатков с учетом действия факторов внешней среды, сделаны предложения по увеличению конкурентоспособности банков посредством повышения качества принятия управленческих решений.

Банки принимают рыночные риски при проведении ими операций на финансовых рынках. Процентные ставки, котировки акций и индексов, валютные курсы, цены на обрабатываемые товары и сырье являются факторами рыночного риска, которые влияют на стоимость торгового портфеля банков.

На фоне мирового финансового кризиса уже второй год в банковской системе Казахстана наблюдаются замедление темпов роста, усиление конкуренции, сокращение рентабельности банковских операций. Учитывая, что последние несколько лет рост банковских активов был связан с развитием классических банковских услуг по кредитованию, это наводит на мысль о том, что модель универсального банка является более перспективной в качестве базовой модели дальнейшего развития банковского сектора. В этих условиях операции на финансовом рынке могут стать альтернативой наращиванию кредитования, обеспечивая банкам сбалансированную структуру операций и диверсификацию источников получения дохода.

Операции на финансовом рынке привлекательны, прежде всего, относительно низкими контролируруемыми транзакционными издержками, возможностями маржинальной торговли и привлечения обеспеченного фондирования, отсутствием институциональных барьеров для увеличения объемов торговых операций.

Перспективы роста казахстанской экономики дают основание полагать, что для обслуживания растущих потребностей экономических субъектов количественные и качественные характеристики казахстанского финансового рынка будут динамично развиваться.

Кризисы на финансовом рынке, которые становятся все более частым явлением, и последние случаи с инвестиционными банками, понесшими убытки, дают урок того, что операции на финансовом рынке требуют развития систем риск-менеджмента до уровня, адекватного принимаемым рискам.

Готовы ли казахстанские банки к активному участию на финансовом рынке? Решение этого вопроса – вызов времени, так как построение и дальнейшее совершенствование систем управления рисками является способом приобретения конкурентных преимуществ в будущем. Речь пойдет о ситуации с малыми и средними казахстанскими банками, думающими о профессиональной деятельности на финансовых рынках, поскольку вопрос дальнейшего развития для них наиболее актуален.

Главное наблюдение, которое можно сделать при изучении операций малых и средних казахстанских банков, – нетерпимость к рыночному риску.

Анализ показывает, что казахстанские банки независимо от их размера поддерживают портфели корпоративных ценных бумаг примерно на одном уровне (облигации – 5-7%, акции – 1-2%). Однако с точки зрения объемов и количества совершаемых торговых операций малые и средние банки значительно уступают крупным банкам. Нетерпимость малых и средних банков к риску наиболее наглядно проявляется в том, что нередко решение тривиальных вопросов о проведении операций на финансовых рынках требует одобрения руководства и основных акционеров банка [a].

Такой управленческий подход принято называть транзакционно-ориентированным подходом. Как правило, он является наследием элементарного состояния деятельности банка, а его «живучесть» применительно к рыночным рискам объясняется скоростью их накопления в виде формируемых позиций и реализации, но уже в качестве финансовых потерь.

С точки зрения собственников банка, такой подход имеет свою привлекательность. Однако важнее то, что модель, построенная при прямом участии менеджмента в процессе принятия стандартных рыночных решений, не способна эффективно работать в условиях активных торговых операций.

Для ответа на запросы финансового рынка малые и средние банки должны сделать выбор в пользу так называемого процессно-ориентированного подхода. Данный подход основан на стандартизации и формализации активных операций, делегировании полномочий и четком распределении ответственности по принятию и контролю рисков, развитию механизмов управления рисками, что в итоге стимулирует банк к более активному и оперативному принятию рисков в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры.

Такой подход в большей степени обеспечивает транспарентность, объективность и ограничение ситуаций конфликта интересов. Все это может стать сигналом для контрагентов, рейтинговых агентств, регулирующих органов о снижении операционных рисков банка, повышении качества управления и стремлении к дальнейшему развитию по примеру крупнейших банков.

Вглядываясь в историю, большинство казахстанских банков инициировали деятельность по управлению рыночными рисками под воздействием факторов внешней среды благодаря взаимодействию с зарубежными партнерами, рейтинговыми агентствами и инвесторами, инициативам международных организаций и регулирующих органов по трансляции международного опыта корпоративного управления [b].

По этой причине первоочередными мероприятиями банков стали развитие организационной составляющей системы управления рисками, создание внутренних регламентирующих документов, подготовка требуемой отчетности для внешних пользователей.

Нельзя не сказать, что эти усилия носили преимущественно формальный характер, однако они были достаточны для удовлетворения определенных текущих интересов банков по организации фондирования, повышения рейтинга, вступления в систему страхования вкладов и др. В действительности многие кредитные учреждения не ставили перед собой задачу целенаправленного и глубокого внедрения механизмов управления рисками в процессы своей деятельности.

До сих пор принципы управления рисками, следовать которым банк соглашается во внутренних документах (например, транспарентность рисков, независимость, полнота и адекватность осуществляемого контроля), нарушаются, прежде всего, в части рыночных рисков [с].

Несмотря на известную ситуацию с дефицитом ресурсов, анализ систем управления рисками в малых и средних банках показывает, что внедрению принципов управления рисками в систему принятия решений мешают в первую очередь факторы психологии руководства и риск-менеджеров.

Неофициально руководители банков задаются вопросом, зачем необходимо что-то менять в системе принятия решений, если она работает успешно в течение долгого времени, тем более что банк не агрессивен к принятию рыночного риска и не планирует в настоящее время ускоренно развивать данные операции. В этом, кажется, риторическом вопросе мы можем наблюдать стандартно допускаемую ошибку: руководство банков фиксирует слишком много внимания на текущих показателях работы в ущерб долгосрочному развитию, не учитывая фактор изменения внешней среды. Поведение конкурентов, появление новых рынков, издержки ведения бизнеса могут сделать традиционные механизмы принятия решений неэффективными для успешного участия в конкуренции.

Риск-менеджеры в свою очередь идут по пути наименьшего сопротивления, менее активно и настойчиво внедряя принципы управления рисками и подстраиваясь под сложившуюся систему принятия решений. В результате единственным подразделением, готовым принять на себя ответственность за проведение операций, является фронт-офис, который договаривается о размере принимаемого риска фактически напрямую с руководством банка при пассивном участии отдела управления рисками.

Конечно, многие трудности сдерживают становление системы управления рисками, но, оставаясь не вовлеченным в процесс принятия решений, подразделение риск-менеджмента способствует все большему нарушению основных принципов управления рисками, подготавливая почву для возникновения нетранспарентности и конфликта интересов при соединении фронт-офисом функций принятия и контроля рисков.

Основное достижение малых и средних банков – разработка и применение внутренних моделей оценки рисков, основанных на методологии Value-at-Risk [d]. Благодаря включению вопросов о методологии VaR в анкеты рейтинговых агентств и стандарты международной финансовой отчетности растет число сторонников методологии VaR в значительной части казахстанских банков и организаций, следующих примеру крупнейших банков.

Происходит это на фоне того, что в вопросах расчета норматива достаточности капитала национальный орган надзора не акцептует применение внутренних моделей оценки рыночного риска, основанных на методологии VaR.

Очевидно, что в таких обстоятельствах использование VaR возможно до тех пор, пока величина принимаемых рисков, пусть и допустимая с точки зрения внутренних моделей, не приведет к нарушению норматива достаточности капитала. Если банки могут проводить оценку рыночного риска по методологии VaR, но не способны пользоваться полученными оценками для ограничения рисков, невольно встает вопрос о целесообразности, правильности и перспективах применения моделей VaR в казахстанских банках.

Согласно позиции авторитетных международных организаций, следует поощрять развитие внутренних моделей оценки риска, которые учитывают специфику деятельности банков, выходящую за формальные рамки банковского регулирования со стороны органов надзора.

Однако немногие банки объясняют выбор меры риска VaR принципиальным подходом к оценке рисков, которая позволяет производить стоимостную и вероятностную оценку рисков, осуществлять агрегацию и декомпозицию рисков, распределять капитал по направлениям деятельности.

На самом деле наблюдается непонимание ограничений и недостатков методологии со стороны руководителей банков. Сотрудники, ответственные за управление рисками, не доводят до сведения верхнего уровня управления ограничения методологии, как того требуют международные стандарты.

Приверженность большинства казахстанских банков методологии VaR свидетельствует о желании руководства банков следовать скорее общей тенденции, чем экономической целесообразности, тем более что со стороны риск-менеджеров необходимость расчета VaR не вызывает сомнений. На практике все имеет более простое обоснование: реализация сравнительно сложной методологии VaR означает для риск-подразделения повышение значимости в глазах руководства и выделение необходимых ресурсов.

После общения с банками складывается впечатление, что с их точки зрения, до «поколения VaR» в мировой практике оценка рисков не производилась, а это далеко не так. Популярность VaR все больше вытесняет из арсенала банков традиционные и относительно простые в расчете показатели чувствительности, которые по-прежнему эффективно использует фронт-офис при принятии торговых решений, ценообразовании инструментов, сценарном анализе.

На этом фоне становится понятным, что, затрачивая большие усилия по расчету VaR, казахстанские банки просто не имеют ресурсов и отправных точек для реализации процедуры стресс-тестирования, которая должна дополнять применение методологии оценки по более или менее нетривиальным сценариям движения риск-факторов.

В свою очередь технологии расчета VaR также требуют дальнейших усилий по повышению точности оценок. При анализе внутренних моделей оценки рыночных рисков можно обнаружить отсутствие детализированного описания важных элементов расчета, погрешности в расчете изменений и выборе факторов риска, поверхностный анализ корреляционных связей между инструментами, которые увеличивают модельный риск. Существуют примеры, когда процедура оценки рисков не дополняется проведением проверки адекватности моделей оценки VaR, что только усиливает беспокойство о надежности моделей оценки VaR в малых и средних банках [6].

Такая ситуация не является неожиданной, если принять во внимание, что в отличие от зарубежной практики модели оценки рисков, применяемые казахстанскими банками, не проходят процедуру одобрения регулирующего органа в лице Национального банка Республики Казахстан.

Повысить качество документов оценки рисков способна процедура согласования между подразделениями банка, особенно в части определения механизма взаимодействия, распределения полномочий и ответственности между ними. Однако, учитывая исключи-

тельно специальный технический характер документов и возможную ограниченность ресурсов, только собственных усилий банков для снижения модельного риска недостаточно.

В дополнение к этому руководство банков, равно как и другие участники рынка, должно быть заинтересовано в получении независимой оценки функционирования систем управления рисками. Такая возможность обеспечивается, прежде всего, за счет развития так называемого «третьего рубежа обороны» в лице подразделения внутреннего контроля, а также за счет услуг по внешнему аудиту систем управления рисками, рейтингованию систем управления рисками, технической поддержке и сертификации систем управления рисками со стороны рейтинговых агентств, консалтинговых и аудиторских компаний.

Процедура управления рисками во многих малых и средних казахстанских банках не реализуется на полной циклической основе. Мероприятия по выявлению, оценке и мониторингу рисков часто не завершаются процессом контроля рыночного риска с помощью функционирования системы лимитов и принятия решений на их основе, которые наполняют смыслом всю значительную и дорогостоящую предварительную работу.

Несмотря на популярность расчета VaR, некоторые банки не торопятся отказаться от системы позиционных лимитов и перейти к системе VaR-лимитов. Это с новой силой ставит под сомнение целесообразность использования VaR-методологии в банке и обоснованность связанных с этим затрат, если VaR-оценки существуют для дополнительной портфельной характеристики, не оказывая последовательного и однозначного влияния на процесс принятия торговых решений.

Действительно, в определенных случаях при низкой активности операций на финансовом рынке Казахстана не совсем оправданно использовать относительно сложные методы оценки рисков, такие как методология VaR. Преимущества более точной оценки рисков становятся очевидными именно при масштабировании позиций, увеличении объемов операций и использовании более сложных финансовых инструментов.

Кроме количественных факторов, на внедрение системы VaR-лимитов указывает качественная экономическая составляющая. Эффективное использование VaR-лимитов напрямую связано с тем, насколько серьезно казахстанские банки занимаются вопросами распределения капитала по видам деятельности с учетом вероятности наступления потенциальных потерь. Не секрет, что оценки рыночного риска по внутренним моделям превышают оценки, сделанные по стандартизированному подходу, тем более если волатильность инструментов портфеля выше [4]. В этой связи значения VaR-лимитов часто являются не результатом распределения экономического капитала банка, а интерпретацией позиционных лимитов для известной структуры портфеля, фиксируя фактический или планируемый объем вложений или некоторую долю портфеля в структуре активов.

Стандартное сочетание позиционных лимитов и лимитов финансового результата часто позволяет не менее эффективно осуществлять контроль уровня рисков. Из-за своей простоты оно способно показать лучшую статистику заполнения и превышения лимитов, что вполне объяснимо, если дополнительно учесть ограниченные возможности по оперативному контролю лимитов во фронт-офисе.

Невзирая на то, использует ли банк сложную разветвленную систему лимитов или он придерживается традиционных способов контроля рыночных рисков, важно, чтобы механизм контроля действовал на регулярной основе и был основным инструментом для принятия решений по структуре портфеля и проведению торговых операций.

Для эффективной работы механизма контроля лимитов банки должны, в том числе, решить для себя вопрос о назначении лимитов рыночного риска по каждому виду операций и является ли нарушение лимитов сигналом к закрытию позиций или повышению ответственности при принятии решений. Довольно часто отсутствие договоренности в этом вопросе ведет к тому, что фронт-офис предпочитает не использовать полностью возможности по заполнению лимитов, избегая технических превышений под угрозой неблагоприятного закрытия торговых позиций.

Контроль лимитов не должен быть формальным барьером для принятия рисков, он является стандартным процессом, который сигнализирует об уровне угрозы накопления рисков.

Передовой опыт свидетельствует о том, что принятие рисков должно происходить в условиях возможности идентификации, оценки, контроля и мониторинга рисков. К сожалению, казахстанский опыт это опровергает: быстрый рост операций казахстанских банков не сопровождается адекватным и своевременным развитием систем риск-менеджмента.

С точки зрения распределения ресурсов риск-подразделение рассматривается как единица обслуживающего типа, которая должна развиваться эволюционно вслед за бизнес-процессами по мере появления критической необходимости.

Испытывая дефицит ресурсов в развитии технологий, процессов и человеческого капитала, подразделения управления рисками не могут использовать тактику догоняющего развития постоянно развивающихся бизнес-процессов, и отставание малых и средних казахстанских банков в вопросах управления рисками от крупных банков и зарубежных конкурентов только увеличивается.

Для изменения ситуации требуется переориентация банков с краткосрочных целей быстрого роста активов на долгосрочные: развитие и устойчивое увеличение прибыли.

Только после этого возможно обсуждение способов развития ресурсной базы, а именно:

- внутренний способ – повышение квалификации персонала и внутрибанковская разработка программного обеспечения способствуют росту ресурсной базы с учетом интересов банка при контроле накладных расходов, но, скорее всего, медленными темпами;
- внешний способ – привлечение опытных профессионалов и приобретение готовых систем предоставляют банку «ноу-хау», которое стимулирует интенсивное развитие риск-менеджмента, может использоваться в рекламных целях, позволяет сберечь время, но сопряжено с массивными финансовыми затратами.

Для малого и среднего банка правильный выбор заключается, как и во многих других случаях, в комбинации внутреннего и внешнего способов, и начать следует, прежде всего, с решения проблемы квалифицированных кадров.

Если говорить об объеме расходов, которые должны сопровождать развитие системы управления рисками, то малые и средние банки пока не рассматривают их как условно постоянные в структуре затрат. Конечно, их уровень еще не скоро приблизится к диапазону 2-5% операционных расходов, который наиболее часто оценивается как оптимальный в международной практике [8]. Однако объем расходов не является главной целью. Не будем забывать, что эффективность расходов, которыми будет сопровождаться построение риск-менеджмента, будет тем выше, чем активнее банки смогут принимать риски, и в том числе рыночные риски.

Суммируя все недостатки развития управления рыночными рисками в малых и средних казахстанских банках, можно сделать вывод о том, что потенциальные возможности управления рисками как целостной системы, которая свяжет стратегические и текущие интересы банков, были раскрыты ими поверхностно.

Учитывая вызовы времени, можно прогнозировать, что банкам будет сложно поддерживать внешнюю систему управления рисками для рейтинговых агентств и неизбежно придется предпринимать действия по более глубокому внедрению принципов управления рисками в процесс принятия решений. Для пассивных банков это означает серьезный барьер в дальнейшем развитии, для амбициозных организаций – возможность превратить наличие сильного риск-менеджмента в конкурентное преимущество в борьбе за новые рынки, доходы, источники и характеристики фондирования.

Следуя простой логике, что усилия по внедрению системы управления рыночными рисками позволяют принести прибыль, которая компенсирует связанные с этим затраты, «шагнуть в будущее» выглядит больше прагматичным, чем по обыкновению восторженным предложением.

ЛИТЕРАТУРА

- a Осипенко Т. В. Риски банковских операций на рынке ценных бумаг: виды и система управления. Научный альманах фундаментальных и прикладных исследований. – М.: «Финансы и статистика». 2005. – С. 206.*
- b Альжанова Н.Ш. О методике оценки потенциальных потерь банка // Банки Казахстана, 2009, № 3. С. 36-41.*
- c Ковалев П. П. Концептуальные вопросы управления кредитными рисками // Управление финансовыми рисками. – М., 2005. – № 4. – С. 13.*
- d Струченкова Т. В. Современные подходы к регулированию банковских рыночных рисков // Банковское дело. 2004. № 6. – С. 23.*
- e Цапаев Д. Комплексный риск-менеджмент в банке // Банковское обозрение. 2004. № 3. – С. 64.*
- f Смирнов С., Скворцов А., Дзигоева А. Достаточность банковского капитала в отношении рыночных рисков: как улучшить регулирование в России // Аналитический банковский журнал. 2003. № 7 (98). – С. 19-27.*
- g Enterprise Risk Management (ERM): A Status Check on Global Best Practices, A Survey by the Professional Risk Managers' International Association (PRMIA). 2008. May. P. 19.*

А. КАРИМОВА,

магистрант КазЭу им. Т. Рыскулова

УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

Учет и отражение в отчетности операций с основными средствами регламентируются МСФО 16.

МСФО 16 оперирует следующими определениями:

Основные средства – это материальные активы, которые:

- 1) предназначаются для использования в производстве или поставке товаров или услуг, для сдачи в аренду другим лицам или для административных целей;
- 2) как ожидается, они будут использованы в течение более одного периода.

МСФО 16 не определяет стоимостного порога отнесения объектов учета к основным средствам и не регламентирует дату начала начисления амортизации. Амортизация актива начинается, когда актив готов к эксплуатации, т.е. находится в том месте и состоянии, которые необходимы для того, чтобы он мог функционировать как запланировано руководством организации. Амортизация актива прекращается в более раннюю из следующих дат: даты, на которую актив классифицируется как предназначенный для продажи и даты, на которую признание актива прекращается. Амортизация не прекращается, когда актив начинает простаивать или выводится из активной эксплуатации, за исключением случая, когда актив полностью самортизирован. Если используются методы амортизации на основе загрузки, амортизационные отчисления могут равняться нулю, когда производство отсутствует. Обычно для основных средств, введенных в эксплуатацию в начале месяца (например, 3-го числа), амортизация начисляется с первого числа этого месяца. Если основное средство вводится в строй в конце месяца (например, 29-го числа), амортизация начинает начисляться со следующего месяца.

Интересно отметить терминологические особенности такого явления как амортизация. В практике учета различают износ и амортизацию. Под износом понимается физическое и моральное ухудшение характеристик основного средства, а под амортизацией – способ распределения стоимости основного средства по периодам его эксплуатации. Очевидно, что износ и амортизация могут не всегда совпадать.

Что касается международной терминологии, то (в самом общем виде) для обозначения амортизации основных средств применяется термин *depreciation*, а в отношении амортизации нематериальных активов – *amortisation*. Для природных невозобновляемых природных ресурсов применяется термин *depletion* (истощение).

Амортизируемая и ликвидационная стоимость актива

Амортизироваться может не вся стоимость актива, а лишь его часть, называемая *амортизируемой стоимостью*. Это имеет место в случае, когда по окончании срока полезного использования актива компания рассчитывает получить за актив при его продаже или ином выбытии некоторую сумму, которая называется *ликвидационной стоимостью актива*. В этом случае амортизируемая стоимость актива будет равна разнице между первоначальной (или переоцененной) стоимостью актива и его ликвидационной стоимостью.

При определении срока полезного использования актива должны учитываться следующие факторы:

- 1) ожидаемый режим использования (загрузки) актива. Загрузка оценивается исходя из ожидаемой мощности или физической производительности актива;
- 2) ожидаемый физический износ, зависящий от производственных факторов, таких, как количество смен, за которые предполагается использовать данный актив, и программа ремонта и обслуживания, а также содержание и обслуживание актива в период простоя;
- 3) моральное устаревание с технической или коммерческой точки зрения, возникающее при изменениях или усовершенствованиях производства, или в результате изменения рыночного спроса на товар или услугу, производимые или предоставляемые с использованием актива;
- 4) юридические или подобные ограничения на использование актива, такие, как даты окончания соответствующих сроков аренды.

Амортизируемая стоимость актива должна распределяться на систематической основе на протяжении срока его полезного использования.

Организация должна избрать такой метод амортизации, который отражает характер ожидаемого потребления будущих экономических выгод от актива. МСФО 16 определены допустимые методы амортизации, которые включают в себя прямолинейный метод, метод уменьшающегося остатка и метод единиц продукции (производственный).

Одной из основных особенностей расчета амортизации является соотнесение расходов на амортизацию актива с получением выгод от его использования. Чем более интенсивно используется актив, чем больше выгода, тем больше он изнашивается, тем больше должны быть начисления амортизации. МСФО 16 не дает никаких указаний по поводу выбора механизмов начисления амортизации. Выбор экономически оправданного метода находится в компетенции компании. На протяжении всего срока полезного использования актива методика начисления амортизации может изменяться и пересматриваться для текущего и будущего периодов.

Более того, МСФО 16 содержит указание на ежегодный пересмотр методов амортизации, если это приводит к улучшению качества финансовой отчетности и новая методика расчета амортизации будет лучше отражать потребление экономических выгод от актива.

На практике начисление амортизации может отражаться в бухгалтерских регистрах по дням, месяцам или одной проводкой в конце года.

Отражение в учете начисления амортизации

Начисление амортизации отражается проводками:

Дт «Расходы по амортизации основных средств» 1000 тг.

Кт «Накопленная амортизация основных средств» 1000 тг.

Метод равномерного начисления является самым простым и самым распространенным. Его используют примерно 70 % всех организаций. Амортизационные отчисления списываются равными долями в течение всего срока полезного использования актива.

Расчет амортизации прямолинейным способом предполагает, что в течение всего срока полезного использования актива его полезность существенно не меняется, т. е. каждый год он приносит одинаковую выгоду. Однако вопрос о том, насколько часто такое предположение подтверждается практикой, остается открытым. Действительно, оборудование

может работать и полсмены, и три смены подряд. Соответственно, выгоды, получаемые от актива, могут существенно изменяться из периода в период. При этом расходы, генерирующие эти выгоды, из периода в период остаются на одном уровне.

Метод уменьшающегося остатка, относящийся к категории ускоренной амортизации, предполагает уменьшение суммы амортизации на протяжении срока полезной службы актива.

Сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента ускорения, устанавливаемого в высокотехнологичных отраслях и для наиболее эффективных типов машин.

Этот способ позволяет списать максимальную амортизационную стоимость в первые годы работы основного средства. Таким образом, компания имеет возможность максимально эффективно возмещать расходы по приобретению объекта основных средств.

Кроме того, снижение рыночной стоимости активов также происходит по экспоненте. Таким образом, использование этого метода дает наилучшую основу для оценки рыночной стоимости актива.

Производственный метод предполагает использование для исчисления амортизации натуральных объемов продукции, произведенной этим активом.

Этот метод, прекрасно соотнося амортизацию с выполненным объемом работ, не учитывает ни факторов физического износа, ни соображений экономической привлекательности списания максимума стоимости в первые периоды эксплуатации актива.

Вместо производственных изделий при расчете амортизации могут рассматриваться и другие показатели – тонны нефти, кубометры газа, километры автопробега.

Что касается запасных частей и обслуживающего оборудования, то они обычно учитываются как запасы и признаются в прибылях и убытках по мере их потребления. Однако крупные запасные части и резервное оборудование классифицируются как основные средства, если предполагается их использование более одного периода. Если запасные части и обслуживающее оборудование будут использоваться только в связи с объектом основных средств, то они также будут считаться основными средствами.

При рассмотрении критериев отнесения объекта учета к основным средствам необходимо учесть, что признание затрат в качестве актива или расхода может иметь значительное влияние на финансовую отчетность. При признании объекта в качестве основного средства действуют общие условия признания активов. Объект основных средств должен признаваться в качестве актива, когда:

- с большой долей вероятности можно утверждать, что компания получит связанные с объектом будущие экономические выгоды;
- стоимость объекта может быть надежно оценена.

При определении соответствия первому условию признания компания должна:

- оценить степень вероятности получения будущих экономических выгод от объекта;
- определить, переходят ли к ней риски, связанные с его использованием.

Все это возможно только тогда, когда выгоды и риски, связанные с активом, перешли к компании. Иначе объект не будет признан в качестве актива.

Второе условие признания – надежная оценка стоимости, которую можно получить из:

- суммы сделки, свидетельствующей о покупке или обмене актива;

- суммы обменной операции, в результате которой произошел равноценный обмен активом; или
- суммы затрат по созданию актива собственными силами (материалы, рабочая сила, прочие затраты).

Себестоимость объекта основных средств включает:

- 1) цену его покупки, включая импортные пошлины и невозмещаемые налоги на покупку, за вычетом торговых скидок и дисконтов;
- 2) любые затраты, непосредственно относимые на доставку актива до местонахождения и приведение его в текущее состояние. Такими затратами могут быть затраты на подготовку места установки объекта, затраты на его доставку и погрузку/разгрузку, установку и сбор и пуско-наладочные работы;
- 3) первоначальная расчетная оценка затрат на демонтаж и вывоз объекта и восстановление участка, на котором он расположен, обязательство по которым возникает у субъекта либо в момент приобретения объекта, либо в результате его использования в течение определенного периода времени для целей, отличных от производства запасов в течение указанного периода.

Стоимость объекта основных средств представляет собой цену без отсрочки оплаты на дату признания. В случае, если платеж отложен на период, превышающий обычные условия кредитования, то стоимостью объекта будет приведенная стоимость всех будущих платежей. В случае, если объект основных средств приобретается в обмен на неденежный актив или группу активов, или же в случае, если плата за объект основных средств является смешанной и включает в себя как уплату денежных средств, так и передачу каких-либо немонетарных активов, то стоимость приобретаемого актива измеряется по справедливой стоимости, за исключением случаев, когда:

- 1) операция по обмену не имеет коммерческого содержания в достаточном объеме; или
- 2) ни справедливая стоимость приобретаемого актива, ни справедливая стоимость обмениваемого актива не может быть достоверно измерена. В таких случаях стоимость приобретаемого актива измеряется по балансовой стоимости актива, отдаваемого взамен.

После первоначального признания субъект осуществляет последующее измерение всех объектов основных средств по одной из двух моделей:

- 1) по модели капитализации затрат; или
- 2) по модели учета по переоцененной стоимости.

Применение модели учета по фактическим затратам означает, что субъект должен учитывать стоимость объекта основных средств по его себестоимости за вычетом всей суммы накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения.

Применение модели учета по переоцененной стоимости означает осуществление учета и раскрытие информации в соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства».

В соответствии с моделью переоценки (МСФО 16, п. 31) после первоначального признания в качестве актива объект основных средств должен учитываться по переоцененной стоимости, являющейся его справедливой стоимостью на дату переоценки, за вычетом амортизации и убытков от обесценения, накопленных впоследствии. Переоценки должны проводиться достаточно регулярно, чтобы балансовая стоимость существенно не отличалась от справедливой стоимости на отчетную дату.

Объект основного средства может приобретаться в обмен или путем частичного обмена на объект основных средств другого типа или другой актив. Стоимость этого объекта определяется по справедливой стоимости полученного актива, которая, в свою очередь, равна справедливой стоимости обмениваемого актива, скорректированной на сумму уплаченных или полученных при обмене денежных средств или эквивалентов денежных средств.

В соответствии с МСФО 16 в случае обмена стоимость нового основного средства оценивается либо по справедливой стоимости сделки, либо, если определить такую стоимость невозможно, по балансовой стоимости переданного в обмен актива.

Однако справедливая стоимость полученного актива может свидетельствовать об обесценении (уменьшении стоимости) переданного актива. В данном случае производится частичное списание стоимости переданного актива, и новый актив отражается по этой уменьшенной стоимости.

Примером обмена активами является обмен самолетами, отелями, станциями обслуживания и пр. Если в операцию обмена включены другие активы, такие, как денежные средства, это может указывать на то, что обмениваемые объекты имеют разную стоимость.

В конце каждого отчетного периода организация должна предпринять меры с целью определения наличия обесценения в объекте или группе объектов основных средств и – в случае наличия такового – порядка признания и измерения убытка от обесценения.

Организация должна включать в состав прибыли или убытка сумму компенсации, полученную от третьих сторон в отношении объектов основных средств, которые обесценились, были утрачены или переданы, только тогда, когда такая компенсация подлежит получению.

При переоценке в финансовой отчетности раскрывается следующая информация:

- метод переоценки активов;
- дата проведения переоценки;
- участвовал ли в переоценке независимый оценщик;
- описание индексов, применяемых для определения восстановительной стоимости;
- остаточная стоимость каждой группы имущества, машин и оборудования, которые включаются в финансовые отчеты, если их остаточная стоимость определяется как разница между первоначальной стоимостью и накопленным износом;
- прирост (доход) от переоценки с указанием изменения за данный период и любые ограничения на распределение этого прироста (дохода) среди акционеров.

Рекомендуется также раскрывать дополнительную информацию (временно неиспользуемое имущество, полностью амортизированные основные средства, которые продолжают использоваться, основные средства, предназначенные для реализации, и т.д.).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Международные стандарты финансовой отчетности. Перевод полного официального текста МСФО, действующих в ЕС по состоянию на 1 января 2008 г.* – М.: Аскери, 2008 г.

2. Тулешова Г.К. «Финансовый учет в соответствии с международными стандартами» (часть I, 2) – Алматы, 2003 г., 2005 г.
3. Генералова Н.В. МСФО (IAS) 16 «Основные средства» // www.b-seminar.ru

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ И АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)
ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)
ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)
СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)
ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)
ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)
МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)
ТУРИЗМ (международный туризм)
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)
СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)
ЭКОЛОГИЯ
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ
СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная
УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе
АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).
ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89
ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Ж.Ө. АХАТОВА,

магистрант

С.Ж. ЖАКЫПБЕКОВ,

М. Әуезов атындағы ОҚМУ, э.ғ.д.

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕРДЕ ІШКІ АУДИТТИ ҰЙЫМДАСТЫРУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ

Банктердің активті операциялары, операциялардың жекелеген түрлері бойынша тәуекелдің тиімді бөлінуі және қажетті өтімділік деңгейін қолдап, заң нормаларын сақтай отырып, тартылған және өзіндік қаражаттарды қолдана отырып жүзеге асыратын операциялары. Көрсетілген талаптарды сақтау қажеттілігінен банктер қаражаттарының бір бөлігін пайдасы төмен немесе мүлдем пайда әкелмейтін салымдарға салуға мәжбүрлі. Екінші жағынан, банктің қызметін толық қамтамасыз ету үшін оның активінде ғимарат, құрал-жабдықтар, филиалдық мекемелерге инвестициялар деген баптар бар.

Активті операцияларды өздерінің міндеттері бойынша банк өтімділігін қолдау мақсатындағы және табыс алуға бағытталған операциялар деп бөлуге болады. Бұл операциялар арасында банк қызметін қажетті деңгейде қолдауға қажетті өзара қатынас сатылынады. Банк өтімділігін қолдауды мақсат қоятын салымдарға жататындар банк кассасындағы қолма-қол қаражат, Орталық банктің шотындағы қалдық, тез өткізілетін бағалы қағаздарға инвестициялар өзге банктердегі салымдар және шоттарындағы қаражат.

Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың 2009 жылғы «Дағдарыстан-жаңару мен дамуға» атты Қазақстан халқына жолдауында «Қазір бүкіл әлем жұртшылығы экономикалық дағдарыстың қиындықтарын бастан өткеруде. Жаһандық дағдарыс дауылы алпауыт мемлекеттерді де шайқалта бастағанын көріп отырмыз. Мемлекет дағдарыстың алдын алудың барлық шараларын жасауда. Біздің алдымызда дағдарыс салдарын еңсеру және келесі экономикалық өсуге әзірлену жөнінде үлкен міндет тұр»-екендігі айтылып өтілген [1].

Қазақстанның қазіргі кездегі банк секторы көптеген халықаралық ұйымдар мен рейтинг агенттіктерінің пікірінше, қаржылық тұрақты және ТМД елдерінің ішінде қарқынмен дамушы секторы деп саналады.

Қазақстан Республикасының банк жүйесі Ұлттық банктен және мемлекеттік, жеке, акционерлік, біріккен және шетелдік бөліктердің тармағынан, яғни екінші деңгейлі банктерден құралады.

Функционалдық ерекшеліктеріне орай, шаруашылық айналымына ақша-несие айналымына қызмет көрсетуге негізделетін банк жүйесі, несие жүйесінің негізі болып табылады. Несиелік институттардың қызметін реттейтін Орталық банк, яғни Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі болып табылады.

Республикада банктер үшін екі деңгейлі жүйе тең, яғни банктер арасындағы өзара байланыс көлденен және тігінен жүргізіледі. Тігінен -басқарушы ретіндегі орталық банкпен өзара қатынас және көлденеңінен – банктердің өзара қатынасы [2].

Табыс алу мақсатында ақша қаражаттарын салым түрінде тарту бойынша банк жұмыстары депозиттік операциялар деп аталынады. Осы депозиттік операциялар негізінде коммерциялық банктердің несиелік ресурстарының негізгі бөлігі құралады.

Коммерциялық банктердің дәстүрлі екінші қызметінің бірі - экономика мен тұрғындарды несиелеу. Бұл қызмет банктің активті операциясы және банк қызметінің маңызды облысы болып табылады.

Банктер өздерінің қызмет өрісін кеңейтіп клиенттер үшін тартымды болып табылады. Қызметтер тізімін көбейтуде. Қаржылық қызметтердің көбейуіне қарамастан, несие, банктердің негізгі қызметі болып қала береді. Қазіргі кезде банк секторының несиелік күші нақты қызмет етуші экономика секторын несиелеуге бағытталған.

Соңғы екі жылда экономиканы несиелендіруде банк несиелерінің жалпы көлемі 3 есеге артты, үш ай ішінде ол 53,8% және 2009 ж. салыстырмалы 424,7 млрд. теңге (2,88 млрд. доллар) құрады. Экономикадағы банк несиесінің соңғы 5 жылдағы ЖК 4,3-тен 14% өсті [2].

Қазіргі кезде банктердің барлық активінің жартысы экономиканы несиелендіруге жұмсалады. Банкілердің жоғарғы өтімділігін ескерсек, онда несие қайсысы жақсы деп табылады. Мысалы, әлемдік тәжірибеде әмбебап банктердің несие үлесі барлық активтердің 60-65% құрайды. Олар экономиканы белсенді түрде несиелендіруде. Қазақстанда несиелік портфель активтердің үлкен үлесін қамтитын банктерде кездеседі. Бұл көптеген факторларға тәуелді, соның ішінде әсіресе банктің өзінің қызметіне тән ерекшеліктерге тәуелді.

Жалпы түрде кесте деректері жекелеген банктердің және тұтас банк жүйесінің несиелік белсенділігі артуда. Несиелік операциялар шын мәнінде банк қызметінің негізгі операцияларына айналды.

Жалпы банк активтерінің сапасы мен құрылымын келесідей деректермен сипаттауға болады.

Несиелік қызмет нарығындағы банктердің негізгі қарыз алушылары корпоративті клиенттер болып табылады - кәсіпорындар мен ұйымдар. 2008 ж. олардың үлесі жалпы несиенің 93,3 % құрады (кесте 1).

Экономиканың нақты қызмет етуші секторларын несиелеудің өсуінде шетел валютасындағы несиелердің өсімі артуда. Ұлттық валютадағы несиелер 2008 ж. 9 айында 41,6 % өсіп, 191,6 млрд. теңгені құраса, ал шетел валютасындағы несиелер - 65,4 %, 233,1 млрд теңгені немесе 1,58 млрд. долларды құраған. Нәтижесінде теңгелік несиелердің үлес салмағы 49-дан 45,1% темендеді. Шетел валютасындағы несиелердің үлес өсімі ресурстық базаның құрылымының артуымен байланысты. Шетел валютасындағы депозиттердің түсімі жақсы кезде, валюталық тәуекелдерді төмендету мақсатында, несиелерді негізінен шетел валютасында беруге тура келеді.

1-кесте. Экономикаға несие берумен айналысатын Қазақстандық банктердің активтеріндегі несиенің үлесі, кезең соңына, %

Банктердің аты	2008 ж.	2009 ж.
АҚ “ВалютТранзитбанк”	85,6	78,7
АҚ “Казкоммерцбанк”	72,5	73,9

Кестенің жалғасы

АҚ “Темірбанк”	61,3	72,8
АҚ “Халық банк”	39,2	72,5
АҚ “ЦентрКредитбанк”	63,5	67,8
АҚ “Банк Тұран Әлем”	63,1	63,6
АҚ “Каспийский банкі”	32,4	64,1
Жалпы банк жүйесі бойынша	49,3	61,4

Мерзім бойынша несиелер құрылымында елеулі өзгерістер болды: орта және ұзақ мерзімді несиелердің үлес салмағы жыл басымен салыстырғанда 48,2-ден 51,3% өсті. Жалпы 9 ай ішінде, ағымды жылдың басынан орта және ұзақ мерзімді несиелер 63,7% артып, 217,8 млрд. теңгені құрады. Орта және ұзақ мерзімді несиелердің күрт өсуі, мерзімді депозиттер көлемінің өсуі және олардың біртіндеп уақытының қысқаруы есебінен болып отыр.

Экономика салалары бойынша, өнеркәсіпке, құрылыс және байланысқа бағытталған несиелердің өсу қарқыны, экономиканың өзге салаларын несиелеуге қарағанда артуда. Өнеркәсіптегі несиелердің үлес салмағы жыл басынан алғанда 30,5-тен 32,3% өсті, құрылыста – 4,3-тен 4,8% өсті, байланыста – 2,1-ден 2,4% өсті. Мұнда ауыл шаруашылығына берілген несиелер төмендеді – 9,4-тен 8,7% төмендеді.

Ендеше, банктердің болашақтағы капиталдану көлемін арттыруы қажет. Өйткені оларда тек тартылған депозиттер көлемінен ғана несиелендірмей, өз капиталының есебінен де несиелендіру мүмкіндігі болуы қажет. Ұлттық банктің саясаты жаңа қаржы құралдарының дамуы және өндіріс өсімі үшін қажет макроэкономикалық жағдайларды жақсартуға бағытталған жағдайда, банк саласын тұрақты түрде дамыту экономиканы несиелендіруді кеңейтуге мүмкіндік бере отырып, көптеген экономикалық проблемаларды шешуге ықпал етеді. Банктердің несиелік саясаты тек несиелік операциялардан үлкен табыс алуға ғана бағытталып қоймай, несиелік тәуекелдердің төмендеуіне де бағытталған [5].

Қызметкерлердің кәсіби жұмыстары, шешім қабылдау механизмі және процедураларды жетілдірудің мониторинг тәуекелі төмендеп, несие ресурстарының тиімділігі артуда. Бұған Қазақстан экономикасының болашақты қызметті салаларының дамуындағы қаржыландырылатын жобалардың маңыздылығын және олардың қайтарымдылығын, несиелер бойынша қамтамасыздандырылуға берілетін заттар (мүліктер) өтімділігінің жоғары болуы және сенімділігінің жоғары болуын, әрбір қарыз алушының түсінуі ықпал етті. Қазақстандық екінші деңгейлі банктердегі капиталдану деңгейінің активтерінің мөлшері әр түрлі банктердің баланстарынан айқын көрінеді (2-кесте).

ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУ

2-кесте. 2009 жылдағы активтерінің мөлшері әр түрлі банктердің баланстары

Баланс баптары	Казком. банк	БТА банкі	Метроком банк	Центр Кредит банк	Темір Банк
Активтер:					
Өтімді	2125	1212	756	61	12
Ссудалар	738	1310	147	81	4
Бағалы қағаздар	33467	9852	2238	967	9
Пассивтер:					
Депозиттер	23073	10458	3216	759	66
соның ішінде					
-талап еткенге дейін	7576	-	2672	478	42
-мерзімді депозиттер	15397	-	524	281	24
-ҚҰБ берешегі	12815	1061	214	247	-
Меншікті капитал	9377	3928	748	255	126

Біздің мысалымызда капиталдың жеткіліктігін сипаттайтын көрсеткіштер кестеде көрсетілген (3-кесте).

3-кесте. Банк капиталының жеткіліктілігінің коэффициентін есептеу

Баланс баптары	Казком. банк	БТА банкі	Метроком банк	Центр Кредит банк	Темір Банк
Активтер					
Депозиттер, барлығы	23073	10458	3216	759	66
Меншікті капитал	9377	3928	748	126	255
Капитал/депозиттер	40,6	37,9	23,3	33,6	190,9

Аталған коэффициентті есептеу нәтижесі, жалпы банктердің белгілеген нормативтерді бұлжытпай орындап отыратындығын көрсетеді. Барлық талданып отырған банктерде артық капитал бар. Ірі банктерде норма шегінде, ал ұсақ банктерде капиталдың жеткіліктілігінің деңгейі нормадан бірнеше есе артып отырады. Коэффициенттердің жоғарғы мәні активтерді басқарудың осалдығын көрсетеді. Өз қызметтерін тиімді ету үшін банктер капиталының құрамында депозиттердің үлес салмағы жоғары, ал меншікті капиталының үлесі төмен етуі керек.

Өткен жылдың мәліметтері бойынша банк саласындағы ссудалық портфельдің сапасының жоғарылағанын байқауға болады. Банк портфеліндегі стандартты несиелердің үлесі 76,2 % өсіп күмәнді несиелердің үлесі 21,8 % дейін, сенімсіз несиелердің үлесі - 2 % дейін қысқарды [3].

Ірі банктермен нақты секторды несиелеуде бір қатар өзгерістер болды. Жалпы банк жүйесінің несиелерінде ірі банктердің үлесі 73,7 % - дан 81,5% дейін, ал несиелер портфелінің көлемі екі есе өсті. Сонымен бірге ірі банктердің активтеріндегі несиелердің үлесі жалпы банк жүйесі бойынша төмен.

КБ – дегі ішкі аудитті Қазақстанның Ұлттық Банк (ҚҰБ) нормативтік актілеріне сәйкес құрылған ішкі аудиттің арнайы қызметімен іске асырылады. Бұл қызметті минимальды (барынша аз көлемдегі) шығындар кезінде коммерциялық банктің ішкі бақылау жүйесін жетілдіру мен бағалау мақсатында құрылады.

Банктің ішкі аудиті – банктің шығынға ұшырамауының алдын алу мен банк қызметкерлерінің өздеріне жүктелген жұмысының міндеттерінің орындалу сапасын және ішкі бақылау жүйесінің тиімділігін бағалау мен тексеру үшін банктің аудиторлық қызметінің тәуелсіз сараптық іс әрекеттері. Ішкі аудит банктің қызметі мәселесі бойынша бухгалтерлік есеп қаржылық және жедел ақпарат жүйесін тексерудің амалы. Сонымен қатар банк активтері (ресурстары) тексеріледі. Өйткені олар болашақта банкке экономикалық пайда әкеліп, банктің капиталының ұлғаюына әкеледі [4].

Коммерциялық банктің қызметіндегі активті операциялар маңызды операциялардың бірі болып табылады. Өйткені несиелік ресурстардың құрылуы және олардың қолданылу процестері өзара тығыз байланысты процестер болып табылады. АҚ Метрокомбанк қызметін талдай келе активті және пассивті операциялардың өзара байланысты екендігін айта аламыз. Активтерді қайта топтастыру нәтижесінде активтер табыстылығы атқан. Банк өтімділігі де қажетті нормасында. Бұл банктің өздерінің клиенттерінің алдындағы міндеттемелерін дер кезінде орындай алатындығының куәсі.

Қазақстандық банктер үшін несиелік портфельді оңтайлы ету сұрақтары маңызды болып отыр. Банктің ағымдағы өтімділігін қамтамасыз ету тактикалық міндет болып табылады. Банктердің оңтайлы депозиттік саясаты салымшылардың мүдделеріне бағытталып жасалуы тиіс. Мұндағы басты ынталандырушы фактор несиелер бойынша инфляция деңгейінен төмен болып келетін сыйақы мөлшерін төлеу болып табылады. Несиелік саясаттың басты міндеті - банк пен клиент мүдделерін үйлестіру болып табылады.

Қорытындылай келе біз төмендегідей тұжырымдар жасай аламыз:

1) Активті операцияларды басқару бойынша саясатты жүзеге асырудың негізінде оңтайлы саясаттың теориялық тұрғыдан негізделген моделге жатуы тиіс. Ол банктің ресурстық базасына талдау жүргізуден алынған мәліметтерге сүйене отырып жасалуы тиіс;

2) Қазақстандық коммерциялық банктердің активті операцияларды басқару саясатының негізіне “несиелік саясатты қалыптастыруға арналған басшылығының стратегиясы” алынуы тиіс. Ал несиелік, инвестициялық процессті ұйымдастырудағы тактика банктің өзі жасаған ішкі Ережелерінде қарастырылуы тиіс.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Назарбаев Ә.Н «Дағдарыс арқылы жаңару мен дамуға» атты Қазақстан халқына жолдауы, Астана: Елорда, 2009.

2. Отчет АФН «Развитие банковского сектора Республики Казахстан» за 2009 год.
3. Жақыпбеков С. Ішкі аудит: - Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2008 ж.
4. Мусина А.А. Уязвимость казахстанской финансовой системы перед угрозой мирового кризиса ликвидности // Банки Казахстана. -2008.-№ 1. -С. 13-16.
5. Гусаков Б. Партнерство банков и бизнеса в преодолению влияния мирового финансового кризиса // Банки Казахстана. - 2009. - №1. -С. 45-49.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Б.У. БАЙДУЛА,
э.ғ.к., профессор
Р.К. НИЯЗБЕКОВА
М. Әуезов атындағы ОҚМУ

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДЕ DAҒДАРЫC БЕЛГІЛЕРІ ЖӘНЕ НЕСИЕ ПАЙЫЗДАРЫН ӨНДІРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қазақстанда қаржы дағдарысы белгілері 2007 жылдың шілде, тамыз айларынан басталды. Әлемдегі қаржы дағдарысының салқын әсері ТМД мемлекеттері ішінде бірінші болып бізге тиді. Оның себебі бар. Біз шетелдерден көптеп және жиі-жиі несие (қарыз) алған елміз. Осы жылдары Қазақстанда экономиканың даму қарқыны жоғары болды. Реформалардың дұрыс нәтижесі негізінде, әсіресе біз сыртқа шығарып сататын мұнай мен металдың әлемдегі бағасы жылдан-жылға өсуінің арқасында қазақстандық ішкі жалпы өнім соңғы 7-8 жылда 9-10 пайыз төңірегінде өсіп тұрды. Бұл бізді тұрақты және жедел дамып келе жатқан мемлекет ретінде әлем деңгейінде беделімізді көтерді. Халықаралық беделді рейтинг агенттіктерінің жоғары көрсеткішіне ие болдық. Осының арқасында шетелдік банктер, басқа да қаржы қорлары біздің коммерциялық банктерге ешқандай кідірместен және сұраған несиелерін күмәнсіз беріп жатты. Шетелдік несиелер біздің ішіміздегі несиелермен салыстырғанда біршама арзандау болғанын да айтуымыз керек.

Жалпы молынан алынған несие қаржы халықты тұрғын үймен қамтамасыз етуге, кейбір салалардың өсуіне оң әсерін тигізді. Ал енді олар нақты қай салаларға, қалай жұмсалды? Өкінішке қарай, ол қаржылар өндіріске көптеп бара алмады, өйткені, несиенің дені қысқа мерзімге (алты ай, бір жылға) берілді, ал өндірісте, энергетикада кәсіпорындар салу одан ұзақ мерзімді (3-5 жыл шамасында) керек етеді. Кәсіпорындарды салу үшін, нарық тілімен айтқанда, “ұзын ақша” керек болды. Біздің коммерциялық банктердің шеттен алған несиелерінің ішінде “ұзын ақшалардың” үлесі тым аз болды және олар соңғы бір-екі жылда ғана (2006, 2007) келе бастады. Оның үстіне өңдеу өндірісіне жұмсалған қаржының пайдалылық деңгейі (рентабельность) басқа салалармен салыстырғанда төмен, ал мұнай-газ, тау-кен өндірістерімен салыстырғанда көп төмен болды. Сондықтан да осы жағдай қаржы иелерін өңдеу саласын дамытуға ынталандырмады. Аталмыш салада инвестициялық тартымдылықтың төмен екендігі бүгінгі күндері де сезіліп отыр. Еліміздегі экономиканы әртараптандыру үрдісінің баяу жүріп жатқан себептерінің бірі де осыдан. Сондықтан, біз қазір де экономика дағдарыстан шығып дами бастаған кезеңінде де осы жағдайды, яғни өңдеуші салаға инвестициялық ынталандыруды арттыру керектігін ұмытпауымыз керек [1].

Қысқа мерзімге алынған несие қаржылар шапшаң игеріліп, тиісті пайдасын әкелетін шаруашылық салаларын іздеді. Олар – сауда жүйесі мен құрылыс, әсіресе тұрғын үй құрылысы болды. Тез арада Астанада, Алматыда, облыс орталықтарында, басқа елді мекендерде ірі-ірі сауда орталықтары ашылып, олардың іші шет ел тауарларымен лық толу себептерінің бірі осында.

Соңғы 6-7 жыл ішінде Қазақстанда құрылыс саласының қарқындап дамығанын баршамыз білеміз. Ипотека арқылы немесе банктерден тікелей несие алып ел ішінде бас-

пана салуға кіріскендер саны жылдан-жылға көбейе берді. Сұраныстың көптігінен және халықтың табысының өскеніне байланысты тұрғын үй бағасы үзбей қымбаттағанымен, құрылыс қарқыны бәсеңдемеді. Құрылыс қаржыгерлер үшін өте тиімді, салған ақшасының түсімін 2-3 есе өсіріп қайтаратын салаға айналды. Сондықтан бұл салаға алыпсатарлық (спекулятивный) капитал да молынан келе бастады. Бүгінгі күні ел өңірлерінде 34 мың шамасында салынған пәтерлердің өз тұтынушыларын таппай тұруының басты себебі осында. Пайымдап қарасақ, біздегі жағдай Америкадағы дағдарыстың бастауы болған оқиғаларға ұқсас екенін байқаймыз.

2008 жылдың орта кезінде қазақстандық коммерциялық банктердің шет елдерден алған қарыздары 45 миллиард доллар мөлшеріне жетті. Оның үштен біріне жуығы әр жылда кейін қайтарылуы керек болатын. Аталмыш қарызды мерзімі жеткенде тек өз қалтасынан емес, жаңадан қарыз алып, бұрынғы несиені өтеу мүмкіндігін банктер жақсы пайдаланды. Осындай мүмкіндік Қазақстан банктері үшін әлем елдерінде қаржы дағдарысы басталғанға дейін болып тұрды. [3].

Дағдарыс басталысымен коммерциялық банктердің шет елден несие алатын мүмкіндігі күрт азайды, тіпті жабылды десек те болады. Бұл біздің банктер жүйесін, сонымен қатар бүкіл экономиканы қаржымен қамтамасыз ету істерін үлкен қиындыққа тіреді. Сөйтіп, біздегі дағдарыс осыдан басталды, яғни әлемде болып жатқан қаржы дағдарысының тікелей салдарынан. Дегенмен, осы дағдарысты туғызуға, не әсерін күшейтуге өз ішімізде де бір-екі жағдай себеп болғанын айта кетуіміз керек. Біріншіден, коммерциялық банктер несиені алса да, оны қайтару қиындығын дұрыс ойласпады. Банк жүйесінде (тек бізде емес, барлық елдердің банктерінде де) несие алуда да, несие беруде де осыдан тууы мүмкін қауіп-қатерден сақтайтын тәуекел-менеджмент құралы бар. Осы құрал біздің банктердің тәжірибесінің аздығынан немесе оған немқұрайды қарағандықтан дұрыс жетілмеді және қолданылмады.

Екіншіден, банкирлерде, тек қана олар емес, кейбір кәсіпкерлік топтарда да, жеңіл және жедел табыс табу психологиясы қалыптасып келеді. Осының салдарынан несиені байқап, жан-жақты ойласып, есептеп алу керек деген Президент ескертуіне, басқа мамандардың айтуына да олар онша құлақ аса қоймайды. Жедел пайда, әрине, кімге болса да жақсы, бірақ шынайы кәсіпкерлік барынша табандылықты, төзімділікті, бастаған ісінді орындау үшін ұзақ тер төгу керек екенін ұмытпауымыз керек, әсіресе кәсіпкерлер қауымын осылай тәрбиелеуіміз керек. Несиені өндірудегі бұл мәселелер жеке тұлғаларға берілген несиелерді қайтаруда өте маңызды болып барады. Банктер жеке тұлғалардың үйлерін ғимараттарын, басқа мүліктерін алып қоюда. Сондықтан несиені қайтару мәселесін халыққа барынша анық тусынтырып, оларға жауға қарағанда емес әріптестеріне серіктестеріне қарағандай түп мағынада ғамқоршы болуы да тиіс. Несие келісімін түзгенде олардың да пікірін есепке алу қажет. Сонда банктеріміз несиені өндіруде дұрыс жолға көшеді. Бұл жағдай халықтың банктерге деген сенімін артырады. Керегіде сол.

Несие беру банктердің өздерінде бар несие қорларының көлемінде жүзеге асырылады. Банк қарыздары (ссудасы) бұрындары берілген ссуда бойынша қайтару мерзімі өтіп кеткен қарыздары жоқ болса ғана беріледі. Банк мекемесі табысы төмен кәсіпорындарға несие беру үлкен қауіп туғызатындықтан, ондай кәсіпорындармен несие қатынастарын орнату мәселесі жан-жақты зерттеледі.

Кәсіпорын несиесі алу үшін несиенің сомасы және пайдалану мақсаты, өтеу мерзімі, сондай-ақ несиеленетін шараның қысқаша сипаттамасы және оны жүзеге асырудың экономикалық тиімділігі дәлелденген жағдайда жазбаша түрінде банкке өтініш білдіреді. Банк жасалған өтініштің негізінде, егер кәсіпорынның қарызы жоқ болса және бұрындары аталмыш кәсіпорын олардың берген несиесі оқтын-оқтын пайдаланып отырған болса, болса, кәсіпорынның берген өтінішінің оң шешімін табуы мүмкін. [4].

Әдетте, қарыз (ссуды) шоттары банктерде есеп айырысу шоты ашылған жерінде ашылады.

Сондай-ақ министрдің айтуынша, мемлекеттік жинақтау қорындағы қаржының сақтау кепілділігін қамтамасыз ету мақсатында бюджетте 1 млрд. 700 млн. және көпбалалы отбасыларға, тұрғын-үй мен атаулы жәрдемақыларға 7 млрд. теңге қарастырылған.

Қазіргі уақытта «Стрестік активтер» қорының проблемалы ипотекалық несиелерді сатып алуға қатысу механизмі пысықталып жатыр. Бұл туралы бүгін Үкімет отырысында «Самұрық-Қазына» қорының басқарма төрағасы Қайрат Келімбетов мәлім етті. Бүгінгі күні «Стрестік активтер» қоры құрылып қойды, оны басқарушы органдар сайланды, банктермен келіссөздер басталды, қорды 52 млрд. теңге көлемінде капиталдандыру жүргізілді, шетелдік консультанттар тартылды. Алғашқы екі айдың ішінде қор банктердің активтерін беру механизмдерін әзірлеумен, әріптес банктердің тізімдерін келісумен, олардың активтерін бағалаумен шұғылданады, содан кейін ноттарды шығаруды бастайды. Сондай-ақ, «Стрестік активтер» қорының проблемалы ипотекалық несиелерді сатып алуға қатысу механизмі пысықталуда», деді отырыста Қ. Келімбетов. Оның айтуынша, «Стрестік активтер» қорының алдына қазақстандық банктердің проблемалы активтерін сатып алу және оларды басқару сынды маңызды міндет қойылып отыр.

«Қордың жұмыс үдерісі төрт кезеңнен тұрады: банктердің активтерін бағалау, активтерді сатып алу, активтерді басқару, активтерді сату. Қор жұмысының тұжырымдамасын біз Экономикалық саясат жөніндегі кеңестің қаңтардың 20-ғы отырысында таныстыруды жоспарлап отырмыз», деді «Самұрық-Қазына» басшысы. Дағдарысқа қарсы бағдарламаны жүзеге асыру жөніндегі іс-шаралар жоспарына сәйкес, ақпан айының басында еліміздегі ірі төрт банк - «БТА» банк, «Қазкоммерцбанк», Халық банкі», және «Альянс банк» акционерлерінің жалпы жиналысы өтеді және онда олардың акцияларын сату туралы келісімге қол қойылатын болады. Бұл туралы бүгін Үкімет отырысында «Самұрық-Қазына» қорының басқарма төрағасы Қайрат Келімбетов мәлім етті, деп хабарлайды ҚазАқпарат. Оның айтуынша, жоспар бойынша наурызда банктердің қаржылық жағдайын бағалау жұмысын аяқтау, акцияларды сатып алу туралы шешім қабылдау, акционерлер арасында келісімге қол қойып, қарапайым, сондай-ақ артықшылықты акцияларды сатып алу көзделіп отыр. Қ.Келімбетов банктердің акциялары 2008 жылғы қазанның 24-гі, яғни мемлекеттің банктердің капиталына кіру туралы ұсынысы жарияланғаннан бір күн бұрынғы баға бойынша сатып алынатынын айтты. «Титісті құжаттарға: меморандумды жүзеге асыру туралы келісімге, акционерлер арасындағы келісімге қол қойылады. Онда «Самұрық-Қазына» қорының банктердің капиталына кіруінің және шығуының барынша егжей-тегжейлі шарттары жазылады. Банктердің провизия резервтерінің деңгейін арттыру, жеке капиталын ұлғайту, шағын және орта бизнесті қаржыландыру, төрт жылдың ішінде акционерлерге қайта сатып алу құқығын ұсыну бөлінген ақша қаражаттарының мақсатты бағыттары болып табылады. [2].

2008 жылдың орта кезінде қазақстандық коммерциялық банктердің шет елдерден алған қарыздары 45 миллиард доллар мөлшеріне жетті. Оның үштен біріне жуығы әр жылда кейін қайтарылуы керек болатын. Аталмыш қарызды мерзімі жеткенде тек өз қалтасынан емес, жаңадан қарыз алып, бұрынғы несиені өтеу мүмкіндігін банктер жақсы пайдаланды. Осындай мүмкіндік Қазақстан банктері үшін әлем елдерінде қаржы дағдарысы басталғанға дейін болып тұрды.

Біріншіден, экономика даму қарқыны 8,5-10 пайыздан біршама төмендегенімен, кейбір елдердегідей рецессияға, яғни кейін шегінуге жол берілген жоқ. Екіншіден, әлемдегі дағдарыстың зардабы бұрынғыдан да ауыр екінші қарқыны басталған уақытта елімізде оған тойтарыс беретін қаржы, басқа мүмкіндіктер де табылды. Үшіншіден, әлеуметтік саланың тұрақтылығы сақталды, ел тұрмысын жақсартуға арналған қомақты шаралар жасалды. Осыған байланысты жыл қорытындысын қанағаттандырырлық дейміз.

Дегенмен, әлемдегі дағдарыс біздің экономикамызға теріс әсерін тигізіп, оның көрсеткіштерін төмендеткенін де айтуымыз керек. Өнеркәсіп, әсіресе өңдеуші өнеркәсіп саласы өспеді, ал салынып жатқан немесе салынғалы жатқан құрылысымыздың біразы тоқтап тұр. Бір кезде еліміздегі реформалардың көшбасшысы деп мақтаныш ететін коммерциялық банктер сырттан алған қарызын өтей алмай, тоқырау үстінде. Олардың тұрақтылығын сақтау үшін мемлекет тарапынан көмек беру қажеттігі туып отыр.

Соңғы 7-8 жыл ішінде экономиканың дамуының арқасында, әсіресе бізден сыртқа шығарып сататын мұнай мен металдың бағасы әлемде үзбей көтерілуі нәтижесінде, Ұлттық қор мен бюджеттегі қаржымыз бірталай өсіп еді. Өткен жылы аталмыш заттардың бағасы еселеп арзандап кетті. Қаржы дағдарысына байланысты шетелден жылына инвестиция ретінде миллиардтап келетін қаржы көзі азайды. Несие тапшылығынан шағын және орта бизнестің ауқымы шектеліп, тыныс-тіршілігі төмендеді. [1].

Жаңа жылды осындай қиындықтармен бастап отырмыз. Олардың үстіміздегі жылы да жалғасуы және, мамандардың айтуынша, бұрынғыдан да күрделі болуы мүмкін. Шет елдерде қаржы дағдарысы толастамай, қайта оның зардабы нақты экономика саласына ауыса бастады. Дағдарыстың әлем елдеріне етегін кеңірек жайғаны және тигізген зардабының ауырлығы сонша, бұдан әр мемлекет дербес шығуы мүмкін емес, барша әлем қауымдастығы болып осы залалмен күресудің, дағдарыстан шығудың жолын табу керек деген пікір қалыптасып отыр. Оны мамандар да айтады, мемлекет басшылары да қолдайды. Әрине, әр мемлекет өзінің дербес іс-қимылына, олардың тиімділігіне жауапты, бірақ дағдарыс әлем елдеріне ортақ, одан шығудың амалдары да көбінесе ортақ.

Осыған байланысты шет елдердегі қаржы дағдарысының туу себебі, оның барысы, онымен күресу шаралары және де өз елімізде қабылданған дағдарысқа тойтарыс бағдарламасы, орындалу қарқыны, тиімділігін арттыру мәселелері бүгінгі әңгімеміздің арқауы болып отыр.

Біз нарық экономикасына көшкен елміз. Президентіміздің табанды саясатының арқасында осы жолмен 18 жыл үзбей жүріп келе жатырмыз. Асқан асуларымыз бен алған шептеріміз де мақтанышпен айтарлықтай. Әлем елдері даму деңгейімен үш топқа бөлінеді. Алдыңғы топ – жақсы дамыған елдер, ортаншы топ – дамып келе жатқан елдер, үшінші топ – артта қалған, әлі титықтап жүрген мемлекеттер. Егемендіктің қарсаңында, оның алғашқы жылдарында біздің орнымыз осы үшінші топта болды. Бүгін біз ол топты артта

қалдырып, тек дамып келе жатқан елдердің қатарында болу ғана емес, оларды да артқа тастап, әлемдегі озық елу елдің санатына қосыламыз деп саналуан іс-қимыл жасап жатқан елміз. Мұндай асқақ арманның тууы тәуелсіздік жылдарында Президент жүргізіп отырған сындарлы саясаттың, біз таңдаған нарық экономикасының жемісі. [4].

Бірақ нарық экономикасының дамуында біркелкі тұрақтылық жоқ. Нарық әлемі жеке батырлар, жекеменшіктер әлемі. Әр ел, әр компания, тіпті әр кәсіпкер өз пайдасын көздегендіктен, олар шығарған тауарлар көлемі қоғамдағы сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігін қамтамасыз ете бермейді. Бір жерлерде тауарлар қажеттіліктен артық шығарылады. Олар сатсаң өтпей, дағдарысқа әкеледі. Бір жерлерде тауар шығару үшін ақша жетпей, өндіріс тоқтап, қаржы дағдарысын туғызады.

Өкінішке қарай, осындай үлкенді-кішілі дағдарыстар экономикасын нарық негізінде жүргізіп отырған елдерде мезгіл-мезгіл болып тұрады. Сондықтан да нарық экономикасын құбылмалы экономика дейміз. Аталмыш құбылмалылық қазіргі заманда әлем елдерінің өмірінде жиі белгі беріп жүр. Тек соңғы онжылдықта Оңтүстік-Шығыс Азия елдерінде қаржы дағдарысы (1997-1998), Ресей Федерациясында мемлекет сыртқы қарызын өтеуден бас тартқан дағдарыс (дефолт – 1998), Америка Құрама Штаттары жоғары технологиялық компанияларының дағдарысы болып өтті. Кішігірім дағдарыстар Латын Америкасы елдерінде, басқа да мемлекеттерде өткені белгілі.

2007 жылдың ортасынан Америка Құрама Штаттарынан басталған жаңа дағдарыс бүгінгі күні бүкіл әлем елдеріне етек жайды. Бұл дағдарыстың төркіні тіпті бөлек. Ауқымы жағынан да, өзімен келген залал-зардабымен де. Мамандардың айтуынша, бұл ғасырда бір қайталанатын, бүкіл әлем елдерінің экономикасын орасан зор қиыншылықтарға тірелткен дағдарыс. Тарихтан осындай дағдарысты (Ұлы күйзеліс) 1929-1933 жылдары Америка Құрама Штаттары басынан өткізгенін білеміз. Соның салдарынан аталмыш ел өзінің ұлттық байлығының 40 пайызына жуығын жоғалтып еді. Сөйтіп, АҚШ экономикасы қирап та, күйреп те еді. Дегенмен, оның салқын әсері әлемнің басқа өңірлеріне аса біліне қойған емес, өйткені жаһандану үрдісі қазіргі замандағыдай кең өріс алмаған болатын.

Ал бүгінгі күнгі дағдарыс Америкадан басталып, өзінің ауыр зардабын әлем елдерінің бәріне (оның ішінде бізге де – қазақстандықтарға) тигізіп отыр. Америкалық үлкен-үлкен компаниялар мен банктердің акциялары күрт арзандап, кейбіреуі банкрот болып, кейбіреуін үкімет өз қарамағына сатып алуға мәжбүр болуда. Күйреу мен құлдыраудың тереңдігін көрсету үшін бір-екі мысал келтірейік. Американың ең үлкен, бүкіл әлемге қаржы ұжымының 150 жылдан бері озық үлгісі болып келе жатқан Lehman Brothers банкі аз ғана уақыт ішінде 679 миллиард доллар тұратын құнды қағаздарының 617 миллиард доллар құнын жоғалтып, өзін амалсыздан банкрот жариялады. Триллиондаған доллар ипотекалық құнды қағаз иелері Freddie Mac және Fannie Mae компаниялары тұрғын үй тұтынушыларынан тиісті қарыздарын (несиелерін) жинай алмағандықтан, банкроттықтан құтылу үшін Америка үкіметінің қолтығына тығылды (себебі төменіректе айтылады). Бүгінгі күні Америка Құрама Штаттары еліндегі банктер мен компаниялардың күйреуіне жол бермеу мақсатында мемлекеттік бюджеттен оларға жәрдем ретінде 700 млрд. доллар бөлуге мәжбүр болып отыр. Бірақ бұл да аздық қылады, жаңа сайланған Президент Обаманың көмекшілері ел экономикасына әлі де 600-700 млрд. доллар көлемінде қосымша қаржы бөлу керектігін айтып жатыр. [1].

Еуропада, Азияда, құрлықтың басқа өңірлерінде де қазіргі дағдарыстың зардабы осындай ауыр. Өз қаржы мекемелері мен кәсіпорындарына Германия – 520 млрд. еуро, Франция – 320 млрд. еуро, ал жалпы Еуроодақ елдері (27 мемлекет) 2,0 триллион еуро мөлшерінде мемлекеттік бюджеттен көмек көрсетуде. Осы мақсатпен нарық субъектілеріне 50 млрд. фунт стерлинг – Ұлыбритания, 950 млрд. рубль – Ресей, 586 млрд. доллар Қытай Халық Республикасы бюджеттен қаржы бөлетіндерін хабарлады. Жапония, Австралия, басқа да елдерде дағдарысқа қарсы осындай шаралар қолданылып жатыр. Ерекше ескеретін бір жағдай – жекеменшік банктер мен жекеменшік компаниялардың қазіргі дағдарыстан мемлекеттен, оның бюджетінен басқа бір де инвестор, яғни қорғаушысының болмауы. Барлық елдерде жағдай осындай. Бұл – “мемлекет жекеменшіктің шаруасына араласпай, “түнгі күзетші” ретінде болуы керек, қалғанын нарық өзі шешеді” деушілерді келешекте қатты ойландыруы керек. Дегенмен, мемлекет тарапынан банктер мен компанияларға құйылып жатқан ағыл-тегіл қаржы олардың тұрақты дамуын әлі қамтамасыз ете алмай отыр. Әлі де жер-жерлерде көмек сұраған, күйреу қаупі бар қаржы мекемелері мен кәсіпорындардың аты жиі естіледі.

Дағдарыстың бастауы – қаржы саласы. Әлемдік қаржы дағдарысы біртіндеп келе, нақты экономика дағдарысына әкеле жатыр. Қазір дүние жүзінде көптеген компаниялар өндірісін шектеп, жұмысшыларын қысқартып, тоқырау үстінде. Әлемге әйгілі Крайслер компаниясы өзінің АҚШ-тағы 30 мәшине жасау зауыттарының жұмысын тоқтатты. Еуропадағы, Жапониядағы мәшине жасау зауыттары да осындай күй кешуде. Әлемдегі шикізат шығаратын компаниялар олардың өніміне сұраныстың күрт азайғанынан және бағаның төмендеуінен тоқырауға ұшырауда. Мұндай қиыншылық кейбір қазақстандық тау-кен саласындағы кәсіпорындардың басына да түсіп отыр.

Ел экономикасын дамытуға өз мүмкіндіктері азайғандығынан немесе жоқтығынан Исландия, Украина, Латвия, Белоруссия мемлекеттері халықаралық валюта қорынан жәрдем сұрауға мәжбүр болып отыр. Басқа да Балтық бойы елдері, Словакия, Болгария мемлекеттері аталмыш қордан көмек сұрауы мүмкін. Қорыта айтсақ, әлем елдері басынан кешіп отырған қаржы және экономика дағдарысының ауырлығы батпандай. Ақпарат құралдарының айтқанына сүйенсек, 2008 жылы қаржы дағдарысының салдарынан бүкіл әлем елдеріндегі қор рыногының құны (фондовый рынок) 30 триллион доллардан артық арзандаған екен. Үнді елінде осындай қағаздар құны 52 пайызға, ал Қытай Халық Республикасында 66 пайызға төмендепті. Тек қана Америка үкіметі қаржы дағдарысымен күресу жолында 4 триллион 280 млрд. долларға шығынданған екен, кейбір есептер бойынша бұл әлем елдерінің екінші дүниежүзілік соғыстағы шығынынан 2 еседен аса артық.

Хирен Сигхарай Еуропа, Африка және Оңтүстік Азиядағы Standard Chartered басқарушы директоры, синдикатталған несиелер басшысы. Хирен мырза Қазақстан экономикасының ашықтығы жайында өз пікірін ортаға салды. Оны ол шетелдік инвесторлардың әлемдік дағдарыстарға қарамастан, қазақстандық экономикаға деген көзқарасының түзулігімен дәйектеді. Халықаралық қауымдастық Қазақстанды лақтырып кетіп отырған жоқ. Егер ондайлар болса, алдағы уақытта олар міндетті түрде қайтып оралады. Себебі сіздердің елдеріңізде бай ресурстар көзі жеткілікті. Сондықтан қазіргі жағдайға байланысты бірлі-жарым болып жатқан қиындықтарға түсіністікпен қарау керек екенін айтып, Хирен мырза әлемдік дағдарысты қаншаға созылса да, уақытша қиындық деп қабылдауға шақырды.

Дағдарыс басталысымен коммерциялық банктердің шет елден несие алатын мүмкіндігі күрт азайды, тіпті жабылды десек те болады. Бұл біздің банктер жүйесін, сонымен қатар бүкіл экономиканы қаржымен қамтамасыз ету істерін үлкен қиындыққа тіреді. Сөйтіп, біздегі дағдарыс осыдан басталды, яғни әлемде болып жатқан қаржы дағдарысының тікелей салдарынан. Дегенмен, осы дағдарысты туғызуға, не әсерін күшейтуге өз ішімізде де бір-екі жағдай себеп болғанын айта кетуіміз керек. Біріншіден, коммерциялық банктер несиені алса да, оны қайтару қиындығын дұрыс ойласпады. Банк жүйесінде (тек бізде емес, барлық елдердің банктерінде де) несие алуда да, несие беруде де осыдан тууы мүмкін қауіп-қатерден сақтайтын тәуекел-менеджмент құралы бар. Осы құрал біздің банктердің тәжірибесінің аздығынан немесе оған немқұрайды қарағандықтан дұрыс жетілмеді және қолданылмады. Екіншіден, банкирлерде, тек қана олар емес, кейбір кәсіпкерлік топтарда да, жеңіл және жедел табыс табу психологиясы қалыптасып келеді. Осының салдарынан несиені байқап, жан-жақты ойласып, есептеп алу керек деген Президент ескертуіне, басқа мамандардың айтуына да олар онша құлақ аса қоймайды. Жедел пайда, әрине, кімге болса да жақсы, бірақ шынайы кәсіпкерлік барынша табандылықты, төзімділікті, бастаған ісінді орындау үшін ұзақ тер төгу керек екенін ұмытпауымыз керек, әсіресе кәсіпкерлер қауымын осылай тәрбиелеуіміз керек. [2].

Әлем дағдарыс тереңіне түскен кезде Қазақстан оның бетінде қала алмайды. Бұл ретте ең алдымен еске саларымыз, мұнай бағасы қазіргі 50 долларлық деңгейінен төмендемейді. Бәлкім, ол барреліне 75 долларға жетіп қалуы да ықтимал. Валюталық кіріс шығыстан артып, ақыр аяғында теңгенің ревальвациялық бағыт ұстауы қалыптасады. Бұл біз үшін ең ұтысты жағдай. Ал қазір қарқынды жүзеге асырылып жатқан 2009-2010 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарлама мен елімізге қазірдің өзінде шет жағасы келе бастаған шетелдік алпауыттардың тікелей өндірістік инвестициялары дағдарыс тереңінің өзінде елімізге демеу боларлықтай қуат көзіне айналады. Десек те, металлургия саласы қазіргіден де қиын жағдайды бастан кешеді. Қытай жеңіл өнеркәсібіндегі синтетикалық тауарлар басымдығы біздің жеңіл өнеркәсіптің басына «қара бұлт үйіруі» әбден мүмкін. Осылардың бәрі елде жұмыссыздықтың өсуіне жол ашады. Қазір ол 7 пайыз делініп жүрсе, жыл аяғында 10 пайызға жетіп қалуы ғажап емес. Демек, жергілікті жердегі әкімшіліктің дағдарысқа қарсы мемлекеттік бағдарламаны жүзеге асыруда ыждағаттылық пен табандылық танытуы ауадай қажет. Өйткені әлемнің тереңнен шығуы – ұзаққа созылатын құбылыс.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Назарбаев Н. «Ключи от кризиса» // Российская газета <http://www.rg.ru> 2009. 02. 02.
2. Байгуринов Ж. Из кризиса выйдем окрепшими / Ж. Байгуринов // КАЗАХСТАНСКАЯ ПРАВДА. - 2009. - 28 апреля. - с. 4
3. Назарбаев Н. Семь простых вопросов и бесконечно сложные ответы о мировом кризисе / Н. Назарбаев // Южный Казахстан. - 2009.-25 февраля. - с. 2
4. Бегали Н. Казахстан первым выйдет из кризиса / Н. Бегали // ЭКСПРЕСС К. - 2009. - 29 августа. - с. 5

А.Г. БИЖИГИТ,

докторант программы PhD, КазЭУ им. Т. Рыскулова

ПРИНЦИПЫ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ

В связи с последними событиями на мировых финансовых рынках внедрение инструментов исламского финансирования деятельности исламских банков является актуальным вопросом для Казахстана. Они способствуют созданию более благоприятных устойчивых альтернативных форм финансирования отечественной экономики. Так, 12 февраля 2009 года принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования», что позволит создать необходимое правовое поле для внедрения и развития в стране инструментов исламского финансирования в соответствии с принципами шариата.

Ключевые слова: *исламская экономическая модель, исламская финансовая система, исламское финансирование и риба.*

Как известно, законы ислама распространяются на все аспекты жизни. Для ясности необходимо понять, что имеется разница между законами ибадата (поклонение, молитвы) и законами муамалата (деловые операции в общении). Также необходимо различать разницу между законами управления, судебными запретами и наставлениями и так далее, которые не имеют юридической силы. Иногда имеется градация в самом законе, который имеет общий рекомендательный характер, но реально применим только в определенных обстоятельствах. Для рассмотрения этих категорий надо учитывать взаимосвязи между законом и моралью. Мораль является базовым элементом, который происходит из духовности, например, вера в существование бога, в жизнь после смерти, ответственность, чувство равенства с другими людьми, общности с другими созданиями и т.д.

Таким образом, шариат представляет собой связь между законом и моралью и их целостность.

Исламская история богата примерами понимания правосудия и справедливости в экономической жизни в целом и финансах в частности. Запрещение риба (процента) – часть исламского руководства, играющего ключевую роль в обеспечении справедливой и равноправной финансовой системы.

Риба – надбавка к сумме основного долга в договоре займа, получаемая займодавцем при предоставлении средств заемщику. В широком значении: любой процент при осуществлении торговых и финансовых операций, позволяющий одной из сторон получить доход за счет другой, без предоставления ей соответствующей компенсации. Обоснованием запрета процентной ставки служит признание ее формой социальной и экономической эксплуатации, что не соответствует принципу справедливости в исламе.

Иными словами, риба означает увеличение или рост. Эта система получила широкое распространение в седьмом веке, особенно в Аравии. Некоторые исследователи настаивают, что это не увеличение, наложенное на должника с наступлением срока долга в случае,

если он не в состоянии заплатить и хочет отсрочить платеж. Обосновывают свое мнение они таким аргументом, что преобладавшая форма сделок на основе рибы была продажей в кредит, при которой (отсроченная) цена была уже выше, чем наличная цена вместо отсрочки, и потребность в явном увеличении возникала только в случае дальнейшей отсрочки платежа. Большинство ученых, однако, думает, что он соответствует проценту, предусматриваемому во время заключения контракта в случае ссуд, также как и последующее увеличение суммы ссуды или долга в случае их отсрочки, при продаже в кредит, потому что должник не оплачивает его в соответствии со сроками контракта.

И история и здравый смысл заставляют нас думать, что предоставление наличных денег, кредитные сделки и тому подобное были распространены в Аравии также как и в остальной части мира. Кроме того, запрещаемые Кораном подобные сделки были также запрещены в Торе (Ветхий Завет). Ссылки на Ветхий Завет поясняют, что ссуды, как и кредитные сделки, были распространены в то время, когда Моисей получил Закон. Так в Ветхом Завете содержится положение о том, что настоящий праведник «в рост не отдает и проценты не берет».

В Коране слово «риба» (в букв. переводе с арабского – приращение) встречается 8 раз, всего же стихов, имеющих отношение к рибе, в Священной Книге насчитывается 12.

Риба категорически осуждается Кораном: «Те, которые пожирают рост, восстанут только такими же, как восстанет тот, кого повергает сатана своим прикосновением. Это – за то, что они говорили: «Ведь торговля – то же, что рост». А Аллах разрешил торговлю и запретил рост» (2:275); «О вы, которые уверовали! Не пожирайте роста, удвоенного вдвойне...» (3:130).

Таким образом, не только в исламе, но и в других религиях запрещается и осуждается взимание и предоставление процентов по займу. Негативное отношение к ростовщичеству можно наблюдать не только в монотеистических обществах, но и в среде политеистов в античную эпоху. Одним из наиболее известных в мировой истории противников ростовщичества был Аристотель, который утверждал, что оно «с полным основанием вызывает ненависть... так как оно делает сами денежные знаки предметом собственности, которые, таким образом, утрачивают то свое назначение, ради которого они были созданы: ведь они возникли ради меновой торговли, взимание же процентов ведет именно к росту денег. Отсюда это и получило название, как дети походят на своих родителей, так и проценты являются денежными знаками, происшедшим от денежных же знаков. Этот род наживы оказывается по преимуществу противным природе».

Так, на сегодняшний день в мире наблюдается возрастающий интерес к пониманию значения исламской экономической модели, исламского финансирования, исламской банковской системы, они предстают перед нами как источники законных доходов, фундаментом которых являются справедливость, этические и моральные принципы, а также разделение рисков.

Тенденции прогрессивного роста исламской банковской системы, функционирование которой осуществляется в соответствии с принципами шариата, предстают весьма оптимальными на фоне разгоревшегося финансового кризиса, они предстают эффективным механизмом в противостоянии различным кризисным явлениям.

Основной отличительной чертой исламской экономической модели от традиционной является категорический запрет на взимание любых процентов по кредитам – простые и сложные, номинальные, фиксированные или плавающие. Для того чтобы получить доход от кредитования, финансовый институт должен быть либо долевым участником, полностью разделяя риски и премии предприятия, либо может участвовать в торговле и извлекать прибыль от наценки между себестоимостью приобретения товара и ценой продажи.

Финансовая система, основанная на процентах, создает обремененное долгами общество. Она финансирует потребителей, фирмы и правительство, включая местных жителей (город) учреждения, создавая долги. Существует встроенная тенденция в этих долгах, это их рост в течение долгового времени. У этой тенденции есть социальные, психологические и политические последствия, которые должны быть учтены в обсуждении справедливости. В окончательном счете справедливость – необходимое условие для человеческого достоинства. Общество должников не только испытывает широко распространенное беспокойство, большинство его участников обязано чувствовать себя оскорбленным и униженным системой, которая заманивает их в долговую ловушку, но не помогает им выйти из нее. Это не произошло бы, если бы финансирование в значительной степени было основано на своего рода равенстве между акционерами, даже когда акции количественно неравны. Сложившиеся отношения кредитора-должника или кредитора-заемщика дают преимущество кредитору. Это преимущество находится как в законодательстве исламских страны, так и в неофициальных социальных учреждениях. Важным положением является то, что, узаконивая процент, общество практически отказывается от ответственности. В этом состоит его несправедливость.

В нынешних условиях при миллиардных убытках американских и европейских банков стоит ожидать существенного повышения роли банковских учреждений, работающих по исламской модели. Специалисты уже предполагают, что в скором будущем исламские банки потеснят позиции западных банков в арабских странах. Таким образом, сложатся объективные условия для благоприятного зарождения и развития исламской финансовой системы на другие регионы исламского мира, а затем за его пределы.

Исламская финансовая система построена в соответствии с нормами шариата. В исламской экономической модели категорически запрещены все виды деловой активности, связанные с производством и торговлей товарами, не отвечающими принципам шариата, такими как свинина, алкогольная, наркотическая и порнографическая продукция. При этом, также запрещены традиционное страхование, установление монополии, игорный бизнес, лотереи и нерациональное использование природных ресурсов или препятствование их восстановлению и другие виды деятельности, которые не соответствуют морали ислама. Основными финансовыми инструментами исламского финансирования являются: Мурабаха (купля-продажа товара с наценкой), Мудараба (доверительное управление деньгами), Истисна (купля-продажа товара с обязательством его изготовления), Иджара (финансовая аренда), Мушарака (совместная деятельность) и другие.

Все контракты считаются допустимыми, кроме случаев, когда имеется нарушение какого-либо принципа исламского закона, поэтому избегается любое нарушение установленных принципов и запретов исламского закона.

Стоит заметить, что в мировой практике существуют как отдельные финансовые организации, функционирующие на базе принципов исламской религиозной этики в рамках обычной финансовой системы, так и целые страны, финансовые системы которых основываются на нормах и законах шариата.

Таким образом, исламское банковское дело добилось существенных успехов во всем мире, даже при том, что доля, которую оно было в состоянии создать для себя, в мире международных финансов в том числе и мусульманских финансов, является очень маленькой. Что важно, это не доля в рынке, а скорее респектабельность в отношении беспроцентного финансового посредничества и положительное свидетельство тому, что это обеспечило работоспособность и жизнеспособность системы. В то время как в 1950-1960-х годах исламское банковское дело было только академической мечтой, о которой знали немногие, даже среди образованных мусульман, сегодня это стало практической действительностью. Это привлекло внимание западных центральных банков, таких как Федеральное резервное управление и Государственный банк Англии, международных финансовых учреждений – Международный валютный фонд и Всемирный банк, а также таких престижных научных центров как Университеты Гарварда и Риса в Соединенных Штатах и Лондонской школы университета экономики и Лафборо в Великобритании. Исламскому банковскому делу стало уделяться больше внимания в западной прессе. Перспективы будущего международной финансовой системы, как ожидается, будут лучше, если ввести в нее рыночную дисциплину исламской финансовой системы.

Несомненным доказательством жизнеспособности исламского банковского дела является то, что целый ряд традиционных банков также начал работать на этом рынке. Западный исследователь исламского банковского дела очень верно заметил, что «отличным отражением успеха исламского банковского дела является то, что многие традиционные коммерческие банки сейчас предлагают своим клиентам исламские финансовые услуги». Общая сумма операций, профинансированных через исламские методы финансирования как традиционными, так и исламскими банками, быстро увеличивается и приобретает существенные объемы. По одним подсчетам, в начале 1993 года этот показатель был на уровне 50 млрд. долл. США. Более поздние расчеты ссылаются на показатель, равный 60 млрд. долл. США что составляет 15 % в год. По расчетам издания «Financial Times», в 1995 году исламские банки приняли депозитов от 50 до 80 млрд. долл. США еще до окончания XX века.

В настоящий момент, в целях установления правовых основ и особенностей деятельности исламских банков на территории Республики Казахстан 12 февраля 2009 года принят Закон Республики Казахстан «О внесении дополнений и изменений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организаций исламского финансирования». В целях реализации требований данного закона разработаны и приняты соответствующие нормативные правовые акты Национального банка Республики Казахстан и Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

Вместе с этим для Казахстана наиболее приемлем путь, когда статус и деятельность исламских банков регулируется нормами традиционного банковского законодательства с отдельными специфическими аспектами.

В рамках выполнения поручения Президента Республики Казахстан Правительством и Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций проводится соответствующая работа по открытию банков исламского финансирования (филиалов Эмиратского исламского банка «Аль-Халаль») в Астане и Алматы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мохаммад Неджатулла Сиддики. 1425 г. от Хиджры (2004). Рибa, банковский процент и логическое объяснение его запрета. Исламский Банк Развития, Исламский Институт Исследований и тренинга: Серия исследований приглашенных ученых № 2. Джидда. Саудовская Аравия. С. 14.
2. Badawi. 1964. С. 26 - 41.
3. AL-Misri. 1991. С. 23 – 26.
4. Второзаконие, 23:19, 20; Исход 22:25; Левит 25: 36 – 37; Псалмы 15 – 35; Притчи Соломона 28:8; Иезикиль 18-13, 22:11 – 12 и Неемия 5: 1 – 13. См. Mills and Presley, 1999, С. 103, 139; См. также Wilson. 1997. С. 33 – 34.
5. Мохаммад Неджатулла Сиддики. Рибa, банковский процент и логическое объяснение их запрета. Исламский Банк Развития Исламский Институт Исследований и тренинга, Серия исследований приглашенных ученых №2, Джидда – Саудовская Аравия 1425 X (2004). С. 37.
6. Данный стих из Танаха (еврейской Библии) приводится по переводу института «Мосад ха-рав Кук»: [http:// toraonline.ru/neviim/yechezkel.htm](http://toraonline.ru/neviim/yechezkel.htm).
7. Йехезк, 18:8. Здесь и далее употребляются оригинальные (ивритские) названия книг еврейской Библии – Танаха. Пророк Йехезкеел соответствует Иезекилю в христианской Библии.
8. Здесь и далее текст Корана приводится по изданию: Коран/ Пер. И.Ю. Крачковского. – М., 1999. – за исключением фрагментов, требующих уточнения.
9. Сунна также содержит жесткие и бескомпромиссные высказывания о рибe. Например, в одном из хадисов Пророк сказал, что ростовщичество в 36 раз опаснее для общества, чем супружеская измена. За последнюю, как известно, предусмотрена смертная казнь в виде побивания камнями (раджм). Однако за ростовщичество, несмотря на его общественную опасность, наказание предусмотрено только в будущей жизни.
10. Беккин Р.И., Исламская экономика. Краткий курс. – М.: АСТ: Восток – Запад, 2008. – С. 36 - 37.
11. Здесь и далее, за исключением особо оговоренных случаев, слово «ростовщичество» употребляется в своем изначальном значении – как взимание и предоставление любого ссудного процента.
12. Ростовщичество также осуждали Платон, Катон Младший, Сенека и другие древние мыслители.
13. Слово, использовавшееся для обозначения прироста основной суммы за счет процентов в разных древних языках, означало также новорожденное животное,

- приплод, например, теленка или козленка (тăль в шумерском и аккадском языках, tokos в древнегреческом, fñpus в латинском). Подробнее об этом см.: Hudson M. *How Interest Rates Were Set, 2500 BC – 1000 AD. Мăль, tokos and fñpus Metaphors for Interest Accruals*// *Journal of the Economic and Social History of the Orient*. – 2000. – Vol. 43, № 2. P. 132 – 161.
14. Аристотель. Политика/ Пер. С.А. Жебелева, М.Л. Гаспарова. – М., 2002. С. 41.
15. Беккин Р.И., Исламская экономика. Краткий курс. – М.: АСТ: Восток – Запад, 2008. – С. 22–23.
16. Мохаммад Неджатулла Сиддики. Рiba, банковский процент и логическое объяснение их запрета. Исламский Банк Развития Исламский Институт Исследований и тренинга, Серия исследований приглашенных ученых №2, Джидда – Саудовская Аравия 1425 X (2004). – С. 51–52.
17. М. Умар Чапра и Тарикулла Хан. 1421 г. от Хиджры (2000). Регулирование и надзор исламских банков. Исламский Банк Развития, Исламский Институт Исследований и тренинга. Национальная библиотека короля Фахда: Периодическое издание № 3. Джидда. Саудовская Аравия. – С. 18.
18. Rodney Wilson, “Islamic Financial Market».
19. Муннаввар Икбал, Аусаф Ахмал, Тарикулла Хан. 1419 г. от Хиджры (1998). Вызовы исламского банковского дела. Исламский Банк Развития, Исламский Институт Исследований и тренинга. Национальная библиотека короля Фахда: Периодическое издание №1. Джидда. Саудовская Аравия. – С. 16-17.

Б.Н. ЖАБЫТАЙ,

II – курс магистранты

С.Ж. ЖАҚЫПБЕКОВ,

экономика ғылымдарының докторы

**ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ
ӨРКЕНДЕУДЕГІ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ ЖӘНЕ ӨНЕРКӘСІПТІК
КӘСІПОРЫНДАРҒА ІШКІ АУДИТ ЖҮРГІЗУ**

Қазақстан Республикасының Президенті биылғы халыққа Жолдауында еліміздің жаңа кезеңдегі дамуына қатысты бағыт-бағдарларды айқындап берді. Қазақстанның 2030 жылға дейінгі Стратегиясынан туындайтын, Жолдауда еліміздің 2020 жылға дейінгі дамып өркендеуіне байланысты стратегиялық жоспарлары белгіленді. Ондағы алға қойылған міндеттер экономикамыздың өсуіне бағытталып, қаржы секторы мен индустриялық-инновациялық даму мәселесіне қатысты тұжырымдамалы тетіктері көрініс тапты.

Тяудағы онжылдықта тұрлаулы да теңдестірілген даму жедел әртараптандыру және ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру есебінен қамтамасыз етілетін болады.

Оңтүстік Қазақстан облысы Қазақстан территориясының 4,3%-ын құрайтын, 117,3 мың шаршы метр ауданды алып жатқан, территориясы бойынша республиканың ірі облысы болып табылады.

Облыста 12 ауылдық аудандар және 7 қала (Шымкент қаласынан басқа), 868 ауыл тұрғындық бөлімдер бар.

Облыстың тұрғындар саны 2331,5 мың адам, тұрғындар тығыздығы шамамен территориясының 1 шаршы километріне 19,9 адамды құрайды. Қалалық тұрғындар саны 890,1 мың адам (38,2%), ауылдық тұрғындар 1441,4 мың адамды (61,8%) құрайды. Дегенмен өндірістік кәсіпорындарда еңбек өнімділігін екі есеге арттыру қарастырылған, ал ауыл шаруашылығында кем дегенде төрт есеге арттыру көзделіп отырғанын Елбасы шегелеп айтып өтті. Сондықтан жоғарыда көрсетілгендей облысымыздың халқы жағынан қаншалықты көп болса, атқарылатын жұмыс көлемі де соншалықты мол. Жолдауда қойылған мақсаттың негізі шешу мүмкіншілігі индустриалдық дамумен тікелей байланысты екендігін былай деп көрсетті: «Индустриялық даму – бұл біздің онжылдықтағы мүмкіншілігіміз, ел дамуы үшін жаңа мүмкіндіктер» [1].

Елбасы қойған мақсаттарға сәйкес Оңтүстік Қазақстан облысында ауыл шаруашылығы дамуының 2011-2014 жылдарға арналған стратегиялық даму жоспары қабылданған. 1-кестеде соның ішінде ауыл шаруашылық өнімдерін қайта өңдеуді дамыту көрсеткіштері келтірілген.

**1-кесте. ОҚО бойынша ауыл шаруашылық өнімдерін өңдеудегі
2010-2014 жылдарға арналған көрсеткіштер**

№	Көрсеткіштер	2011 ж.	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.
1	Алдыңғы жылға жалпы аймақтық өнім өсімі	10,2	10,4	10,5	10,2

ФИНАНСЫ И АНАЛИЗ

Кестенің жалғасы

2	Өнеркәсіп өнімдерін физикалық көлем индексінің артуы (алдыңғы жылға %)	113,0	114,1	116,5	118,7
3	Өнеркәсіпте инвестициялық жобалардың жүзеге асырылу санының артуы, бірлік	20	23	27	31
4	Экспорттың жалпы көлемінде минералды емес өнімдер экспортының үлесі %	41,3	41,6	42,0	42,5
5	Өңдеуші өнеркәсіптің физикалық көлемінің өсімі(алдыңғы жылға %)	2,0	3,0	3,5	3,5
6	Облыстың өнеркәсібінің жалпы көлемінде өңдеуші өнеркәсіптің үлесі, %	80	80	82	83
7	Өңдеуші өнеркәсіпте қайта құрылған өндірістердің саны	5	5	5	4
8	Алдыңғы жылға % , өңдеуші өнеркәсіптегі еңбек өнімділігі	3,1	3,7	4,2	4,8
9	Өңдеуші өнеркәсіпте инвестициялар үлесі, %	27	32	35	38
10	Өңдеуші өнеркәсіп жалпы көлемінде инновациялық өнімдер үлесі, %	14,2	17,2	19,2	21,2
11	ҚР шығарылатын өнімдердің жалпы көлемінде инновациялық сиппаттағы қызметтер мен инновациялық өнімдердің шығарылуы	0,8	1,2	1,5	1,9

Кестеден көріп отырғандай алдыңғы жылға жалпы аймақтық өнім өсімі 10,2 % өсуі жоспарланып отыр, ал өнеркәсіп өнімдері физикалық көлем индексінің артуы 2014 жылы 18,7 % өсуі жоспарлануда. Көріп отырғандай өңдеуші өнеркәсіп инновациялар үлесі 38 %, оның ішінде инновациялық өнімдер үлесі 21,2 % құрайды. Бұл дегеніміз Елбасының қойған талаптарын үлесіп жатыр деген сөз.

Келесі 2-кестеде ОҚО ауыл шаруашылықтың жалпы экономикалық көрсеткіштерінің 2011 – 2014 жылдарға арналған жоспары берілген.

2-кесте. Ауыл шаруашылықтың жалпы экономикалық көрсеткіштері

№	Көрсеткіштер	2011 ж.	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.
1	Ауыл шаруашылығының жалпы өнімдерінің орташа жылдық өсімі, алдыңғы жылға %.	104,0	104,5	104,8	105,3

ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУ

Кестенің жалғасы

2	Ауыл шаруашылығының жалпы өнімдерінің физикалық көлем индексі, алдыңғы жылға %.	106,0	108,0	111,0	104,0
3	Еңбек өнімділігінің өсімі, алдыңғы жылға %.	104,5	105,0	105,4	105,9
4	Облыстық инвестицияның жалпы көлемі АӨК инвестиция үлесі алдыңғы жылға %.	3	6	9	12
5	Өсімдік шаруашылығы өнімдерінің өсімі, алдыңғы жылға %.	103,1	103,5	103,8	104,0
6	Ауыл шаруашылық тауар өндірушілерді шығындылығы жоғары тұқымдармен қамтамсыз ету, алдыңғы жылға %.	90,0	100,0	100,0	100,0

Бұл жерде аса көңіл бөлетін жағдай еңбек өнімділігінің өсімі 5,9 % көзделген. Бұл көрсеткіш Елбасының 4 есе еңбек өнімділігін арттыру қажет деген деңгейнен көп төмен, сондықтан қайта қарастырған жөн, және де оның қамтамсыз ету жолдарын анықтау қажет екендігіне назар адарғымыз келді. Кәсіпкерлікті дамытуда «Бизнестің жол картасы – 2020» бюджеттік бағдарламасы, кәсіпкерлер үшін де сол секілді банктер мен инвесторлар үшін де шикізаттық емес жобаларды қаржыландыру жөнінен жаңа мүмкіндіктер ашады. Өйткені Елбасының жолдауында осы мақсаттарға бюджеттен қыруар қаржы бөлініп, оны жергілікті кімдер мен үкімет оғандары нақты атқарып болды, бұл бағытта ОҚО бойынша 2011-2014 жылдарға арналған шағын кәсіпкерлік субъектілердің даму жоспарынан көрсеткіштерді 3-кестеден көруге болады.

3-кесте. Шағын кәсіпкерлік субъектілер көрсеткіштер.

№	Көрсеткіштер	2011 ж.	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.
1	Шағын кәсіпкерлік субъектілері санының өсімі, алдыңғы жылға %.	4	5	6	8
2	Шағын кәсіпкерлік субъектілері өнімінің өсімі, алдыңғы жылға %.	6	6	8	10
3	Шағын кәсіпкерлік жұмыспен қамтылғандар санының өсімі, алдыңғы жылға %.	8	10	12	13
4	Аймақ экономикасының басымды салаларында кіші кәсіпкерлік өнімдерінің үлесі: - өнеркәсіп – 20%, - Ауыл шаруашылығы – 10%, - құрылыс - 40%, жылына	15,0 5,0 20,0	16,5 7,5 25,0	18,0 8,0 30,0	19,0 9,0 35,0

Жалпы алғанда ОҚО бойынша сатистика департаментінде тіркелген 1878 кәсіпорыннан 500 кәсіпорынды мысалға алдым. Ағымдағы жылдық талдау бойынша проблемасыз 459 кәсіпорын, проблемалы 1-ақ даму перспективасы бар – 35, перспективасыз – 6.

Кәсіпорындағы негізгі проблемалар (текстиль өнеркәсібі бойынша 9 кәсіпорын, тағам өнеркәсібінде 3 кәсіпорын, минералды металл өнімдері өндірісінде 4 кәсіпорын, металл өнеркәсібінде 5 кәсіпорын, ағаш өнімдері өнеркәсібінде 1, химия өнеркәсібінде 3) айналым құралдарының көптігі, ескірген технологиялар, шығарылған өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің төменділігі, сонымен қатар оларды өткізу мен сату.

Жолдауда айтылғандай әрбір кіші және орта кәсіпорындар тек сан жағынан ғана қолдау көрсетпей, әрбір әкім оның шығарған өнімін, оның сапасын, қажеттілігін т.б. көрсеткіштерін анықтап, тиісті қолдаулар тапсырыс беру арқылы қолдануы қажет. Сондықтан бұл кестедегі көрсеткіштерге нақты орындаушылар, өнімдер, оның көлемі т.б. тиянақтау қажет.

Елбасының қойып отырған тасырмаларын жүзеге асыру үшін кәсіпорындарды басқарудың жаңа және тиімді бағыттарынан кеңінен пайдалана отырып экономикалық дағдарыс жағдайында бәсекелестікке шадамайтын проблемалы кәсіпорындардың саны көбеюі мүмкін. Біздің ойымызша басқару жүйесінде дамыған шет мемлекеттер іс – тәжірибесінде кеңінен қолданып келетін ішкі аудит мүмкіндіктерін атап айтуға болады. Біздің елімізде сыртқы аудит қаншалықты дамыған болса, ішкі аудит соншалықты аз дамыған деуге болады. Кейбір ірі кәсіпорындар ішкі аудитті ендірік дегенімен, шын мәнінде олар ішкі бақылау деңгейінен шыға қойған жоқ. Сондықтан бұл жұмыс деңгейінде ішкі аудиттің кейбір маңызды мәселелерін қарастырайық.

Бұл мәселені шешуге аудиторлардың ықпалы зор кәсіпорынның есеп-қисап бөлімінің де қаржылық бақылау, өнімді өткізу мәселелеріне тигізер үлесін айта кеткен жөн. Бухгалтерлер, аудиторлар негізінен 2 көрсеткішке аса көңіл аударуы тиіс - өнімнің өзіндік құны деңгейіне және алған пайда көлеміне. Пайданың рентабельділігін анықтау өнімнің өзіндік құнын зерттеудің ең басты шарттарының бірі екендігін ұмытпау қажет. Сонымен қатар өнімнің өзіндік құнын құрайтын барлық калькуляциялық баптар немесе шығынның экономикалық элементтерін тексереді. Өнімінің өзіндік құны есептілігінде көрсеткен шығындар құрылымын анықтайды. Материалдар мен еңбек шығындары бойынша алғашқы құжаттардың дұрыс рәсімделуі мен олардың операциясыеың дұрыс көрсетілгенін анықтау қажет. Сонымен қатар өткізілген өнімнің баға құрылымына да көңіл аудару үлкен мәселе. Өнімді өткізуден тыс тауардың кірісі мен пайдасын баланстық табыс сомасында дұрыс көрсетілгенін анықтайды, сонымен қатар валютамен операция жүргізгенде операция өз уақытында жүргізілген төлемдер мен әртүрлі қорлар немесе резервтерге табыстан бөлінетін операциялардың дұрыстылығын тексеру қажет. Тексеріс кезінде пайда болған түсініспеушіліктерді жазбаша түрде талап етуге болады. Осындай тексеру нәтижесінде біз кәсіпорындағы экономикалық және қаржылық құлдыраудағы мәселелерді шешуге болады [2].

Ішкі аудит қызметін ұйымдастырудағы ең маңызды сұрақтардың бірі алғашқы қажеттілікте қажетті және аудиторлық міндеттерді аудит принциптерін жақсы меңгерген маманды таңдау керек. Біздің пікірімізше олар мына мамандардан құралған дұрыс:

1. Сертификацияланған аудитор;
2. Зангер;
3. Құжаттық тексеру бойынша білікті маман;
4. Салық сұрақтары бойынша маман;
5. Қаржы – шаруашылық қызметі бойынша маман.

Сертификатталған аудитор – аудит облысындағы жоғары классификацияланған маман, аудитор сертификатының иегері болуы тиіс. Аудитор мына салалар бойынша кешенді іс жүргізе алуы тиіс: экономика, есеп, қаржы, салық, заң, ақпараттық компьютерлік тұрғыда жұмыс жасай алатын және де тапсырма бере алатын, сол тапсырманы өзі де орындай алатын, сонымен қатар басшымен және басқа да қолданушылар арасында қызметті координаттай алатын аудитор ғана ұжымның, басшының сеніп тапсырған тексеруді компонентті тұрғыда іске асыра алады [3].

Кәсіпорындағы операциялардың аудитін жүргізудің сегменті ретінде цикл бөліп қарастырған жағдайда аудиторлық дәлелдемелер алу процесін оңтайландыру мүмкіндігі туады. Бұның себебі, шаруашылық операциялар циклдері бір – бірімен өзара тығыз байланыста болады, соның нәтижесінде шаруашылық жүйесін құрайды [4]. Шаруашылық операциялар циклі капитал айналымын көрсетеді және ол айналым тоқтаған кезде ғана аяқталады. Шаруашылық операцияларын циклдерге бөліп көрсету, аудиторлық тексеруді белгілі бір мақсатқа бағыттап тестілеуге және кәсіпорын қызметінің алуан түрлерін зерттеуге мүмкіндік береді. Бұл кезде келесі циклдерді аудитор тексеруі мүмкін:

4-кесте. Шаруашылық операция циклдері

Циклдің атауы	Циклдің негізгі мазмұны	Тексеру жүргізу құжаттары
Өнімді өткізу, табысты алу және капиталды қалыптастыру циклі	Заңмен бекітілген резервті капитал Бөлінбеген пайда Жылдық пайда, кірістер Шығындар	Дайын өнімді, тауарларды өткізу және жөнелтуді тіркеудің арнайы және ақшалай төлемдер журналы, дивидендтер есептеу, директор толтырған хаттамалар.
Өдіріс циклі	Дебиторлық қарыздар Өндірістік есеп шоттары	Өндірістік шығындарды есепке алу журналы, ведомостар, калькуляциялық парақтар, өндірістік есеп шоттары.
Төлеу циклі	Міндеттемелер	Ақша төлемдер журналы, айналым және есептеу ведомстволары, еңбекақы ұстау.
Инвестициялау циклі	Қаржылық инвестициялар және ақшалар	Займ туралы келісім, біріккен қызмет туралы келісім, құрылтайшылық.
Сатып алу циклі	Қорлар, айналымнан тыс активтер, меншікті капитал	Активтердің түсуі және кіріске алу журналы.

Аудитор алдымен бақылаудың ең тиімді нүктелері, деп циклдердің арасындағы көрсетілген операциялары бар құжаттарға назар аударуы қажет. Әр циклден кейін шаруашылық операциялар нақты рәсімделеді, яғни объектінің сандық – сапалық жағдайы басқа құжат арқылы өткізіледі.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтің «Ел экономикасының өркендеудегі жаңа кезеңі» - тақырыбындағы халыққа жолдауы.

2. В.В.Нитецкий Практикум общего аудита, Москва 2000 г.
3. Ю.М.Иткин, Проблемы становления аудита – Москва 1992 г.
4. С.Жақыпбеков Ішкі аудит, Алматы 2008 ж.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ И АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

К.М. КАЛЫКУЛОВ,

к.э.н., доцент, АИУ, г. Шымкент

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ В СФЕРЕ УСЛУГ

Любое предприятие сферы услуг в своем развитии применяет два подхода использования ресурсов: экстенсивный и интенсивный.

При экстенсивном подходе для увеличения выпуска продукции (услуг) привлекаются дополнительные объемы ресурсов, т.е. увеличение эффекта достигается в результате увеличения объема используемых ресурсов.

При интенсивном подходе увеличение выпуска продукции (услуг) происходит благодаря использованию новой, более производительной техники и новейших технологий (при этом объемы используемых ресурсов могут даже сокращаться), т.е. в результате – улучшение качества использования ресурсов.

При увеличении объема ресурсов предприятию необходимо определять эффективность использования дополнительных единиц ресурсов, т.е. показатель приростной экономической эффективности ε :

$$\varepsilon = (F_2 - F_1) / (R_2 - R_1) = \Delta F / \Delta R,$$

где F_1, F_2 – значение эффекта при первоначальном объеме использовании ресурса и при его увеличении соответственно; R_1, R_2 – первоначальный и увеличенный объемы ресурсов соответственно.

Экономический смысл данного показателя заключается в том, что он характеризует эффективность использования дополнительного объема ресурса в отличие от показателя E , характеризующего эффективность использования всего объема ресурса (абсолютный эффект).

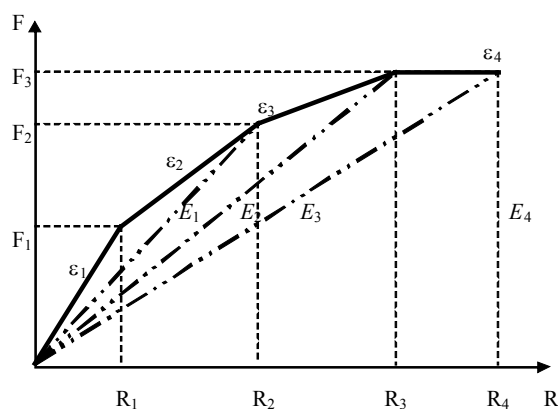


Рис. 1. Функция эффективности использования ресурсов

Если графически изобразить математическую зависимость влияния каждой единицы используемого ресурса на конечный результат, получим так называемую линию невозрастающей эффективности (рис.1). В упрощенном виде эта функция отображает общий экономический закон невозрастания (убывания) эффективности использования каждой дополнительной единицы ресурса (при экстенсивном росте). В соответствии с этим законом эффективность каждой дополнительно привлекаемой единицы ресурса не может увеличиваться, а остается постоянной или даже уменьшается (функция убывающая). И может наступить такой момент, когда данный ресурс перестанет влиять на конечный результат, т.е. эффективность его использования будет равна нулю. Такие ресурсы называются избыточными.

Избыточный ресурс – это такой ресурс, эффективность использования которого равна нулю для сложившейся производственной ситуации.

Таким образом, отсюда можно сделать два вывода:

- при экстенсивном росте нельзя повысить эффективность функционирования предприятия сферы услуг (общий эффект может увеличиться);
- при экстенсивном росте всегда наступает момент, когда эффективность использования дополнительно вовлекаемой единицы ресурса становится равной нулю, т.е. для увеличения конечного результата нельзя бесконечно увеличивать ресурс, не производя никаких дополнительных изменений. Как правило, это связано с производственными мощностями предприятий.

На рисунке 1 изображены графики показателей экономической эффективности E и ϵ , которые отображают соответственно абсолютный и приростный экономический эффект использования ресурса в конкретных точках. В общем виде вычисление этих показателей осуществляется по формулам:

$$E_i = F_i / R_i; \epsilon_i = (F_i - F_{i-1}) / (R_i - R_{i-1}) = \Delta F_i / \Delta R_i,$$

Абсолютные коэффициенты эффективности рассчитываются как отношение абсолютных значений результата F и затрат R и показывают среднее значение результата на единицу затрат. Они малочувствительны к прослеживанию ресурсов. Из рисунка 1 видно, что ресурс в точке R_4 вообще не используется ($\epsilon_4 = 0$), а показатель абсолютной эффективности имеет достаточно большое положительное значение ($E_4 > 0$). Учитывая характер линии эффективности, можно сделать вывод, что абсолютные показатели не годятся для прогнозных расчетов оценки эффективности дополнительного вовлечения ресурсов. Приростные коэффициенты эффективности показывают, как изменится результат при дополнительном вовлечении единицы ресурсов. Они могут быть использованы для прогнозных расчетов вовлечения дополнительных единиц ресурса. Для их расчетов необходимо построить экономико-математическую модель объекта исследования и на ее основе осуществить вычисление данных показателей. В экономико-математическом моделировании они соответствуют двойственным оценкам ресурсов.

Двойственная оценка – это оценка эффективности использования дополнительной единицы ресурса, которая показывает, насколько изменится значение результата при изменении значения ресурса на единицу на бесконечно малом отрезке (при экстенсивном росте). Ее еще называют ценой ресурса.

В реальной экономике для оценки экономической эффективности функционирования предприятий используются как абсолютные, так и приростные показатели.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сламкулова А. Современное понимание сущности и классификации услуг // Экономика и статистика. – 2003, № 1. – С. 35-39.
2. Юльчиева Г. Сфера услуг и ее влияние на развитие мирохозяйственных связей Казахстана // Экономика и статистика. 2002, № 2. – С. 85-88.

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника нагреется до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



М.И. АЗБЕКОВА,

Т. Рысқұлов атындағы Қазақ Экономикалық Университеті
«Қаржы және Есеп» факультетінің 2 курс магистранты

БЮДЖЕТТІҢ КІРІС БӨЛІГІНІҢ АТҚАРЫЛУЫ МЕН МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ БОЛЖАМ КӨРСЕТКІШТЕРІНІҢ ФАКТОРЛЫ АНАЛИЗІ

Бюджет жүйесі соңғы жылдары елеулі өзгерістерге ұшырап, қазіргі кезде Қазақстанның қаржы жүйесінің мүлтіксіз буынын құрап отыр. Бүгінгі таңда бюджет жүйесінің басқару процесін, соның ішінде бюджет параметрлері мен көрсеткіштерінің ғылыми болжамдау жүйесін құруды негізгі мәселе деп қарастыруға болады. Бюджет жүйесін басқару процесінде бюджеттік жобаларға қаржылық бағалау жүргізу керек.

Бюджеттік жобаларға қаржылық бағалау жүргізу барысында қолданылатын методологиялық тәсілдер мен принциптер:

- Бюджеттік жобалардың тиімділігін бағалау бюджеттік қаржы бөлу көлемін салыстыру негізінде жасалу керек.
- Бюджеттік жобаларды іске асыруға бағытталған бюджеттік құралдар көлемінің бағалануы бюджеттік жобаларды іске асырумен байланысты қолданылатын ресурстардың жиынтығын қамту керек [1].

Бюджеттің атқарылуы және макроэкономикалық болжам көрсеткіштерінің анализі халықаралық стандарттар талаптарының бірі болып табылады. Аналитикалық міндеттің сапалы шешімі қарастырылып отырған көрсеткіштерге әсер ететін факторлардың толық есепке алынуы мен анықталуына тәуелді. Бұл мақалада қойылған міндеттерді шешуге тәсілдер ұсынылады. Бұл тәсіл берілген факторлардың бақыланатын көрсеткіштерінің нақтыланған санының болжамдалған санынан ауытқуына әсер етуін талдау үшін арналады және көрсеткіштер мен факторлар арасындағы сызықтық тәуелділікті қолдануға негізделген.

Егер бақылаудағы Y көрсеткіш X_i , $i=1, \dots, n$ факторының (K_i коэффициентімен) сомасына тең болса, онда dX_i ауытқуының dY ауытқуына әсері $D_i = K_i \cdot dX_i / dY$ формуласымен өлшенеді. Егер ол факторлардың көбейтіндісіне тең болса, онда логарифмдеу жолымен $\log Y$ көрсеткіші мен $\log X_i$, $i=1, \dots, n$ факторы арасындағы сызықтық тәуелділікке өтуге болады. Осыдан $d \log X_i$ ауытқуының $d \log Y$ ауытқуына әсерін $D_i = d \log X_i / d \log Y$ формуласы арқылы анықтауға болады және осы формула бастапқы фактордың бастапқы көрсеткішке әсерін бағалауға қызмет етеді [2].

Сонымен, дағдарыс кезінде өзекті болып табылатын бюджетке түсетін 2008 жылғы бюджет көрсеткіштерінің атқарылуы нәтижесінің анализімен байланысты нақты мәселені қарастырайық. Әлемдік экономикалық дағдарыстың салдары Қазақстан экономикасына да өз әсерін тигізді және екінші жарты жылдықта негізгі көрсеткіштердің қарқыны баяулады. Бизнес белсенділіктің баяулауы салықтық түсімдерге де әсерін тигізді. Ірі салықтарға жасалынған талдау түсімдер динамикасының баяулағанын, я болмаса дәстүрлі қарқыннан өзгеше дамығандығын көрсетеді.

Соңғы мәліметтерде көрсеткендей, 2008 жылдың есепті кезеңінде бюджеттік түсімдер 3808,2 млрд теңгені құрады, яғни 2008 жылы болжанған бюджеттік сомалардан артық соманы көрсетіп отыр [3]. Түсімдердің өсуі әртүрлі себептерге байланысты, соның ішінде трансферт түсімдерінің өсуіне де. Бюджет түсімдерінің өсуі мен төмендеуіне қандай факторлардың әсер еткендігі туралы болжам есептеу арқылы дәлелденуі немесе теріске шығарылуы керек. Осыдан келіп, салықтық түсімдердің өсуіне әсер ететін факторларды анықтау үшін және олардың маңыздылығын бағалау үшін аналитикалық міндеттер туындайды. Анализ әртүрлі кезеңдерге қатысты мәліметтерді салыстыру жолымен жүргізілуі мүмкін. Сонымен бірге, сол кезеңге қатысты бекітілген бюджет көрсеткіштеріне негізделген мәліметтердің салыстыруын бюджеттің атқарылу анализіне қолдануға болады.

Бюджеттің түсімдерін анықтауға негізгі макроэкономикалық фактор ЖІӨ қатысады. 2008 жылы ЖІӨ 15907 млрд теңгені құрады, салыстыру үшін 2008 жылғы ЖІӨ-ң болжамды шамасы пайдаланылды. Ол 15,3 триллион теңгені құрады. ЖІӨ-ң өзгерісі келесідей факторларға байланысты болып отыр:

- 1) ЖІӨ нақты көлемі индексінің өзгерісі
- 2) ЖІӨ дефлятор индексі өзгерісін көрсететін инфляцияның өсуі.

Сонымен бірге, бюджетке түсетін салықтардың түсіміне тағы мынадай факторлар әсер етеді. Олар: салықтық түсімдердің үлесі және олардың құрылымы. Дегенмен, 1-ші таблицада көріп отырғанымыздай, салықтық түсімдердің жоспары орындалмады. Жоспардың орындалмау себептері келесідей:

- 138 ірі кәсіпорын көрсеткіші төмендеді (238 кәсіпорынның ішінен олардың жалпы төлеу үлесі 70%-ды құрайды).
- 85 ірі кәсіпорын түсімдерін 800 млрд теңгеден аса қысқартты.
- 4 мың экспорттаушылар өздерінің экспорттарын 2,2 млрд долларға төмендетті [4].

Жоғарыда көрсетілген факторлардың барлығы салықтың негізгі түрлерінің орындалмауына әсер етті. Мысалы, корпоративтік табыс салығы 23,8 млрд теңгеге орындалмады. 2007 жылмен салыстырғанда ҚҚС түсімінің өсуі 2008 жылы 1,9 %-ды құрады. Ал жоспар бойынша ҚҚС-ң өсімі 19%-ды құрау керек еді. Сондықтан салық саласындағы жағдай мен макроэкономикалық жағдайдың талдануы орынды болып отыр. Біріншіден, динамикадағы ЖІӨ өзгерісін қарастыру қажет. Екіншіден, 2008 жылғы мәліметтерді салықтық түсімдердің үлесін және өсу дәрежесін сипаттайтын 2008 жылғы бюджет көрсеткіштерімен салыстыру қажет. 1 таблицада факторлар мен көрсеткіштердің есептік және бюджеттік сандары берілген [5]. Бюджет көрсеткіштерін есептегенде күтілетін инфляцияны 6-8%-бен көрсетті. Ал нақты көрсеткіште инфляция орташа есеппен 9,5%-ды құрап, дефлятор индексінің өсуіне алып келді. 2008 жылы ЖІӨ бекітілген бюджеттен 1,043 есе көп шаманы көрсетті.

1-кесте

№	Көрсеткіш атауы	Факт	Бюджет	Факт/ бюджет (%)
1	2007 ж. ЖІӨ (млрд. теңге)	12 849,79		
2	2008 ж. ЖІӨ (млрд. теңге)	15 907,00	15 249,40	104,3%

ФИНАНСЫ И АНАЛИЗ

Кестенің жалғасы

3	2008 ж. ЖІӨ нақты көлемінің индексі	103,2%	109,0%	94,6%
4	2008 ж. ЖІӨ дефлятор индексі	120,0%	108,8%	110,3%
5	2008 ж. ЖІӨ-н өсу қарқыны	123,8%	118,7%	104,3%
1	Рес. бюджет түсімі	3 808,20	3 054,60	124,67%
2	Кірістер	3 317,60	2 687,30	123,45%
3	Кірістер (ЖІӨ-ге %-бен)	20,9%	17,6%	118,35%
4	Салықтық түсімдер	2 071,40	2 209,30	93,76%
5	Салықтық емес түсімдер	71,89	46,10	155,9%
6	Негізгі капиталды сатудан түскен түсімдер	8,58	8,70	98,6%
7	Трансферттер түсімдері	1 164,80	423,20	275,2%
8	КТС	920,91	944,71	97,5%
9	ҚҚС	640,98	750,38	85,4%
10	Акциз	21,13	24,23	87,2%
11	Басқа салықтар, алымдар	488,38	352,08	138,7%

Туынды (логарифм) көрсеткіштерін қолдану арқылы факторлардың (ЖІӨ нақты көлемі индексінің өзгерісі және дефлятор индексінің өзгерісі) ЖІӨ өзгерісіне үлесін процентпен бағалауға болады. Бұл факторлар 2 кестеде көрсетілген.

2. 2008 жылғы ЖІӨ-ң нақты шамасын бекітілген бюджет шамасымен салыстырғандағы өзгерісіне әсер ететін факторлар

факторлар	үлес %-бен
ЖІӨ нақты көлемі индексінің өзгерісі	-30,4%
ЖІӨ дефлятор индексінің өзгерісі	130,4%

3. 2007 жылғы ЖІӨ-ді 2008 жылғы ЖІӨ-ң нақты шамасымен салыстырғандағы өзгерісіне әсер ететін факторлар

факторлар	үлес %-бен
ЖІӨ нақты көлемі индексінің өзгерісі	14,6%
ЖІӨ дефлятор индексінің өзгерісі	85,4%

2-кестеде көріп отырғандай, 2008 жылғы бюджет көрсеткіштерімен салыстырғандағы ЖІӨ-ң өзгерісі инфляция есебінен болып отыр. 2007-2008 жж. динамиканы қарастыратын болсақ, ЖІӨ-ң өзгерісі инфляцияның есебінен 85,4%-ға орындалды. (3-кестеде берілген).

2 және 3 кестеде мәліметтер инфляцияның дәл болжамдануының маңыздылығын көрсетеді. Енді салықтық базаны қарастырайық. Кірістер ЖІӨ-ге 20,9%-ды құрайды, ал

салықтық түсімдердің үлесі кірістердің үлесін құрайды. 1 кестеде бекітілген бюджет сомасы мен нақтыланған бюджет сомасының өзгеше болуы салықтық базаның құрылымын өзгертті. 1 және 2 кестеде көрсеткендей, бюджетпен салыстырғанда түсімдердің өсуіне мынадай факторлардың өзгерісі әсер етеді: инфляция, ЖІӨ нақты көлемі, салық базасының құрылымы, трансферт түсімдерінің өсуі. Сонымен, салықтық түсімдердің жоспары орындалмады, ал кірістердің өсімі трансферттік түсімдердің өсуіне байланысты болып отыр.

Салықтық түсімдер жоспарының орындалмауы негізінен бюджет санымен салыстырғанда нақты көлем өсімінің 5,8%-ға төмендеуіне байланысты. Сонымен қатар, салықтық түсімдердің өсуі инфляциялық процеске де байланысты. Бұл процесс ЖІӨ-ң өсіміне инфляцияның әсер етуі есебінен көрінеді.

Әртүрлі салықтық түсімдердің бір-бірімен және маңызды макроэкономикалық көрсеткіштердің байланысы бюджеттің атқарылуын анықтайды. Сондықтан да бюджет түсімдерін талдауға қолданатын жай схемалармен бірге жүйелі модельдеуге арналған күрделі модельдерді жасау қажет.

Жоғарыда көрсетілген факторлар ғана емес, бюджеттің атқарылуын талдауға арналған болжаудың күрделі модельдерін ескеретін факторларда бар. Мысалы, әртүрлі сала бойынша түсімдерді талдау дағдарыс жағдайына әсерін, салық кодексіндегі өзгерістерді, бюджетке салалық бағытталған үлес өзгерісінің макроэкономикалық факторларын көрсетуге мүмкіндік туғызады. Корпоративтік табыс салығы және қосылған құн салығы ставкаларының өзгерісі, яғни 30%-дан 20%-ға және 13%-дан 12%-ға өзгерісі түсімдердің өзгерісіне әсерін тигізбей қоймайды.

Мақалада келтірілген әдістер бюджеттің орындалу көрсеткішімен байланысты макроэкономикалық аналитикалық зерттеулер жүргізуді талап ететін мәселелерді шешуге бағытталған. Математикалық әдістерді қолдану есептерді шапшаң түрде орындауға, нәтижелерді визуализациялауды іске асыруға, динамикада макроэкономикалық көрсеткіштерді талдауға, бюджет көрсеткіштерін салыстыруға мүмкіндік береді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. У. Баймуратов *Социализация в экономике: от индивида до государства* А., 2007, том 5, с 226
2. Т.И.Суркова, С.А.Анисимов, А.Ю.Королев *Факторный анализ показателей исполнения бюджета и макроэкономических прогнозов* // *Финансы*, 2002, №6, с 57
3. *2008 жылғы республикалық бюджеттің атқарылуы жөнінде есеп*, ҚР Республикалық Бюджеттің Атқарылуын Бақылау Жөніндегі Есеп Комитеті // <http://www.esep.kz>
4. Доклад Министра финансов Республики Казахстан Жамишева Б.Б. на заседании Правительства // <http://ru.government.kz/documents/publications/224>
5. *Статистический ежегодник «Казахстан в 2008 году»* // <http://www.stat.kz>

М.И. ИСРАИЛОВ,

д.э.н., профессор

А.С. УМЕТАЛИЕВ,

к. э. н., доц. кафедры «Экономика и управление на предприятиях
электроэнергетики» Кыргызско-Российского Славянского университета

ОЦЕНКА И ВЫБОР ПОСТАВЩИКОВ (ПОДРЯДЧИКОВ)

Процесс государственных закупок товаров, работ и услуг включает в себя следующие четыре стадии:

1. Планирование закупок.
2. Тендерный период.
3. Вскрытие, сопоставление, оценка тендерных предложений.
4. Подписание контракта и управление контрактом.

Менеджеры системы государственных закупок должны эффективно управлять процессом государственных закупок, включая все стадии процесса закупок.



Стадия вскрытия, сопоставления и оценки тендерных предложений является исключительно важной и самой главной задачей для обеспечения адекватной ответственности закупающей организации за результаты проведенных государственных закупок, потому что в ней решается нелегкая задача – выбор будущего поставщика (подрядчика) товаров, работ и услуг. Эта задача решается при помощи и непосредственном участии созданной тендерной комиссии. На следующем рисунке отражены действия тендерной комиссии и претендентов на стадии вскрытия и оценки тендерных заявок.



Вскрытие тендерных заявок

- Тендерные заявки вскрываются в срок и в определенном месте, указанных в тендерной документации. В случае продления окончательного срока представле-

ния тендерных заявок их вскрытие производится в соответствующий день. Срок вскрытия тендерных заявок должен совпадать с окончательным сроком предоставления тендерных заявок.

- Присутствие при вскрытии тендерных заявок разрешается всем претендентам или их представителям.
- Наименование и адрес каждого претендента, чья заявка была вскрыта, а также цена тендерной заявки незамедлительно объявляются лицам, присутствующим при вскрытии тендерных заявок, и заносится в протокол вскрытия тендерных заявок.
- Копия протокола незамедлительно отправляется в государственный уполномоченный орган.

Предварительное рассмотрение тендерных заявок:

- Запросы тендерной комиссии в письменной форме к участникам
- Допускаются только ответы от участников в письменной форме, и они не должны изменить суть тендерных заявок.
- Соблюдение конфиденциальности.
- Комплектность документов и наличие необходимых подписей.
- Наличие гарантийного обеспечения тендерных заявок.
- Справки о наличии задолженности по налогам и социальному фонду.
- Исправление арифметических ошибок.
- Соответствие квалификационным и техническим требованиям.

Оценка и сопоставление тендерных заявок

К оценке допускаются тендерные заявки претендентов, прошедшие **квалификационные и технические требования**. Следует отметить, что правила государственных закупок практически всех стран и международных финансовых институтов признают **право закупающей организации предъявлять требования к квалификации потенциальных участников тендера**. Такие требования устанавливаются в зависимости от реальных нужд закупающей организации и должны быть достаточно строгими, чтобы обеспечивать включение в окончательный список претендентов только поставщиков (подрядчиков), имеющих адекватные возможности. Будет нелишним использовать **отзывы и рекомендации** для получения независимых суждений о поставщике (подрядчике) на начальной стадии оценки. В некоторых случаях посещение потенциального поставщика (подрядчика) вполне оправданы. Во многих случаях потенциальный поставщик имеет явные преимущества, и его выбор не вызывает никаких сомнений. К сожалению, есть ситуации, когда это утверждение не совсем очевидно и требуется количественная оценка. Для этих целей можно применить **систему набранных баллов**, включающую два этапа: 1) выбор факторов оценки и придание им весовых параметров и 2) оценка и ранжирование потенциальных поставщиков. В результате, сложная и комплексная задача разбивается на ряд простых действий и позволяет проводить как анализ каждого из факторов, так и возможностей поставщика в целом. Данный подход, несмотря на некоторую субъективность, широко используется в практике и дает сравнительно объективную количественную оценку.

Пример оценки потенциальных поставщиков

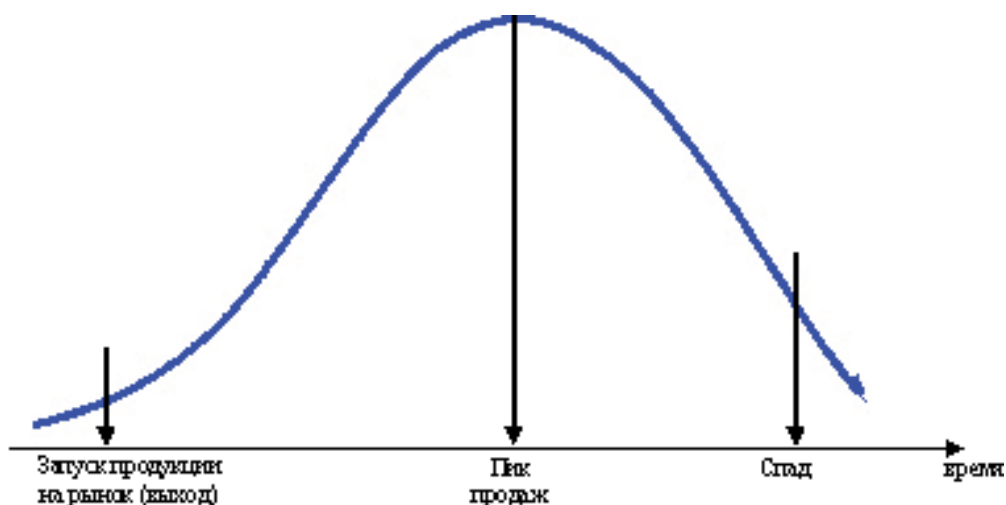
Критерии	Баллы	Поставщик А	Поставщик В	Поставщик С
Качество	40	32	30	40
Технические характеристики	10	7	5	10
Уровень претензий (рекламаций)	10	5	5	10
Наличие сервисного обслуживания	5	5	5	5
Гарантийный период	15	15	15	15
Готовность к поставке	20	15	15	10
Ответственность	20	10	10	10
Управленческие, финансовые и технические возможности	20	10	10	10
ИТОГО	100	67	65	70

Тендерные заявки сопоставляются на основе их **оцененной стоимости**. При определении оцененной стоимости, кроме цены учитываются еще и другие критерии: время доставки, условия платежа, условия гарантии, технические характеристики оборудования, качество и производительность, стоимость обслуживания и другие. Данные критерии оценки, желательно, имеющие условную количественную или процентную ставку для облегчения сопоставления, должны быть указаны в тендерной документации.

Сопоставление **технических требований** проводится с учетом критериев оценки следующих технических характеристик: эксплуатационные расходы, стоимость эксплуатационных материалов, обучение персонала, стандартизация, стоимость жизненного цикла, мощность оборудования, производительность. Критерии оценки поставщиков (подрядчиков), в принципе, можно сгруппировать по следующим категориям: **качество, цена (стоимость жизненного цикла), наличие или готовность к поставке, ответственность и уровень предлагаемых услуг, репутация поставщика (подрядчика)**.

Согласно Закону КР «О государственных закупках», закупающие организации вправе отклонить тендерные заявки претендентов в случаях:

- Данная тендерная заявка не соответствует квалификационным требованиям, указанным в тендерной документации.
- Данная тендерная заявка по существу не отвечает требованиям тендерной документации.
- Претендент не соглашается исправить арифметические ошибки в его тендерной документации.
- При попытке подкупа со стороны претендентов.



Жизненный цикл продукции

Закупающая организация самостоятельно в соответствии с Законом «О государственных закупках» отменяет торги в случаях когда:

- Были отклонены все заявки.
- Минимальная цена тендерной заявки превышает сумму, выделяемуюкупающей организации на проведение закупки.
- Проведение закупок перестало соответствовать государственным интересам в связи с непредвиденными серьезными изменениями ситуации.

Уведомление о результатах отбора:

- Письменное уведомление о признании тендерной заявки выигравшему претенденту направляется в течение трех дней после произведенного выбора
- Закупающая организация в трехдневный срок уведомляет путем опубликования объявления о произведенном выборе других претендентов с указанием наименования и местоположения выигравшего претендента и цены представленной им заявки.
- В случае публикации объявления в Бюллетене государственных закупок уведомление, указанное выше, публикуется в этом Бюллетене.

Отбор тендерной заявки и заключение договора:

- При проведении отборакупающая организация и выигравший поставщик должны подписать договор в срок не более 7 дней со дня вручения письменного уведомления победителю.
- С поставщиком, тендерная заявка которого была признана выигравшей, заключается договор закупки в соответствии с условиями тендерной заявки.
- В случае не подписания отобранным поставщиком договора или непредставления гарантийного обеспечения исполнения договора, договор заключается с последующим претендентом.

Б.Ш. ЖАНУЗАКОВ,

ст. преподаватель,

Университета экономики и предпринимательства

ПРИНЦИПЫ БАЗОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Бухгалтерский учет и отчетность действуют на базе определенных концепций. Основными базовыми концепциями, на которых основывается бухгалтерский учет и отчетность, – это Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО), разрабатываемые Советом по Международным Стандартам Финансовой Отчетности (СМСФО).

Кыргызстан является одной из стран мира, который принял МСФО в качестве стандарта бухгалтерского учета и отчетности. Главными причинами принятия МСФО в Кыргызстане является гармонизация системы бухгалтерского учета с международной системой в целях привлечения иностранного капитала. Преимущественными сторонами применения международных стандартов учета являются не только сокращение расходов организаций по подготовке своей отчетности, но и снижение затрат по привлечению капитала. Известно, что рыночная цена капитала определяется двумя основными факторами: перспективной отдачей и рисками. Некоторые из рисков действительно характерны для деятельности самих организаций, однако есть и такие, которые вызваны недостатком информации, отсутствием точных сведений об отдаче капиталовложений. Одной из причин информационной недостаточности является отсутствие стандартизированной финансовой отчетности, которая, сохраняя капитал, фактически приумножает его. Это объясняется тем, что инвесторы согласны получать чуть более низкие доходы, зная, что большая открытость информации снижает их риски. Эти преимущества во многом обеспечивают стремление различных стран к использованию МСФО в национальной практике учета.

Концептуальные основы финансовых инструментов состоят из трех направлений: признание, оценка и раскрытие. Они отражены в стандартах МСФО (IAS) 32, МСФО (IAS) 39 и МСФО (IFRS) 7, которые являются базовыми концепциями учета и отчетности финансовых инструментов.

Результаты исследования показали, что базовые концепции бухгалтерского учета по финансовым инструментам выражаются определенными принципами. Изучая базовые концепции по финансовым инструментам, мы определили принципы, присущие бухгалтерскому учету финансовых инструментов, соответствующих таким направлениям стандарта как признание, оценка и раскрытие, которые представлены в таблице №1.

1. Принципы, присущие бухгалтерскому учету финансовых инструментов по направлениям стандарта

Направления по разделению принципов	Присущие принципы по направлениям
1. Принципы признание:	– по экономической сущности операций; – договорные отношения.

Продолжение таблицы

2. Принципы оценки:	– справедливость; – обоснованность; – реализуемость; – осуществимость.
3. Принципы раскрытия:	– обязательность; – полезность; – значимость; – достоверность.

Принципы, определяющие признание, играют важную роль при определении признанных и не признанных финансовых инструментов. МСБУ (IAS) 39 устанавливает, что организации в своем балансе должны учитывать только признанные финансовые инструменты. При этом принципы признания отвечают на два важных вопроса: признать или прекратить признание.

Признание финансовых инструментов в МСФО связано с экономической сущностью операции, а не юридической формой. При этом экономическое содержание операции имеет важное место при признании финансовых инструментов. Однако, экономическое содержание операций определяется с помощью договорных отношений. В этом аспекте договор является основным документом, определяющим экономическое содержание финансового инструмента, и тем самым содержание договорного отношения порождает право и обязанности контрагентов и определяет возникновение финансовых инструментов.

Согласно МСФО (IAS) 39, признание – это процесс принятия информации в баланс или в отчет о прибылях и убытках учетного объекта, который подходит под определение одного из элементов и отвечает условию признания.

Проведенный анализ принципов признания финансовых инструментов как учётных объектов и элементов отчётности в соответствии с системой МСФО позволяет сделать следующие выводы:

- для систем МСФО характерно наличие специальной процедуры признания финансовых инструментов, как элемента отчётности;
- в отечественном учете принятые нормы для признания финансовых инструментов, как элементов отчётности, по многим параметрам в теоретическом аспекте гармонизируются с аналогичными нормами МСФО. Однако, применение этих норм в отечественной практике представляется затруднительным.

Процедуру признания объекта учета можно рассматривать в двух аспектах: первичное признание учетного объекта и признание учетного объекта в качестве элемента финансовой отчетности. Первичное признание учетного объекта проводится в записях при корреспонденции счетов, приводящих к изменению остатков по этим счетам. Записи производятся на основании соответствующих документов. Процедура признания учетного объекта в качестве элемента финансовой отчетности осуществляется на базе систематизированных данных бухгалтерского учета (информации соответствующих регистров бухгалтерского учета). Не каждый учётный объект, признанный в бухгалтерском учёте, может быть признан как элемент финансовой отчетности.

Признание в наиболее общем виде – это процесс отражения учетного объекта в качестве элемента отчетности. Для такого отражения необходимо и достаточно выполнение трёх основных условий:

- соответствие учетного объекта определению элемента отчетности;
- наличие достоверной и надёжной оценки учетного объекта;
- достаточная вероятность реализации критериев, заложенных в определении соответствующего элемента.

Финансовые активы и финансовые обязательства могут быть признаны в балансе только в том случае, если данная организация получает право или принимает на себя обязательство по договору в отношении того или иного финансового инструмента. Например, производные финансовые инструменты должны быть признаны в балансе в день заключения соответствующего договора.

Признание финансовых активов и обязательств является обязательным в бухгалтерском балансе только в том случае, если данная организация получает право или принимает на себя обязательство по договору в отношении того или иного финансового инструмента. Они отражаются соответственно в активе или в пассиве баланса. МСФО 39 не допускает отражения законных договорных прав на денежные средства или денежных обязательств вне баланса на забалансовых статьях. МСБУ 39 в отношении операций по покупке финансовых активов в результате «регулярных операций» по «типовым договорам» разрешает применять альтернативный подход к дате признания актива. В учетной политике организации можно предусмотреть признание приобретаемых финансовых активов либо по дате заключения сделки (день, когда компания принимает на себя обязательство купить некоторый финансовый актив) и либо признание по дате расчетов (день, когда произошла фактическая передача финансового инструмента).

В соответствии с МСФО (IAS) 39 выбранный порядок признания следует применять ко всем четырем категориям финансовых активов без исключения в течение всего отчетного периода. Прекращение признания финансовых активов проводится после утраты предприятием контроля над данными объектами финансовых активов.

Прекращение признания финансовых обязательств осуществляется после погашения (выполнения) обязательства, его аннулирования на законных основаниях или после истечения срока выполнения обязательства.

Процесс оценки объектов учета становится важным направлением МСФО. В последнее время в странах, где учет ориентируется на МСФО, находит применение метод оценки финансовых инструментов по справедливой стоимости, который можно признавать в качестве принципа справедливости. Справедливая стоимость очень идеализирована, следовательно, она дополняет и становится наряду с основными принципами МСФО, и упоминается в МСФО (IAS) 2, 16 - 22, 25, 32, 33, 38, 39 и др. стандартах.

Принцип справедливой оценки объектов позволяет снизить бухгалтерский риск отчетности, возникающий при наличии субъективных и объективных критериев оценки фактов хозяйственной деятельности, основанных на множественности принципов бухгалтерского учета. В соответствии с МСФО справедливая оценка объектов учета должна базироваться на реальной экономической ситуации, а не юридической форме. Это один из основных моментов при оценке объектов учета по справедливой стоимости.

Справедливая оценка наиболее важна в условиях трансформационной экономики Кыргызстана. Неравномерность развития отдельных секторов экономики, неравноправное включение предприятий в рыночный механизм, инфляционные процессы, проблема неплатежей обусловили несоответствие традиционных способов бухгалтерской оценки потребностям управления на различных уровнях экономики.

К сожалению, особенности отечественной традиционной культуры, рынка капитала и законодательства не способствуют адаптации концепции справедливой стоимости, создавая различные проблемы для оценки реальной стоимости финансовых инструментов.

Для каждой из анализируемых учетных систем характерно использование различных принципов оценки учетных объектов. Как показаны в таблице №1, мы выделяем принцип достоверности как принцип оценки элементов финансовой отчетности, которые достигается комбинацией нескольких методов. Выбор метода предполагает изучение цели оценки, которая, в свою очередь, непосредственно связана с целями финансового учета. Принцип обоснованности имеет место при определении стоимости финансовых инструментов. Стоимость финансовых инструментов должна быть четко определена с учетом применения соответствующего метода оценки. При этом стоимость обоснованно оценена. Принцип реализуемости должен быть оправдан, так как при оценке финансовых инструментов оцененная стоимость реализована без изменения своей структуры, независимо от конъюнктуры или валютности рынка. Реализуемость означает, что контрагенты, выполнившие операции, не должны подвергаться различным отрицательным рыночным ситуациям, связанным с оценкой. Принцип осуществимости означает, что определение стоимости финансовых инструментов может быть выполнено без чрезмерных сложностей. Для этого необходимо выполнять его просто, без излишних трудностей и затрат.

Другое важное направления МСФО – процесс раскрытия информации в финансовой отчетности. Оно нужно для пользователей информации, в особенности для руководителей организации при принятии управленческих решений. Процесс раскрытия имеет свои собственные принципы, которые выделяем в таблице №1. Принцип обязательности имеет место в процессе раскрытия. Любая организация принципиально обязана раскрывать информацию, связанную с финансовыми инструментами. Они обязаны раскрывать:

- значение финансовых инструментов в целях финансового положения и основных результатов деятельности организации;
- информацию, позволяющую пользователям ее финансовой отчетности оценивать характер и степень, возникающие в связи с финансовыми рисками на отчетную дату.

Раскрытие информации должно быть полезным для пользователей. Исходя из принципа полезности, пользователи должны иметь возможность получить необходимую информацию, связанную с финансовыми инструментами, для принятия необходимых решений.

Принцип значимости имеет место при определении степени соотношения между используемыми инструментами в организации и их подверженности к рискам, связанным с рыночными ситуациями. Характер и степень рисков, возникающих в связи с финансовыми инструментами, могут быть разделены на рискованные, мало рискованные и нерискованные. Они могут быть определены при раскрытии отчетности с применением методов

анализа прогнозных сценариев или анализа чувствительности. Использование финансовых инструментов тесно связано с риском. Поэтому в стандартах должное внимание уделяется различным видам рисков и рекомендуется их учесть при проведении операции и правильно отражать в учете, в соответствии с правилами их раскрытия в финансовой отчетности.

Раскрытие информации о финансовых инструментах в финансовой отчетности должно быть достоверным на основе применения оправдательных фактов. Никакие неоправданные и не имеющие основы факты не должны приниматься в качестве раскрытия информации, связанной с финансовыми инструментами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО):* – М.: Аскери-АССА, 2006.

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады. Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.

Н.А. ҚҰДАЙБЕРГЕНОВ,
Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ ІШКІ АУДИТТІҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Елімізде нарықтық қатынастардың енгізілуімен қатар кәсіпорындардың қаржылық қорытынды есебін пайдаланушылардың қажеттілігін қамтамасыз етуші тәуелсіз бақылау жүйесі өркендеп дамып келеді. Басқару қызметі ретінде бақылау мүдделі тұлғаларды басқарылатын объектінің жағдайы туралы хабардар етеді. Бүгінгі таңда дер кезінде, әрі сапалы жүргізілетін ішкі өндірістік бақылаудың маңызы зор, ол ұйымның материалдық құндылықтарымен ақшалай қаражаттарының сақталуына ғана әсер етіп қоймай, сонымен қатар оның қаржылық тұрақтылығына, төлем қабілеттілігіне, банкротқа ұшырамау тәуекелділігіне, яғни тұтастай алғанда осы кәсіпорынның экономикалық жағдайына ықпал етеді. Мемлекет бақылаушы органдар кәсіпорындардың ішкі өндірістік бақылау жүйесіне, есеп саясатына араласпайды. Ал бұл дегеніміз осы кәсіпорынның дербес жүйе екендігін білдіреді. Ішкі бақылау меншіктің сақталуын қамтамасыз етіп, қолда бар өндіріс резервтерін анықтауға, әрі оларды үйлестіруге мүмкіндік береді. Сондай-ақ өндірістің өнімділігін жоғарылатып орындалатын жұмыстардың тиімділігі мен сапасын арттырады, ысырапсыз пайдалануды жойып үнемділікті барынша күшейтуге, кәсіпорын қызметінің олқылықтарын, материалдардың құндылықтардың жетіспеушілігін, олардың ұрлануы мен жоғалу фактілерінің себептерін анықтауға көмектеседі. Дұрыс ұйымдастырылған бақылау кәсіпорын қызметінің кемшіліктерін дер кезінде табумен қатар, оларды өз уақытында жою шараларын қабылдауға мүмкіндік береді. Бұл жерде кәсіпорын басшылығы сенімді, әрі тиімді ішкі бақылау жүйесін құруға және қолдауға жауапты екенін айта кету керек.

Экономикалық дамудың қазіргі кезеңінде қаржылық ақпаратты пайдаланушылардың бұқаралық есептіліктің шынайылық, орындылық, мәнділік және айқындылық секілді сипаттарына қоятын талаптары күн санап артып келеді. Әрине, мұндай жоғары талаптарды сақтау үшін есеп пен бақылау жүйесі өз дәрежесінде ұйымдастырылуы тиіс, осы мақсатта құрылыс ұйымдарында ішкі аудит қызметін ұйымдастыру ішкі шаруашылық бақылаудың қосымша құралы ретінде ұйым жетекшілеріне өндіріс процесін шынайы бағалауға мүмкіндік береді.

Бақылау жүйесінің мәселелерін зерттеумен айналысып жүрген отандық және алыс-жақын шетелдік ғалым-экономистердің еңбектерінде жалпы аудит мәселесі терең зерттелген. Зерттеу нәтижесі көрсетіп отырғандай, ғалымдардың ішкі аудит жүйесі - ішкі бақылаудың нақты қағидаларға негізделген жаңа бағыты екендігі жайлы пікірлері ортақ.

Ішкі аудиттің қалыптасуы тарихында АҚШның 1941 жылы құрылған ішкі аудиторлар институтының (ПА) алатын орны үлкен, әлемнің 120-ға жуық елінде осы институттың 72 мыңға тарта мамандары жұмыс атқарады. Аталмыш институттың берген анықтамасына сәйкес ішкі аудит ұйымның (кәсіпорын) ішінде ұйым мүддесін көздей отырып, оның жұмысын тексеру және бағалау үшін құрылған тәуелсіз қызмет. Мұндай аудиттің мақсаты - ұйым мүшелерінің өз қызметтерін тиімді орындауына көмектесу.

Ішкі аудитті ұйымдастырудың мәні мен мақсатына қатысты сұрақтарды негіздеуде эволюциялық даму байқалатынын айта кету керек. Айталық, XX-ғасырдың 90-жылдары отандық әдебиеттерде ішкі аудитке ішкі бақылаумен өзара байланысты тұрғыда анықтама беру кең тараған. Ал қазіргі уақытта бірқатар авторлардың көзқарастарынша, ішкі аудитті ұйымдастырудың мақсаты – «ұйым қызметкерлеріне өз қызметтерін тиімді орындау үшін көмектесу». АҚШ-тың ішкі аудиторлар Институтында өздерінің жариялаған еңбектерінде осыған ұқсас анықтама берілген.

Қазақстан Республикасына ғана емес алыс-жақын шет елдерге танымал, көптеген оқулықтар мен оқу құралдарының авторы э.ғ.д., профессор К.Ш.Дюсембаев ішкі аудитке «Ішкі аудит - ішкі бақылау жүйесінің ажырамас бөлігі. Ол ұйым қызметін тәуелсіз бағалау жүйесі» деп түсінік берсе, оның әріптесі елімізге белгілі ғалым э.ғ.д., профессор К.Т.Тайғашинова “Ішкі аудит басқару шешімдерін қабылдауда қолданылатын қаржылық ақпараттардың дұрыстығын дәлелдеу үшін қажет”,-деген пікір айтады. Ресей елінің көрнекті ғалымдары А.Д.Шеремет пен В.П.Суйц бұл туралы «Ішкі аудит басқармалық бақылаудың ажырамас, әрі маңызды элементі. Ішкі аудит шеңберінде тек активтердің сақталуына ғана бақылау жасалып қоймайды, сонымен бірге менеджменттің саясаты мен сапасы да бақыланады»- дейді.

Ішкі аудитке мұқтаждық көбіне-көп орта және ірі ұйымдарда заңдық актілердің, экономикалық қатынастарды реттеуші механизмдердің күрделенуіне байланысты туындап отыр. Сонымен бірге ішкі аудитті құру және оны дамытудың негізгі себептерінің бірі сыртқы аудиттің ішкі аудит секілді мазмұнды, әрі сапалы қызметпен қамтамасыз ете алмайтындығына байланысты. Бұдан өзге ішкі аудит ұйымның материалдық және ақша қаражаттарының жоғалуы мен ұрлануын болдырмау және қаржылық қиыншылықтардан шығудың стратегиялық нұсқауларын жасау үшін қажет.

Біздің ойымызша, ішкі аудит бұл ұйымның өз қызметкерлерімен жүзеге асырылатын, ұйым жұмысының тиімділігін бағалауға бағытталған ішкі бақылау жүйесінің ажырамас бөлігі. Оның басты мақсаты ұйым қызметкерлеріне өз жұмыстарын тиімді орындауға көмектесу. Сонымен бірге, ішкі аудит экономикалық диагностика, қаржылық стратегия, маркетингтік зерттеулер, кеңес беру, өндірістік қаржылық процестерді ағымдық және кезекті бақылау, қаржылық ақпараттардың сенімділігі жөнінде меншік иелерінің мүдделерін қанағаттандыру міндеттерін шешеді.

Экономист-ғалымдардың арасында ішкі аудитті ішкі бақылау жүйесімен теңестіру жайттары кездеседі. Мәселен, В. В Скобара ішкі аудитті ұйымның ревизиялық қызметімен жүзеге асырылатын ішкі бақылаумен теңестірсе, ал В.В. Бурцев ішкі аудитке ішкі бақылау нысандарының бірі ретінде анықтама береді. Алайда бұл авторлардың пікірлерімен келісуге болмайды.

Біздің ойымызша, ішкі аудит жүйесін ішкі бақылау жүйесімен толығымен теңестіру қате. Себебі ішкі аудит ішкі бақылау жүйесінің нысаны емес, ол ішкі бақылаудың бір құрылымы.

Біздің пікірімізше, ішкі аудиттің анықтамасы оның атқаратын қызметімен және алға қойған мақсатымен айқындалады. Ал ішкі аудиттің қызметі тек ревизиялық тексеруге тән қаржы-шаруашылық қызметін бақылау функциясымен шектелмейді, ол ұйымның қаржы-экономикалық қызметіне талдау жасап, оның қаржылық стратегиясын әзірлейді,

сондай-ақ ұйым қызметкерлеріне бухгалтерлік және салық, сондай-ақ құқықтық сұрақтар және басқа да қызмет көрсету түрлері бойынша кеңес береді. Ішкі аудиттің мақсаты теріс фактілерді және тұлғаның беделін түсіретін материалдарды жинау емес, керісінше ұйымның жұмысындағы кемшіліктерді және олардың пайда болу себептерін анықтап, одан әрі осы кемшіліктерді болдырмау жайында ұсыныстар жасау.

Әрбір ұйым ішкі аудитті ұйымдастыру жайында шешім қабылдау, әрі оның атқаратын қызметтерін анықтау барысында төмендегі факторлардың әсерін ескеруі керек:

- ұйым қызметінің мазмұны мен ерекшеліктерін;
- ұйымның қаржышаруашылық қызметінің көрсеткіштерінің көлемін;
- ұйымды басқарудың қалыптасқан жүйесін;
- ішкі бақылаудың жайкүйін.

Ішкі аудит қызметінің ақпараттары сыртқы аудитті жүргізген кезде ескерілетіні жалпыға белгілі. Өйткені олардың берген нақты бір мәліметтері сыртқы аудиторлық процедуралардың сипатын, мерзімі мен көлемін анықтау үшін пайдалы болуы мүмкін. Бұл, өз кезегінде, ішкі аудиттің мазмұны мен жүргізу әдістері жағынан сыртқы аудитпен мазмұндас екенін көрсетеді.

Өйтсе де, ішкі және сыртқы аудиттің арасында тәуелсіздік дәрежесіне, алға қойған мақсатына және тексеруді жүргізу мерзіміне қатысты айырмашылықтар бар.

Аудитке қатысты ғылыми әдебиеттер мен нормативтік актілерді саралай келе, біздің ойымызша, ішкі аудит пен сыртқы аудиттің негізгі екі айырмашылығы бар.

Біріншіден, сыртқы аудиттің дәстүрлі қызметі - ұйымның қаржылық есептілігінің шынайылығын растап, есептілікке материалдық ықпал ететін операциялар мен құбылыстарды жинақтау. Ал ішкі аудит ұйымның қолданыстағы бақылау жүйесі мен ұйым бөлімшелері қызметінің тиімділігін бағалайды.

Екіншіден, сыртқы аудит, ең алдымен, ұйым клиенттерінің (жеткізушілер, тұтынушылар, несиегерлер, салық органдары) мүддесін қорғайды. Ал ішкі аудит, ең алдымен, ұйым менеджерлерінің мүддесіне қызмет етеді.

Ішкі аудит жүйесін терең зерттеп жүрген елімізге белгілі ғалым э.ғ.д., профессор С.Жакипбековтың пікірінше, ішкі аудиттің сыртқы аудиттен ең басты қағидалық айырмашылығы, ішкі аудит кәсіпорынның бір бөлігі, оның басқару жүйесі және қызметі осы кәсіпорын жетекшілігінің тікелей бақылауы мен берген өкіміне сай жүргізіледі.

Ішкі аудиторға өзінің ішкі бақылау жүйесін жетілдіру бойынша берген ұсыныс, пікірлерінің орындалуын талап ету құқығы берілмеген. Өйткені олар өндіріске енгізуге және оның нәтижесіне ұйым үшін жауапты болмағандықтан, өздері анықтаған кемшіліктерді реттеуге қатысуға және ол үшін жауап беруге міндетті емес. Әрі бұл ұсыныстарды ұйым басқармасы қабылдауы немесе қабылдамауы мүмкін.

Ішкі аудитордың тәуелсіздігі, В.В. Скобараның пікірі бойынша, кәсіпорын басшысының немесе оның орынбасарының, директорлар кеңесінің немесе акционерлер жиналысының қол астында, тікелей құзырында болатындықтан, шартты болып табылады.

Сондықтан егер ішкі аудитор қандай да бір бөлім жетекшісіне тәуелді болса, онда ол жауапты тұлғалардың қолайсыз әрекеттеріне объективті пікір айта алмайды деген қауіп-қатер бар. Бұл пікірдің дұрыстығын ішкі аудиттің халықаралық кәсіби стандартына

сүйене отырып дәлелдеуге болады: «ішкі аудит органы басқарманың атқарушы органына бағынышты болмауы тиіс». Басқаша жағдайда, өзінің үстінен қарайтын тұлғаның қызметін тексеру барысында ішкі аудитордың объективтілігі бұзылады. Сол себепті ішкі аудитордың еркін іс-қимылына оның ұйымдық мәртебесі жеткілікті дәрежеде кепіл болуы тиіс.

Ресей еліндегі белгілі ғалым В.Д.Андреевтің пікірі бойынша, ішкі аудиттің ең басты артықшылықтары мынада: ішкі аудиттің жүйелілігі, қолайлылығы, сыртқы аудитке қарағанда аз шығын (ішкі аудитордың қызметі 30-40%-ке арзан) жұмсалатындығы, кез келген сәтте ішкі аудитордың қызметін пайдалану мүмкіндігі, ұйымның жай-күйі, жұмыс пен басқару тәсілі, мәдениеті мен саясаты жайлы терең білетіндігі.

Ішкі аудиттің пайдалылығын, сондай-ақ оның ішкі құжаттарды өз уақытында, әрі қатаң тексеріп, бухгалтерлік есептіліктерге талдау жасайтындығымен, бақылау жүйесінің кемшін тұстарын анықтап, жетекшілікке анықталған кемшіліктерді шұғыл жоюға мүмкіндік беретіндігімен түсіндіруге болады.

Біздің ойымызша, ішкі бақылау мәселелерін зерттеумен айналысып жүрген отандық және алыс-жақын шетел экономистерінің «ішкі аудит өз қызметін ең алдымен ұйым жетекшілігінің мүддесін ескере отырып жүзеге асырады» деген пікірлерінің жөні бар. Себебі ішкі аудит ұйым әкімшілігіне ұйымның бүкіл қаржылық-шаруашылық қызметі туралы ақпарат беріп, заңды бұзуға тосқауыл болатын тиімділігі өте жоғары есеп және ішкі бақылау жүйелерін жасауға ықпал етіп, ұйымның жеке құрылымдық бөлімшелері тапсырған есептерінің дұрыстығын растайды.

Ішкі аудитті кімдердің жүргізетіндігі жайлы әртүрлі көзқарастар қалыптасқан. Мысалы, А.Д.Шеремет пен В.П.Суйцтың пікірлері бойынша ішкі аудитордың қызметін мыналар орындай алады:

- ішкі бақылаудың арнайы қызметі;
- ұйым штатында тұрған ішкі аудиторлар;
- ревизиялық комиссия;
- сыртқы аудиторлар.

Ал Л.В.Сотникованың пікірінше, ішкі аудит қызметін тікелей ұйым қызметкерлері орындауы тиіс, сондықтан ішкі аудитпен тек ұйым қызметкері емес, сыртқы аудиторлар да айналыса алады деген пікір, оның көзқарасынша, қате.

Біздің ойымызша, егер ішкі аудит тұрақты түрде жүзеге асырылып отырса, шаруашылық операцияларына күнделікті бақылау жасауға және басқа да іс-әрекеттерді орындауға мүмкіндік өте көп, ал сырттан мамандарды шақыру экономикалық тұрғыдан тиімсіз. Ал, ішкі аудит қызметі үшін кейбір нақты міндеттерді шешу кезінде сырттан аудиторларды тартуға да болады.

Жалпы кәсіпорындарда алдымен ішкі аудит қызметінің мақсаты мен міндеттерін дұрыс анықтап алу қажет және оны, яғни кәсіпорындағы ішкі аудитті ұйымдастырудың басты мақсаттарын төмендегідей етіп көрсетуге болады:

- кәсіпорынды неғұрлым тиімді басқару және бақылау жүйесін қамтамасыз ету;
- кәсіпорынның қызметтік бөлімдері бойынша ағымдық мәселелерді жедел анықтау;
- кәсіпорынмен оның меншік иелерінің заңдық мүдделерін қорғау;

- кәсіпорын қызметкерлеріне өз қызметтерін тиімді орындауына көмектесу;
- кәсіпорынның шаруашылық операцияларының дұрыстығын тексеру;
- ішкі бақылау жүйесінің тиімділігі мен сенімділігін бағалау.

Ішкі аудитор өз қызметін орындау барысында Қазақстан Республикасының «Аудиторлық қызмет туралы» заңына және оған енгізілген толықтырулар мен өзгертулердің баптары мен тармақтарына, сондайақ аудиторлық қызметтің стандарттарына сүйенеді. Ол өзінің алдына қойған мақсатына жету үшін осы заңда көрсетілген міндеттерді орындап қана қоймай, сонымен бірге кәсіпорында төмендегідей міндеттерді қояды:

- кәсіпорындағы ережелер жүйесінің қолданыстағы нормативтік актілермен және құрылтай құжаттарымен сәйкестігін тексеру, орындалатын жұмыстарының әрбір түріне алынған лицензиясының бар-жоғын, мерзімінің ұзартылғанын қадағалау;
- орындайтын жұмыстарына мемлекеттік тапсырысты жеңіп алу үшін тендерге ұсынылатын құжаттардың мазмұнын, толықтылығын, шынайылығын тексеру;
- орындалатын жұмыстарының көлемін табу, іздестіру жұмыстарын ұйымдастырылу барысын бақылау;
- орындалатын жұмыстарын орындау үшін қабылданған мердігерлік келісімшарттардың, осы келісімге қоса берілетін жобалау-сметалық құжаттардың, өзге де техникалық құжаттардың дұрыстығын тексеру;
- бекітілген құрылыс нормалары мен нормативтерінің сақталуын бақылау;
- өндіріске жұмсалатын материалдардың бекітілген нормасының дұрыстығын әрбір жұмысының түрі, объектілер, калькуляциялық шығын баптары бойынша жобалау-сметалық құжаттарда берілген сметалық нормалардың мәліметтері негізінде тексеру;
- орындалатын жұмыс кестесіне сай орындалу мерзімі мен орындалған жұмыстардың сапасын, жұмыстың технологиясының сақталуын бақылау;
- өндіріс материалдарын, конструкциялары мен тетіктерінің тиімді пайдаланылуын бақылау;
- еңбек ресурстарының, машиналар мен механизмдердің тиімді пайдаланылуын бақылау;
- әрбір жұмыс түрінің, кезеңдерінің, материалдардың сапасын зертханалық талдау жасау арқылы бақылау;
- ашық жерде сақталатын (сусыма) материалдардың дұрыс кірістелуін, өндіріске дұрыс есептен шығарылуын есепті кезең сайын түгендеу жүргізу арқылы бақылау;
- өндіріске есептен шығарылған материалдардың көлемін орындалған жұмыс көлемімен салыстыра отырып тексеру;
- орындалатын жұмыстың жұмыс кестесіне сәйкес орындалу мерзімінен, өндіріс материалдарының бекітілген нормадан ауытқу себептерін, өндірістегі ақаудың себептері мен кінәлі тұлғаларды табу және оған талдау жүргізу т.б.

Жоғарыда келтірілген кәсіпорындағы ішкі аудиттің міндеттері аудиттің барлық міндеттерін қамтиды деген ойдан аулақпыз. Бұл аталғандар тек қана кәсіпорынның өзіне тән ерекшеліктерін ескере отырып негізделген міндеттердің қатарына жататындығын естен шығармау керек.

Кәсіпорында ішкі аудитті ұйымдастырған кезде жұмысты жоспарлауды сол саланың, сондай-ақ ұйымның салалық ерекшеліктерін ескере отырып жүргізген дұрыс. Сондай-ақ ішкі аудитті ұйымдастыруға кәсіпорынның өндіріс ауқымы, құрылымдық ерекшеліктері де ықпал ететінін естен шығармаған дұрыс.

Біздің ойымызша, шағын кәсіпорындарда ішкі аудиттің арнайы бөлімін құру негізсіз, оны тек бөлімшелері бір-бірінен қашық орналасқан, нарықтағы орны тұрақтанған ірі немесе орташа кәсіпорындар қатарына жатқызылатын ұйымдарда ұйымдастырған орынды. Бұған дәл болуы үшін осыған қатысты экономист-ғалымдардың да пікірлерін келтіруді жөн көріп отырмыз. Мәселен, А.К.Макальская ішкі аудитті тек жеке құрылымдық бөлімшелері бар ұйымдарда қолдануды орынды деп есептесе, Ф.Б.Риполь-Сарагоси мен В.Ю.Реутовтардың пікірлерінше, ішкі аудит ұйымның ағымдық, инвестициялық және қаржылық қызметін ішкі басқару жүйесінің ажырамас бөлігі ретінде, әсіресе, ірі және орта экономикалық ұйымдарда құрылуы тиіс. Ал В.В. Бурцевтың ойынша, ішкі аудит келесі ерекшеліктері бар ірі және орта ұйымдарға тән:

- ұйымдық құрылымының күрделілігі;
- филиалдарының көптігі;
- қызмет түрлерінің сан алуандығы;
- басқару органдарының өз менеджерлерінің іс-әрекетін тәуелсіз бағалауды қажет етуі.

Шағын кәсіпорындарда арнайы ішкі аудит қызметін, немесе ішкі аудиторды тағайындамай-ақ, оның орындайтын қызметтерін бас бухгалтер немесе арнайы комиссияға жүктеуге болады. Ал орта немесе ірі кәсіпорындарда ішкі аудит қызметін ұйымдастырған орынды. Себебі мұндай кәсіпорындарда жеке филиалдарынан бөлек, құрылымдық бөлімшелері (учаскелер) құрылыс-монтаж жұмыстарын орындау үшін ұйымның негізгі орналасқан жерінен қашықтағы объектілеріне (сырт аудандарда, кейде басқа облыстардың аумағында) жіберіледі. Әдетте, олар орындайтын жұмыстарын бір объектіде ғана емес, бірнеше объектілерде жүргізеді. Сондай-ақ олар сан алуан түрлі жұмыстарды орындайды. Әрбір салалардағы кәсіпорындардың ерекшеліктері өндіріс ауқымы үлкен ұйымдарда учаскелерінің жұмыс жоспарының орындалуын, жұмыс сапасын, материалдардың, жұмыс күшінің және өзгедей ресурстардың тиімді пайдаланылуын бақылау үшін ішкі аудит қызметін қажет етеді. Ішкі аудитор кәсіпорынның арнайы бағытталған саласының өзіндік ерекшеліктерін күнделікті қызмет барысында зерттеп, құжаттардың көптеген түрлеріне ішінара емес, жаппай тексеру жүргізе алады. Ішкі аудит бөлімі кәсіпорындағы тәжірибесі мен дәлелді ұсыныстарға сүйене отырып, ұйымның даму стратегиясын жасайды. Ішкі аудитор сыртқы аудиторлардың берген қорытындысын терең оқып-зерттеп, онда берілген кемшіліктерді, қателерді жою бойынша өз жоспарын құрайды. Алайда ұйымдағы ішкі аудиттің арнайы қызметі есеп-қаржы қызметінің құрылымдық бөлімшелерінің бірі болмауы керек. Ол тікелей ұйым басшысының немесе акционерлер кеңесінің құзырында болуы тиіс.

Кәсіпорындарда ішкі аудитті ұйымдастырған кезде оның қызметі «Ішкі аудит қызметі туралы ереже» сияқты құжаттармен және ішкі аудит бөлімі қызметкерлерінің қызметтік нұсқауымен реттеліп отыруға тиісті. Қызметтік нұсқауда ішкі аудит бөлімі қызметкерлерінің нақты міндеттері, құқықтары мен жауапкершіліктері көрсетіледі. Ішкі аудит бөлімінің қызметі бөлім жетекшісі жасап, ұйым басшысы бекіткен аудитті жүргізу

жоспарына сәйкес жүзеге асырылады. Нақты тексеру жұмыстарын орындау ішкі аудиттің бағдарламасына сәйкес жүргізіледі. Аудит бағдарламасы аудит жоспарын одан әрі дамытуға негіз болады, әрі тексерудің әрбір нақты бөліктері үшін қажетті аудиторлық процедуралардың тізімін қамтиды. Ішкі аудиторлар, сондай-ақ өзінің жұмысын жүзеге асыру үшін күнтізбелік жұмыс жоспарын жасайды. Оның негізінде жұмыстың ағымдық жоспары (ай, тоқсан) жасалады.

Кәсіпорындарда ішкі аудит қызметін ұйымдастыру кезінде оның құрамына қаржы-экономикалық мәселелеріне бақылау жасайтын аудитордан бөлек инженер маманды да тартқан дұрыс болып табылады. Өйткені әр саланың ерекшелігі мен монтаждау жұмыстарының күрделілігі жұмысты дәл және оңтайлы ұйымдастыруды, міндеттерді дұрыс бөлуді талап етеді. Осы мақсатта инженер-аудитор жобалық-сметалық құжаттарда берілген шешімдердің, технологиялық стандарттардың ережелердің сақталуын бақылайды. Кәсіпорынның объектілеріндегі жұмыстардың технологиялық сапасын бақылап, олардың жұмыс кестесіне сай жүргізілуін, материалдардың ұйымда бекітілген норма бойынша пайдаланылуын, орындалған жұмыс көлемін тексереді. Ұйым жетекшілігінің нұсқаулары мен шешімдерінің бөлім қызметкерлерімен орындалу барысына сараптама жасайды. Ал қаржы-экономикалық мәселелермен айналысатын маман-аудитор өндіріс жоспарының орындалуын, негізділігін, бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың, оны жүргізу әдістемесі мен техникасының дұрыстығын, бухгалтерлік баланс пен есептіліктердің шынайылығын бақылауды жүзеге асырады.

Қазақстан Республикасының әлемдік қауымдастыққа енуімен қатар, халықаралық сапа талаптарына жауап беретін өнім өндіруге талап күшейді. Өйткені өндірістік ақауды өндіріс процесінің соңғы немесе аяқталу сатысында табу қосымша шығындардың туындауына алып келеді. Бір мәртелік тексеру арқылы жүргізілген жұмыстардың белгіленген талаптарға сай екендігіне көз жеткізу мүмкін болмайтындықтан, тапсырыс берушілер кәсіпорыннан жұмыстың сапалы орындалғандығына кепіл болуды талап етеді. Бұл кезде тапсырыс беруші орындалатын әрбір жұмыстың ерекшеліктеріне сәйкес жүзеге асырылғанына сенімді болуы үшін мердігерден сапаны бақылаудың тиімді жүйесін қолданатындығы туралы сапа сертификатын талап етеді.

Зерттеу нәтижесі көрсетіп отырғандай, тұрғызылған ғимараттар мен құрылыстарды пайдалану жүйесіндегі барлық ауытқушылықтардың 90 пайызы жобалау, не құрылысты салу барысында жіберілген қателіктер екені анықталып отыр. Басты себептері: құрылыс өндірісіне қатысушылардың өзара байланысының нашарлығы, жоспарлау мен жобалаудың бастапқы кезеңінде қажетті ақпараттардың жеткіліксіздігі, сапаны бақылау жүйесінің тиімсіздігі, техникалық сараптаманың өз деңгейінде болмауы.

Ұйымда құрылыс жұмыстарының сапасын қамтамасыз ету үшін сапа қызметі құрылады. Ол тек инвестициялық үрдістің жекелеген сатыларын емес, объектінің бүкіл кезеңін, жобалаудан бастап, пайдалануға бергенге дейінгі кезеңді қамтиды. Оның қызметіне жұмыс сапасына байланысты анықтамалар мен нұсқауларды жасау, толықтыру және тарату, жұмыс сапасының белгіленген талаптарға сәйкестігін растайтын құжаттардың сипаты мен көлемін анықтау кіреді.

Сапаны басқару жүйесінде келеңсіз жағдайлар болмас үшін, оны да жүйелі түрде кезең сайын жетекшілік тарапынан тексеріп отырады. Осы мақсатта кәсіпорында сапа жүйесін

де аудиттеген орынды. Сапаны аудиттеу кезіндегі ақпарат алу көздері ретінде нормативтік құжаттарды және алдын ала бақылау жүйесіне арналған тестінің нәтижелерін пайдалануға болады. Сапаны аудиттеудің нормативтік негізі болып сапа жүйесінің стандарттары мен ұйымдағы сапа құжаттары табылады. Бақылауға өндіріс технологиясы, материалдар мен конструкциялар, сондай-ақ жұмысшы-қызметкерлердің біліктілігі алынады.

Жұмыс сапасын бақылау жүйесі табысқа жету үшін қолдау тек басшылық тарапынан емес, жұмысшылар тарапынан да болуы керек. Жүйе жобаны жүзеге асырудың құрамдас бөлігіне айналуы тиіс. Тек осындай қадам ғана ол жұмыстың жоғары сапалылығына кепіл бола алады.

Орындалатын жұмыстың, өндірілетін өнімін техникалық бақылау жүйесінің ерекшелігі инвестициялық процестің жобалау, материалдар мен конструкцияларды дайындау және өнім өндіру кезеңдеріне байланысты. Өйткені өнім сапасы тек мердігердің тарапынан жасалатын сапалық бақылауға емес, ол жасалынған келісімшартына қатысушылардың арасындағы тиімді өзара байланыстарға тәуелді. Өндірілетін өнім адам өміріне қауіпсіз болуы үшін оның сапасын бақылауды жобалау сатысынан бастап, өнім тұтынушының қолына тигенге дейін бақылап отыру қажет.

Кәсіпорынның жұмыс кестесіне сай орындалуын, техникалық талаптар мен стандарттардың сақталуына жиі бақылау жасап отыру - ең күрделі мәселе. Біздің ойымызша, осы мәселені шешудің оңтайлы, әрі тиімді жолы - ұйымда техникалық аудитті ұйымдастыру. Олар өз қызметі барысында жобалық-сметалық құжаттардың, сызбалардың сапасына, әрбір кезеңдерінің жұмыс кестесіне сай сапалы жүргізілуіне, учаскелердің жұмысына тексерулер жүргізеді. Бұдан өзге, техникалық аудит қызметі тапсырыс берушілермен тұрақты байланыста болып, жұмыс сапасы жайлы ақпараттармен алмасып отырады. Техникалық аудитті жүргізетін аудитор өндіріс технологиясын жақсы білетін, әрі бақылауды жүзеге асыру шеберлігіне ие білімді инженер болуы керек. Оның негізгі міндеттері тікелей құрылыс алаңында тексеру жұмыстарын жүргізіп, ол жұмыстың жүргізілу барысын, материалдық-техникалық және еңбек ресурстарымен жабдықталу дәрежесін, жұмыс кестесіне сәйкестігін, жұмыс кезеңдерінің сапасын тексеру, өнім сапасын бақылау бойынша жұмыстардың орындалу барысы жайлы ақпараттармен ұйым жетекшілігін қамтамасыз ету, тексеру нәтижесі бойынша есеп беру, өткізілген тексерулер мен сараптамалардың сипаты мен санын, табылған ақаулардың сипаты мен түрін, оларды жөндеу бойынша шараларды жазу, өндіріс материалдарын сынау зертханасының жұмысын бақылау, т.б.

Техникалық аудит қызметі кәсіпорынның аудиторлық тексеру бағдарламасын жасау барысында орындалатын жұмыстардың күрделілігі, табиғи-климаттық шарттар, жобаның орындалу барысын бақылауды ұйымдастыру тәсілі, тапсырыс берушінің талабы, жоба құны, өндірісінің технологиясында жаңалықтарды пайдалану ауқымын неғұрлым кең тараған қателердің тізімі секілді көрсеткіштерді ескеруі керек.

Осылайша кәсіпорында ішкі аудитті ұйымдастыру оның өндірісінің күрделілігімен, ұйымдық-құқықтық ерекшеліктерімен, өнім құруға қатысушылардың көптігімен айқындалады. Ішкі аудит тікелей ұйымның ерекшеліктерін, оның өндірістік бағыттарын, ұйымдық құрылымын, өндірістік байланыс нысандарын ескереді.

Сонымен, ішкі аудит қызметі өз міндетіне жататын төмендегідей нақты қызметтерді орындаумен анықталады:

- кәсіпорынның қолданыстағы заңдылықтарға сай саясатын жасауға бағытталған бақылау жүйесін тексеру;
- кәсіпорын қызметінің тиімділігін бағалау;
- алға қойған стратегиялық мақсаттарға қол жеткізу деңгейін тексеру;
- шешім қабылдау кезінде пайдаланылатын ақпараттардың шынайылығын растау.

Қорыта келгенде, ішкі аудит кәсіпорынның басқарушыларына өз қызметін тиімді орындауға көмектесіп, ұйым мен жеке бөлімшелердің алдына қойылған мақсаттар мен міндеттерді шешу барысында кәсіпорын активтерінің оңтайлы пайдаланылатындығына сенімін нығайтады, сондай-ақ тиімді ұсыныстарды жасап, оның орындалуын бақылауға мүмкіндік береді. Ішкі аудитті ұйымдастыру әдістемесі мен техникалық аудитті жүргізу кәсіпорындар үшін тиімді жәнеде қажет деп есептейміз.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 *Международные стандарты аудита в Казахстане.* - Алматы: Раритет, 2001. Т. 1,2.—260с.
- 2 *Дюсембаев К.Ш. Теория аудита.* –Алматы: Экономика, 1998. -245с.
- 3 *Шеремет А.Д., Суйц В.П. Аудит: Учебное пособие.* – М.: ИНФРА-М, 1995. –240с.
- 4 *Тойгашинова К.Т., Султанова Б.Б. Методические основы внутреннего контроля на железнодорожном транспорте, пути их совершенствования.*-Алматы: Полиграф-сервис, 2000.-38с.
- 5 *Тулегенов Е.Т., Габбасова Ш.М. Внутренний аудит в системе управления предприятием // Бухгалтерский учет и аудит.* - 2002. X21. - с. 52-55.
- 6 *Суйц В.П., Ахметбеков А.Н., Дубровина Т.А. Аудит: общий, банковский, страховой: Учебник.*-М.: ИНФРА-М,2002.-302с.
- 7 *Скобара В.В. Аудит: Методология и организация.*-М.: Дело и сервис, 1998
- 8 *Бурцев В.В. Деятельность внутренних аудиторов и внутренних ревизоров: сравнительные аспекты //Аудитор.* 1999. №1-2. с.31-33
- 9 *Макальская А.К. Внутренний аудит: Учебно-практическое пособие.* – М: «Дело и Сервис», 2000. – 80 с.
- 10 *Жакипбеков С. Методология и организация внутреннего аудита: Автореф. дисс. ...д.э.н.* –Алматы. 2005 -42с.
- 11 *Андреев В.Д. Внутренний аудит. Учебное пособие.* -М.: Финансы и статистика, 2003г.– 455 с.
- 12 *Богомолов А.М., Голощапов Н.Л. Внутренний аудит. Организация и методика проведения.* – М.: «Экзамен», 1999. – 192с.
- 13 *Сотникова Л.В. Внутренний контроль и аудит. Учебник.* – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 239 с.

- 14 Қазақстан Республикасының «Аудиторлық қызмет туралы заңы». өзгертулері және толықтыруларымен. ҚР аудиторлар палатасы. – Алматы. 2006. 55б.
- 15 Риполь-Сарагоси Ф.Б., Реутов В.Ю. Внутренний аудит: организация и планирование.-Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.-189 с.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

**объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год**

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

О. РАХМЕТОВ,

аспирант, Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ АҚШ: БЮДЖЕТТІҢ ОРЫНДАЛУЫН ТЕКСЕРУ ИНСТИТУТТАРЫН САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ

Мемлекеттерді бір-бірімен экономикалық тұрғыдан салыстыру мақсатында жалпы ішкі өнім көрсеткішімен қатар бюджет көлемі және оның дефицит немесе профицит көрсетіліп қолданылады. Бюджет арқылы мемлекеттің әл-ахуалын байқап сынауға болады. Бюджет ұғымына мынандай түсініктеме беруге болады:

«белгілі бір ұйымның (жанұя, корпорация, мемлекет) қаржылық жағдайын және болашақ жоспарларын, оның ішінде кірістер, шығындар, бағдарламалар мен мақсаттар туралы ақпараттарды, айқындайтын құжат немесе құжаттар жинағы» [1].

Осы құжатты немесе құжаттар жинағын дайындау дүбара қиын істерді және ұзақ уақытты талап етеді. Әрбір мемлекет өзіндік ерекшелігі бар бюджеттік үрдісті бастан кешеді. Негізінде бюджеттік үрдіс көптеген мемлекеттерге ортақ төрт сатыдан тұрады: бюджетті дайындау; бюджетті қабылдау; бюджетті атқару; бюджетті атқарылуын бақылау мен бағалау. Осы жұмыста бюджеттік үрдістің соңғы сатысын жүзеге асыратын, яғни Америка Құрама Штаттарының (АҚШ) Мемлекет Жауапкершілігі Офисы (МЖО) мен Қазақстан Республикасы (ҚР) Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі Есеп комитеті (Есеп комитеті) сияқты мемлекеттің ең басты бюджетіне сыртқы аудит жүргізетін мемлекеттік институттар қарастырылады. Ең басты бюджет деп АҚШ-ның федералды бюджетіне және ҚР-ның республикалық бюджетіне қатысты қолданылады. Ал сыртқы аудит жүргізетін деп сипатталынды себебі олар мемлекеттің Атқару билігін бақылайды және тәуелсіз бағалау үшін сол билікке бағынбайды.

Осы жұмыста МЖО мен Есеп комитеті, олардың мақсаттары, міндеттері, құрылымы және басқа қатысты қасиеттері қарастырылады. Және де, олардың мықты және осал жақтары белгіленеді. Осының бәрі екі институтты салыстырмалы талдау жасау арқылы олардың ортақ және ерекше белгілерін анықтауға мүмкіншілік береді. Талдаулардың нәтижесі осы институттардың қазіргі заманға сай дамуына үлес қосатын ұсыныстарды айқындауға көмек береді.

Бюджеттік кірісі мен шығысының көлемі бойынша АҚШ әлем мемлекеттері арасында ең жоғарғы орында тұр. Конгресс жанындағы Бюджет Офисінің тарихи мағлұматына сәйкес 2007 жылы АҚШ-ның үкіметінің кірісі \$2 568,2 миллиард, ал шығысы \$2 730,2 миллиард АҚШ долларын құраған. Осындай қомақты қаражатты американдықтарға пайда тигізетіндей тиімді түрде пайдалану мақсатында АҚШ үкіметі әрі ұзақ, әрі қиыншылықтарға толы сатылардан өтеді.

Ең ақырғы саты болып бюджетті атқарылуын бақылау мен бағалау сатысы ең даусыз, ең тыныш, ең аз саясиландырылған болып табылады. Бұл саты ішкі және сыртқы тексерушілермен жүргізіледі. Басқару және Бюджет Офисінің А-11 Анықтамасы (OMB's Circular No. A-11), 1978 жылғы Бас Инспектор жөніндегі Заң (the Inspector General Act

of 1978), 1990 жылғы Бас Қаржы Офицері жөніндегі Заң (the Chief Financial Officers Act of 1990) және басқа заңдарға сәйкес ішкі тексеруді атқарушы биліктің өз қызметкерлері жүргізеді.

1921 жылдың Бюджет және есеп жөніндегі Заң бойынша жылдың МЖО федералды үкіметтің бас сыртқы тексерушісі мен бағалаушысы болып табылады. Бастапқы сексен жыл бойы Басты Есеп Офисі деп аталатын, тек 2004 жылдан бастап Мемлекеттік Жауапкершілік Офисі болып өзгертілді. Федералды үкіметтің ішінара реформалары мен Конгресс қажеттіліктерінің өзгеруіне байланысты МЖО ұдайы дамып, жаңаланып келеді. Әзір де федералды үкіметтің есеп-шоттары мен қаражаттарын тексеріп келеді, бірақ бұрынғыдан аздау себебі қазіргі заман талабына сай саяси талдауды көбірек жүргізеді. МЖО федералды бағдарламалардың нәтижелерін бағалап, олардың іске асырылуы, я асырылмауы мүмкіншілігін анықтайды. Негізінде, федералды бюджеттен ақша бөлінген кез-келген бағдарламаны тексеру МЖО-ның құзырына жата алады.

Мемлекеттік институттардың мақсаты мен міндеттерін олардың ресми құжаттарын алып көрсеткен жөн:

МЖО, Конгресстің аудит жүргізу, бағалау және тексеру құралы, Конгресстің конституциялық міндеттерінің атқарылуын қолдау үшін және федералдық үкіметтің Америка халқы алдындағы жауапкершілігі мен қызметінің орындалуын жетілдіруге көмектесу үшін құрылған. МЖО халық қорының пайдалануын тексереді; федералдық бағдарламалар мен саясатты бағалайды; Конгресстің ақпараттандырылған парасатты, саяси мен қор бөлу шешімдерін қабылдау үшін талдаулар, ұсыныстар мен басқа да қолғабыс жасайды. Жауапкершілік, адалдық пен сенімділік сияқты басты қағидаларға сүйенген МЖО-ның дұрыс үкіметке деген таза пейілі айқын [2].

МЖО-ның басшысы Құрама Штаттарының Бас Қаржы Инспекторы болып табылады. 1980 жылғы МЖО Актісіне сәйкес Бас Қаржы Инспекторы Сенаттың қолдауымен Президент тағайындайды. Яғни, орын босаған кезде Конгресс арнайы комиссия құру арқылы кем дегенде үш үміткер кіретін тізім дайындап, Президент қарауына ұсынады. Президент Сенаттың рұқсатымен ғана үміткерді тағайындайды. Қызмет мерзімі 15 жылды құрайды және әрі қайта сайлана алмайды [2].

Қазіргі таңда, МЖО қызметкерлерінің саны 3300 адамды құрайды, оның екіден-үші Вашингтондағы Басты Штаб-пәтерінде жұмыс істесе, ал қалғаны АҚШ-ның 11 ірі қаласында орналасқан аймақтық бөлімдерінде жұмыс істейді. Қызметкерлері өте алуан түрлі мамандықтар иелері. Тек қана есепшілер мен аудиторлар ғана емес, сонымен қатар экономисттер, заңгерлер, қоғамтанушылар, ақпаратты технологиялар мамандары, саяси талдаушылар, денсаулық сақтау эксперттері және басқа да мамандар бар. Сол себептен, бос орынға біліктілік сұранысы әр түрлі болып келеді және бос орынға үміткерлерге қойылатын талаптар өте жоғары. Оның бір дәлелі ретінде, Мемлекеттік Қызметке Серіктестік пен Американ Университеті жанындағы Мемлекеттік Саясатты Атқарылуын Зерттеу Институтының жүргізген сауалдамасына сәйкес 2007 жылы МЖО федералды үкіметтегі ең жақсы жұмыс орны деген тізімде екінші болып бағаланды. Осындай 12 жерде жайғасқан 3300 қызметкерді басқару үшін МЖО құрылымы өте күрделі болып табылады.

Басқа федералдық агенттіктер сияқты МЖО да, өзінің Бас Инспекторы, Басты Қаржы Қызметкері мен басқалары бар. Және де МЖО-ның өзін де басқа аудиторлар тексереді, ол үлкен төрттік аудиторлар сияқты жекеше немесе Канаданың Бас Аудитор Офисі сияқты мемлекеттік болуы мүмкін.

Жоғарыда аталған Конгресстің көмекшісі қызметінен басқа МЖО әр түрлі мемлекеттік аудит пен бақылау стандарттарын шығарады. Мысалы, *Мемлекеттік Аудит Стандартты* деген (сырты сары болғасын «Сары Кітап» деп аталып кеткен) мемлекеттік ұйымдарды, бағдарламаларды, қызметтерге аудит жүргізу стандарттарын шығарады, және оған қоса мемлекеттен қаржылай көмек алатын мемлекеттік емес ұйымдарды да тексеру стандарттары кіргізілген. Сонымен қатар, Федералды Үкіметтегі Ішінара Бақылау Стандарттары атпен мемлекеттік органдардағы ішкі бақылау үрдістерін құрудың және де бұрыс басқару мен алаяқтыққа бейім аумақтарды айқындап шешудің жолдарын қамтитын стандарттар шығарады.

Атап өткен артықшылықтарына қарамастан, қазіргі таңда МЖО-ның екі кемшілігі белгілі:

- Қаншама зерттеулер, пікірлер мен ұсыныстар бергенімен, барлық билік Конгресс қолында. Кейбір кездерде, бір жакты толықтай дәлелденген ақпарат пен зерттеуге иеленген жағдайда МЖО сол бағдарламаны жаба алуы мүмкін, бірақ Конгресс арқылы ғана.

- Кейбір жағдайларда МЖО өзіне керекті ақпаратты, яғни салық төлеушілердің ақшасы қайда кеткені туралы, ала алмайды. Мысалы, 2002 жылғы Уолкер қарсы Чейни сот процесінің себебі МЖО бір әскери бағдарламадан қаржылық ақпараттың құпия болғандығынан ала алмады.

Осыған қарамастан, әлі де МЖО ең қуатты тәуелсіз ұйымдардың бірі болып табылады.

Қазақстан Республикасының Есеп комитеті. Есеп комитетінің қайнар-көзі, құрылу процедурасы мен жауапкершілігі Қазақстан Республикасының Конституциясында көрсетілген. Жалпыхалықтық референдумда Конституция қабылданғаннан кейін, 1996 жылдың сәуірінде «Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитеті туралы Ереже» атты Президенттің Жарлығы шығады. Осы Жарлық Есеп комитетінің ережелерін, құқықтарын, міндеттерін мен қағидаларын белгіледі және де осы негіздер 2004 жылы қабылдаған Бюджеттік Кодексіне енгізілді. Мемлекетіміздің Ата Заңы мен басқа да басты заңдарында көрсетілуі Есеп комитетінің маңыздылығы мен білектілігін айқындайды. Есеп комитетінің негізгі күші оның республикалық бюджеттің атқарылуы жөніндегі басты есептеме болып табылады. Сол есептеме атқарушы биліктің есептемесімен Парламентте салыстырылады. Егер де екі есептеменің айырмашылығы тым көп болса, онда Есеп комитетінің есептемесі бастапқы болғандықтан атқарушы билік, Премьер-министрді қосқанда, орнынан босатылуы мүмкін.

Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитетінің (бұдан әрі – Есеп комитеті) миссиясы тәуелсіз сыртқы бақылауды жүргізу арқылы қоғам мүддесіне сай мемлекеттің қаржы ресурстары мен активтерін басқарудың ашықтығы мен есептілігін және тиімділігін арттыруға жәрдемдесу болып табылады. Заңнамалық және әдіснамалық базаны жетілдіру, бақылау-талдау жұмыстарының озық әдістерін енгізу арқылы мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесінің одан әрі дамуына қол жеткізіледі. Сөйтіп, түпкілікті нәтижесінде бұл мемлекеттік қаржы тәртібі деңгейінің артуына әсер етеді [3].

Есеп комитеті 9 комитет мүшесі, соның ішінде Төраға, және комитеттің аппаратынан құралады. Есеп комитетінің Төрағасын Президент тағайындайды, және оған қоса Президент екі комитет мүшесін тағайындайды. Парламенттің екі палатасы үш-үш мүшеден, яғни Сенат үшеуін және Мәжіліс үшеуін, сайлайды. Барлығы тоғыз мүше басты бақылаушылар болып табылады. Комитет мүшесі болу үшін экономикалық білімге қоса бір салада маман болу керек. Негізінде, тағайындалған мүшелер бұрынғы министрлер, вице-министрлер немесе Президент Әкімшілігінде істеген қызметкерлер, әсіресе Мемлекеттік инспекторлар бөлімінен, болып табылады. Комитет мүшелері бес жылға тағайындалады және қайта тағайындалу мүмкіншілігіне ие.

2007 жылы Есеп комитеті аппаратының саны 70 адамды құраған және оның 48 Ревизор статусына ие.[4] Ревизор статусын алу үшін көптеген тесттер мен сертификациядан өту міндетті және Есеп комитетінің аппаратында еңбек тәжірибесі мол болу керек.

Жоғарғы Аудит Институттарының Халықаралық Ұйымы (ИНТОСАЙ), Жоғарғы Аудит Институттарының Еуропалық Ұйымы (ЕУРОСАЙ) және басқа беделді халықаралық ұйымдарға Есеп комитеті мүше ретінде кіреді. Осы ұйымдар Есеп комитетінің дамуы мен жақсаруына көмектеседі, әсіресе қызметкерлеріне арнайы оқулар ұйымдастырады.

Енді, қазіргі таңдағы Есеп комитетінің кемшіліктеріне тоқтала өтсек:

➤ Үкіметтің өзіндік ішкі бақылау комитетінің болуы Есеп комитетінің жұмысына кейбір кездерде кедергі жасайды, әсіресе толықтай мемлекетке бағынышты ұлттық және акционерлік компаниялардан ақпарат сұраған кезде;

➤ Есеп комитетінің құрамы аздығынан қиыншылықтарға кездеседі, әсіресе атқарушы билікте ақпараттық технологиялардың тым нашар пайдалануы ауыртпалықтар туғызады;

➤ Есеп комитетінің ұсыныстары мен есептемелерінің күші тікелей басшылыққа байланысты себебі қазіргі Төрағаның беделділігінің кесірінен Парламент пен Үкімет тыңдайды, ал алдында солай емес еді;

➤ Құрылғанына он үш жыл ғана өткендіктен бе немесе қызметкерлердің орнықты еместігінен бе немесе көптеген реформалардың кесірінен, әлі де Есеп комитетінің тәжірибесінің жетіспейтіндігі және бақылау үрдісінің бір қалыпты күйге келтірілмегендігі байқалады.

МЖО мен Есеп комитеті: ұқсастықтар мен айырмашылықтар. Ендігі кезекте қарастырылып жатқан екі институттың арасындағы ұқсастықтар мен айырмашылықтарын анықтап көрсетсек. Есеп комитеті мен МЖО арасында көптеген ұқсастықтар бар өйткені олардың негізгі құрылу себебі де бір болғасын. Басты ұқсастықтар төмендегідей болып табылады:

- екеуі де бюджеттік үрдістің соңғы сатысына – бақылау пен бағалау – жауапты;
- екеуі де мемлекеттік жоғарғы бақылау институты;
- екеуі де жоғарғы деңгейдегі бюджеттерді ғана бағытталған: АҚШ федералды бюджеті мен ҚР республикалық бюджеті;
- екеуі де сыртқы бақылау жүргізеді – олар атқарушы үкіметке бағынбағандықтан сыртқы болып табылады және сондықтан тәуелсіз ой шығара алады;
- екеуі де тарихи бақылау жүргізеді – олар бюджеттік бағдарламаларды атқарылған кейін ғана бақылайды;

- екеуі де жоғарғы деңгейдегі бюджеттік қаржының жіберілген кез-келген бағдарламаны тексеруге құқылы;
- екеуі де жергілікті бюджеттерге араласып тексере алмайды егер жоғарғы деңгейдегі бюджеттен түскен қаржы болмаса;
- екеуі де заң шығарушы және атқарушы биліктерге ұсыныстар, есептемелер мен дәлелдемелер жасай алады;
- екеуі де сыртқы бақылаудан өтуге міндетті, халықаралық немесе басқа да аттестациядан өткен бақылаушы жүйелі түрде өткізе алады.

Көптеген маңызды ұқсастықтарға қарамастан, екі институт арасында айырмашылықтар да жеткілікті және олардың көбісі саяси жүйелердің әр түрлі болғандығынан. Айырмашылықтарды 1 кесте арқылы көрсету ыңғайлы, әрі түсінікті болып отыр.

Екі институттың көлемін айырмашылық ретінде қарастырылмады себебі екі мемлекеттің де көлемі бірдей емес. Жауапкершілігі, басшысы мен құрылымы сияқты айырмашылықтар аталып өткен саяси жүйелердің әр түрлілігінен туындап отыр. Ал сапалық бақылау мен стандарттарды шығару сияқты айырмашылықтар Есеп комитетінің стратегиялық жоспарына қарағанда жақын арада болмайтындығына сенеміз.

1. МЖО мен Есеп комитеті арасындағы басты айырмашылықтар

МЖО	Есеп комитеті
Конгреске жауапты	Парламент пен Президентке жауапты
Басшысы – Бас Қаржы Инспекторы – Конгресспен ұсынылған тізімнен Президент сайлайды. Қызмет мерзімі: 15 жыл. Тек қана Конгресс импичмент үрдісі арқылы басшысын орнынан босата алады.	Басшысы – Комитет Төрағасы – Президент тағайындайды. Президент тағы да 2 мүшесін, ал Сенат пен Мәжіліс әрқайсысы 3 мүшеден тағайындайды. Барлығы – 9 мүше. Қызмет мерзімі: 5 жыл. Тек қана Президент басшысын орнынан босата алады.
Бағдарламаларды қаржылық бақылауға қарағанда сапалық, тиімділік және өнімділік бағалау көбірек. Сол себептен көптеген қызметкерлердің экономикалық маман иесі болуы қажетті емес.	Бағдарламаларды сапалық, тиімділік және өнімділік бағалауға қарағанда қаржылық бақылау көбірек. Сол себептен көптеген қызметкерлердің экономикалық маман иесі болуы қажет.
Мемлекеттік бақылау стандарттарын дамытады және шығарады	Өзір істемейді, енді ғана мемлекеттік бақылау стандарттарын дамытуға және шығаруға кірісейін деп жатыр
Атқарушы биліктің органы немесе жеке бизнес компаниялары сияқты құрылымға ие	Заң шығарушы биліктің комитеті сияқты құрылымға ие
Негізгі заңи қайнар-көзі: 1921 жылғы Бюджет және есеп жөніндегі Заң.	Негізгі заңи қайнар-көзі: ҚР Конституциясы

Болашаққа даму ұсыныстары. АҚШ Мемлекеттік Жауапкершілік Офисі мен ҚР Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі Есеп комитеті екі елдің де саяси жүйесінің аса маңызды, әрі өзекті бөлігі болып табылады. Болашаққа қарқынды даму үшін екі институтта 2007 жылы стратегиялық жоспарларын қабылдады. Төмендегі 2 кестеде сол жоспарланған алынған басты стратегиялық нысаналар көрсетілген:

Стратегиялық жоспарларға қарасақ Есеп комитеті алдында бақылау және бағалау үрдісін бір қалыпты жүйеге келтіру басты орында тұр, ал МЖО алдында көптеген аса ауыр қиыншылықтар тұр себебі денсаулық сақтау және әлеуметтік қамтамасыздандыруға кетіп жатқан шығындар кесірінен федералды бюджеттің дефициті жылдан жылға қатты өсіп келе жатыр. Оған қоса, Ауғанстан мен Ирак соғыстарына кетіп жатқан шығындар, атқарушы биліктің жауапсыз қаржы саясаты және заң шығарушы билік өкілдерінің өздерінің ғана сайланған жерлерін ойлауы онсызда ауыр жағдайды тұңшықтырып жатыр. Көріп отырғанымыздай МЖО-нің стратегиялық нысаналары осы мәселелерге байланысты. Бірақ, барлығын МЖО-нің өзі шеше алмайды. Тек қана Конгресс, халық қалаулылары, көптеген мәселелерді шеше алады. Әсіресе, Конгресстің екі институтының – Конгресстік Бюджет Офісі мен МЖО – мағызы зор. Конгресстік Бюджет Офісі федералды бағдарламаның жүзеге аспай тұрып тексереді, ал МЖО атқарылып болғаннан кейін.

**2. Есеп комитетінің 2007-2011 жылдарға және МЖО-нің
2007-2012 жылдарға жоспарланған стратегиялық нысаналары**

Есеп комитеті*	МЖО**
1. Үкіметке, уәкілетті мемлекеттік органдарға және бақылау объектілеріне нормативтік құқықтық актілерді жетілдіру, бюджет қаражаты мен мемлекет активтерін тиімді пайдалану жөнінде ұсыныстар беру арқылы экономиканың мемлекеттік секторында қаржы тәртібінің деңгейін арттыру. 2. Мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесін заң жүзінде нығайту, мемлекеттік қаржылық бақылау стандарттарын әзірлеу, сыртқы бақылау жүргізу ережесін әзірлеп, қабылдау, қаржылық бұзушылықтар бойынша зерттеулер жүргізу арқылы мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесін жетілдіру	1. Америка халқының әл-ауқаты мен экономикалық жағдайына қауіп төндіретін мәселелерді шешу үшін Конгресс пен федералды үкіметке уақытысында сапалы қызмет көрсету 2. Әлемнің өзгерістері мен халықаралық қауіпсіздік мәселелеріне нақты жауап табу үшін Конгресс пен федералды үкіметке уақытысында сапалы қызмет көрсету 3. Федералды бағдарламаларды сан алуан түрлі қайта бағалау жүргізу арқылы үкіметтің дамуына жәрдем беру 4. Федералды агенттік моделі және әлемдік деңгейдегі кәсіби ұйым ретінде МЖО-ның құндылығы мен маңыздылығын арттыру
Сілтеме: *Есеп комитетінің 2009-2011 жылдарға арналған стратегиялық жоспары: http://www.esep.kz **2007-2012 жылдарға арналған МЖО Стратегиялық жоспары: http://www.gao.gov/sp/d071sp.pdf	

АҚШ-ның мемлекет институттарының ішінаралық қарым-қатынастары мен үрдістері бір қалыпты жүйелендіріліп дамытылған. АҚШ әлемдегі ең дамыған саяси жүйе мен құрылымға ие. МЖО бір ғасырға жуық уақыт бойы заманға сәйкес дамып келе жатыр. Институт атының Бас Есеп Офісінен Мемлекеттік Жауапкершілік Офісіне өзгертілуі соның дәлелі болып табылады. Тарих жорамал емес, әсіресе соңғы ғасыр, ол нағыз деректерден құралған. Тарихтан көр нәрсені үйренуге болады. Айтайын дегенім, Қазақстан АҚШ-ның даму тарихы арқылы көптеген нәрселерді үйренуге мүмкіншілігі бар, тек қана жақсы жақтарын ғана емес, сонымен қатар қателіктерін де зерттеп Қазақстанда қайталанбайтындай жағдай туғызуға болады. Тіпті, МЖО құрамында шетелдік бақылау

институттарына арналған халықаралық келуші бағдарламасы бар. Сол бағдарлама арқылы Есеп комитеті МЖО-не сапар шегіп, оның құрылымымен, қызметімен және жаңа бақылау жүргізу әдістерімен танысуға мүмкіншілік бар. Сонымен қатар, екі институт арасындағы өзара қатынастың дамытылуы екі мемлекеттің де арасындағы қатынасты достастық бағытында дамытатыны айқын.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Lee, Robert, Ronald Johnson and Philip Joyce. *Public Budgeting Systems*. 8th ed. Jones and Bartlett Publishers. 2008. 17-бем.
2. *A Glossary of Terms Used in the Federal Budget Process*. GAO-05-734SP. September 2005. АҚШ МЖО ресми сайты: <http://www.gao.gov>
3. Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитетінің 2009-2011 жылдарға арналған стратегиялық жоспары. 31.08.2009 Есен комитетінің ресми сайтынан алынды. Сілтеме: <http://www.esep.kz/first2.php?lang=kaz&mid=97>
4. Есен Комитетінің ресми сайты: <http://www.esep.kz>

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА**

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на
2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского
Университета Дружбы Народов (РУДН)

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и
«Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

О. РАХМЕТОВ,

аспирант, Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ АҚШ: БЮДЖЕТТІК ҮРДІС

Қазіргі таңда, жер бетінде алты миллиардтан астам халықты біріктіретін екі жүзге жуық мемлекет бар. Ғаламдану заманында көптеген адамдар басқа елді, оның мәдениетін, діні мен тілін білуге құштарлық білдіруде. Мемлекеттерді бір-бірімен экономикалық тұрғыдан салыстыру мақсатында жалпы ішкі өнім көрсеткішімен қатар бюджет көлемі және оның дефицит немесе профицит көрсетіліп қолданылады. Бюджет арқылы мемлекеттің әл-ахуалын байқап сынауға болады. Бюджет ұғымына мынандай түсініктеме беруге болады:

«белгілі бір ұйымның (жанұя, корпорация, мемлекет) қаржылық жағдайын және болашақ жоспарларын, оның ішінде кірістер, шығындар, бағдарламалар мен мақсаттар туралы ақпараттарды, айқындайтын құжат немесе құжаттар жинағы».[1]

Осы құжатты немесе құжаттар жинағын дайындау дүбара қиын істерді және ұзақ уақытты талап етеді. Әрбір мемлекет өзіндік ерекшелігі бар бюджеттік үрдісті бастан кешеді. Негізінде бюджеттік үрдіс көптеген мемлекеттерге ортақ төрт сатыдан тұрады: бюджетті дайындау; бюджетті қабылдау; бюджетті атқару; бюджетті атқарылуын бақылау мен бағалау. Осы жұмыста бюджеттік үрдістің соңғы сатысын жүзеге асыратын, яғни Америка Құрама Штаттарының (АҚШ) Мемлекет Жауапкершілігі Офисы (МЖО) мен Қазақстан Республикасы (ҚР) Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі Есеп комитеті (Есеп комитеті) сияқты мемлекеттің ең басты бюджетіне сыртқы аудит жүргізетін мемлекеттік институттар қарастырылады. Ең басты бюджет деп АҚШ-ның федералды бюджетіне және ҚР-ның республикалық бюджетіне қатысты қолданылады. Ал сыртқы аудит жүргізетін деп сипатталынды себебі олар мемлекеттің Атқару билігін бақылайды және тәуелсіз бағалау үшін сол Билікке бағынбайды.

Осы жұмыста МЖО мен Есеп комитеті, олардың мақсаттары, міндеттері, құрылымы және басқа қатысты қасиеттері қарастырылады.

Америка Құрама Штаттарының бюджеттік үрдісі. Бюджеттік кірісі мен шығысының көлемі бойынша АҚШ әлем мемлекеттері арасында ең жоғарғы орында тұр. Конгресс жанындағы Бюджет Офисінің тарихи мағлұматына сәйкес 2007 жылы АҚШ-ның үкіметінің кірісі \$2 568,2 миллиард, ал шығысы \$2 730,2 миллиард АҚШ долларын құраған. Осындай қомақты қаражатты американдықтарға пайда тигізетіндей тиімді түрде пайдалану мақсатында АҚШ үкіметі төмендегідей әрі ұзақ, әрі қиыншылықтарға толы сатылардан өтеді:

I. Бюджетті дайындау – белгілі бір жылға немесе кезекті жылдарға атқарушы биліктің барлық тармақтарының керекті қаражатын жоспарлау және құру үрдісі. Бұл үрдіс 9-12 айға дейінгі уақытты алады және ақпан айының бірінше дүйсенбісінде біту керек. Өйткені сол күні атқарушы биліктің басшысы Президент соңғы баламасын Конгресске сұраным ретінде жібереді.

II. Бюджетті қабылдау – Президент өткізгеннен кейін, Конгресс бюджеттік қаражатты өзіндік орналастыруды бастайды. Бұл үрдіс 8 ай ішінде бітуі тиіс, яғни бірінші қазанға

дейін. Бірақ атқарушы мен заң шығарушы билік арасындағы көптеген дауларға байланысты уақытысында сирек бітеді.

III. Бюджетті атқару – Барлық федералды департаменттер, агенттіктер Конгресс қабылдаған бюджеттік қаржыны бөлу Заңын алғаннан кейін, сонда көрсетілген бағдарламаларды жүзеге асыруды бастайды. Бұл саты тура бір жылды алады, нақтырақ айтсақ бірінші қазаннан отызыншы қыркүйек айына дейін.

IV. Бюджетті атқарылуын бақылау мен бағалау – атқарушы биліктің бағдарламаларды бюджеттік қаржыны бөлу туралы заңға және басқа да заңдарға сәйкес орындағандығын бақылау және бағалау үрдісі. Бұл саты 6-9 ай уақытты алады және бюджет жылы аяқталғаннан кейін басталады.

Қарап көрсек, бір бюджеттік жылды қамтитын циклды толықтай өткізу үшін үш жылдан астам уақыт қажет.

Ең ақырғы саты болып бюджетті атқарылуын бақылау мен бағалау сатысы ең даусыз, ең тыныш, ең аз саясиландырылған болып табылады. Бұл саты ішкі және сыртқы тексерушілермен жүргізіледі. Басқару және Бюджет Офисының А-11 Анықтамасы (OMB's Circular No. A-11), 1978 жылғы Бас Инспектор жөніндегі Заң (the Inspector General Act of 1978), 1990 жылғы Бас Қаржы Офицері жөніндегі Заң (the Chief Financial Officers Act of 1990) және басқа заңдарға сәйкес ішкі тексеруді атқарушы биліктің өз қызметкерлері жүргізеді.

1921 жылдың Бюджет және есеп жөніндегі Заң бойынша жылдың МЖО федералды үкіметтің бас сыртқы тексерушісі мен бағалаушысы болып табылады. Бастапқы сексен жыл бойы Басты Есеп Офисі деп аталатын, тек 2004 жылдан бастап Мемлекеттік Жауапкершілік Офисі болып өзгертілді. Федералды үкіметтің ішінара реформалары мен Конгресс қажеттіліктерінің өзгеруіне байланысты МЖО ұдайы дамып, жаңаланып келеді. Өзі де федералды үкіметтің есеп-шоттары мен қаражаттарын тексеріп келеді, бірақ бұрынғыдан аздау себебі қазіргі заман талабына сай саяси талдауды көбірек жүргізеді. МЖО федералды бағдарламалардың нәтижелерін бағалап, олардың іске асырылу, я асырылмау мүмкіншілігін анықтайды. Негізінде, федералды бюджеттен ақша бөлінген кез-келген бағдарламаны тексеру МЖО-ның құзырына жата алады.

Мемлекеттік институттардың мақсаты мен міндеттерін олардың ресми құжаттарын алып көрсеткен жөн:

МЖО, Конгресстің аудит жүргізу, бағалау және тексеру құралы, Конгресстің конституциялық міндеттерінің атқарылуын қолдау үшін және федералдық үкіметтің Америка халқы алдындағы жауапкершілігі мен қызметінің орындалуын жетілдіруге көмектесу үшін құрылған. МЖО халық қорының пайдалануын тексереді; федералдық бағдарламалар мен саясатты бағалайды; Конгресстің ақпараттандырылған парасатты, саяси мен қор бөлу шешімдерін қабылдау үшін талдаулар, ұсыныстар мен басқа да қолғабыс жасайды. Жауапкершілік, адалдық пен сенімділік сияқты басты қағидаларға сүйенген МЖО-нің дұрыс үкіметке деген таза пейілі айқын [2].

МЖО-ның басшысы Құрама Штаттарының Бас Қаржы Инспекторы болып табылады. 1980 жылғы МЖО Актісіне сәйкес Бас Қаржы Инспекторы Сенаттың қолдауымен Президент тағайындайды. Яғни, орын босаған кезде Конгресс арнайы комиссия құру арқылы кем дегенде үш үміткер кіретін тізім дайындап, Президент қарауына ұсынады. Президент

Сенаттың рұхсатымен ғана үміткерді тағайындайды. Қызмет мерзімі 15 жылды құрайды және әрі қайта сайлана алмайды.[2]

Басқа федералдық агенттіктер сияқты МЖО да, өзінің Бас Инспекторы, Басты Қаржы Қызметкері мен басқалары бар. Және де МЖО-ның өзін де басқа аудиторлар тексереді, ол үлкен төрттік аудиторлар сияқты жекеше немесе Канаданың Бас Аудитор Офисі сияқты мемлекеттік болуы мүмкін.

Жоғарыда аталған Конгресстің көмекшісі қызметінен басқа МЖО әр түрлі мемлекеттік аудит пен бақылау стандарттарын шығарады. Мысалы, *Мемлекеттік Аудит Стандарты* деген (сырты сары болғасын «Сары Кітап» деп аталып кеткен) мемлекеттік ұйымдарды, бағдарламаларды, қызметтерге аудит жүргізу стандарттарын шығарады, және оған қоса мемлекеттен қаржылай көмек алатын мемлекеттік емес ұйымдарды да тексеру стандарттары кіргізілген. Сонымен қатар, Федералды Үкіметтегі Ішінара Бақылау Стандарттары атпен мемлекеттік органдардағы ішкі бақылау үрдістерін құрудың және де бұрыс басқару мен алаяқтыққа бейім аумақтарды айқындап шешудің жолдарын қамтитын стандарттар шығарады. Көріп отырғанымыздай, МЖО ең қуатты тәуелсіз ұйымдардың бірі болып табылады.

Қазақстан Республикасының бюджеттік үрдісі. Қазақстан Республикасының Үкіметі он жеті министрлік пен төрт агенттіктен құралады. Негізінде, Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігі бюджеттің жоспарлауына, дайындалуы мен құрылуына жауапты болып табылады. Үкімет басшысы ретінде Премьер-министр жоспарланған бюджеттік жыл алдындағы жылдың 1-қыркүйегіне дейін Парламентке соңғы жобасын жіберуі тиіс. Қазақстанның бюджеттік жылы кәдімгі календарлық жылмен бірдей. Парламентке бюджет жобасын қарастырып, өзгертулер мен толықтырулар еңгізіп, бюджеттік заңды қабылдауға үш ай уақыт беріледі. Егер де Парламент желтоқсан айының бірінші жұлдызына дейін қабылдаса, онда Президент бюджеттік жылдың бірінші тоқсанына қаржы бөлу жөніндегі жарлық шығара алады. Содан соң, бюджетті атқарушы билік өкілдері он екі ай бойы жүзеге асырады. Ал аудит пен бағалау сатысы жаңа жылдан басталады да мамыр айының біріне дейін ішкі тексерушілер және маусымның біріне дейін сыртқы тексерушілер бітіріледі. Ішкі тексеруші Қаржы Министрлігі болса, сыртқы тексеруші Есеп комитеті болып табылады.

Есеп комитетінің қайнар-көзі, құрылу процедурасы мен жауапкершілігі Қазақстан Республикасының Конституциясында көрсетілген. Жалпыхалықтық референдумда Конституция қабылданғаннан кейін, 1996 жылдың сәуірінде «Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитеті туралы Ереже» атты Президенттің Жарлығы шығады. Осы Жарлық Есеп комитетінің ережелерін, құқықтарын, міндеттері мен қағидаларын белгіледі және де осы негіздер 2004 жылы қабылдаған Бюджеттік Кодексіне еңгізілді. Мемлекетіміздің Ата Заңы мен басқа да басты заңдарында көрсетілуі Есеп комитетінің маңыздылығы мен білектілігін айқындайды. Есеп комитетінің негізгі күші оның республикалық бюджеттің атқарылуы жөніндегі басты есептеме болып табылады. Сол есептеме атқарушы биліктің есептемесімен Парламентте салыстырылады. Егер де екі есептеменің айырмашылығы тым көп болса, онда Есеп комитетінің есептемесі бастапқы болғандықтан атқарушы билік, Премьер-министрді қосқанда, орнынан босатылуы мүмкін.

Республикалық бюджеттің атқарылуын бақылау жөніндегі есеп комитетінің (бұдан әрі – Есеп комитеті) миссиясы тәуелсіз сыртқы бақылауды жүргізу арқылы қоғам мүддесіне сай мемлекеттің қаржы ресурстары мен активтерін басқарудың ашықтығы мен есептілігін және тиімділігін арттыруға жәрдемдесу болып табылады. Заңнамалық және әдіснамалық базаны жетілдіру, бақылау-талдау жұмыстарының озық әдістерін енгізу арқылы мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесінің одан әрі дамуына қол жеткізіледі. Сөйтіп, түпкілікті нәтижесінде бұл мемлекеттік қаржы тәртібі деңгейінің артуына әсер етеді.[3]

Есеп комитеті 9 комитет мүшесі, соның ішінде Төраға, және комитеттің аппаратынан құралады. Есеп комитетінің Төрағасын Президент тағайындайды, және оған қоса Президент екі комитет мүшесін тағайындайды. Парламенттің екі палатасы үш-үш мүшеден, яғни Сенат үшеуін және Мәжіліс үшеуін, сайлайды. Барлығы тоғыз мүше басты бақылаушылар болып табылады. Комитет мүшесі болу үшін экономикалық білімге қоса бір салада маман болу керек. Негізінде, тағайындалған мүшелер бұрынғы министрлер, вице-министрлер немесе Президент Әкімшілігінде істеген қызметкерлер, әсіресе Мемлекеттік инспекторлар бөлімінен, болып табылады. Комитет мүшелері бес жылға тағайындалады және қайта тағайындалу мүмкіншілігіне ие.

Жоғарғы Аудит Институттарының Халықаралық Ұйымы (ИНТОСАЙ), Жоғарғы Аудит Институттарының Еуропалық Ұйымы (ЕУРОСАЙ) және басқа беделді халықаралық ұйымдарға Есеп комитеті мүше ретінде кіреді. Осы ұйымдар Есеп комитетінің дамуы мен жақсаруына көмектеседі, әсіресе қызметкерлеріне арнайы оқулар ұйымдастырады.

АҚШ-ның мемлекет институттарының ішінаралық қарым-қатынастары мен үрдістері бір қалыпты жүйелендіріліп дамытылған. АҚШ әлемдегі ең дамыған саяси жүйе мен құрылымға ие. Тарих жорамал емес, әсіресе соңғы ғасыр, ол нағыз деректерден құралған. Тарихтан көр нәрсені үйренуге болады. Айтайын дегенім, Қазақстан АҚШ-ның даму тарихы арқылы көптеген нәрселерді үйренуге мүмкіншілігі бар, тек қана жақсы жақтарын ғана емес, сонымен қатар қателіктерін де зерттеп Қазақстанда қайталанбайтындей жағдай туғызуға болады. Екі мемлекет институттары арасындағы өзара қатынастың дамытылуы екі мемлекеттің де арасындағы қатынасты достастық бағытында дамытатыны айқын.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Lee, Robert, Ronald Johnson and Philip Joyce. *Public Budgeting Systems*. 8th ed. Jones and Bartlett Publishers. 2008. 17-бем
2. *A Glossary of Terms Used in the Federal Budget Process*. GAO-05-734SP. September 2005. АҚШ МЖО ресми сайты: <http://www.gao.gov>
3. *Есеп Комитетінің ресми сайты*: <http://www.esep.kz>

Ә.Ж. САПАРБАЕВ,

э.ғ.д., профессор, Қайнар университеті

Қ.Т. АБАЕВА,

а-ш.ғ.к., доцент, Қазақ ұлттық аграрлық университеті

**«ЕРТІС ОРМАНЫ» МЕМЛЕКЕТТІК ОРМАН ТАБИҒИ
РЕЗЕРВАТОРЫНЫҢ ОРМАН ШАРУАШЫЛЫҚТАРЫН
КЛАСТЕРЛІК ТАЛДАУ**

Кластерлік талдау (басты компоненталарды талдау) әдісі объектілерді суреттейтін m көрсеткіштері кеңістігіндегі ең қысқа ара қашықтық критерийі негізінде n объектілерді топтарға немесе кластерлерге біріктіру арқылы олардың топтамасын құруға мүмкіндік береді. Кластерлік талдау әдістерінің көмегімен алынған нәтижелер әртүрлі салаларда қолданылады. Жалпы алғанда осындай ақпараттың үлкен санын топтастыру және оны жарамды түрде одан әрі өңдеуге ұсыну қажет болған кезде кластерлік талдауды қолданған өте пайдалы әрі тиімді [1].

«Ертіс Орманы» резерваторының құрамына кіретін Шалдай және Бесқарағай филиалдары бойынша кластерлік талдау жүргізейік. Алдымен, Шалдай филиалына қарасты объектілерді кластерлерге топтастырудың нұсқасын қарастырайық.

Филиалдар бойынша бастапқы мәліметтер тізімі өзара ұқсас болып келеді:

X_1 – жалпы алаң, мың га;

X_2 – басты мақсатта пайдалану үшін ағаш кесу алаңы, мың га;

X_3 – басқа мақсатта ағаш кесу алаңы, мың га;

X_4 – аралық пайдалану мақсатында ағаш кесу алаңы, мың га;

X_5 – орман ағаштары алаңы, мың га;

X_6 – орманды табиғи өсіру алаңы, мың га;

X_7 – қылқан жапырақтылар – қарағай алаңы, мың га;

Жапырақты ағаш түрлерінің алаңы, мың га:

X_8 – қайың;

X_9 – көк терек;

X_{10} – терек;

X_{11} – шегіршін;

X_{12} – басқа ағаш түрлерінің алаңы, мың га;

X_{13} – бұталар, мың га;

X_{14} – орманды жерлер алаңы, мың га;

X_{15} – орман ағаштары алаңы, мың га;

X_{16} – желегі түйіспеген екпелердің алаңы, мың га;

X_{17} – орман отырғызу, мың га;

X_{18} – отырғызылатын материалдар өсіру алаңы, мың га.

Сонымен, Шалдай филиалы бойынша жүргізілген кластерлік талдауға қажетті бастапқы мәліметтер 9×18 өлшемді матрица түрінде берілген, яғни объектілер (орманшылықтар) саны 9-ға ($n=9$), ал айнымалылар саны 18-ге ($m=18$) тең.

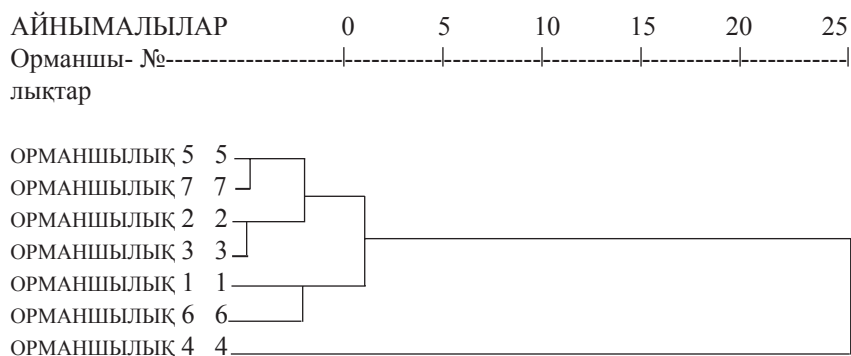
ФИНАНСЫ И АНАЛИЗ

Осы есеп нұсқасының шешімі 1-кестеде берілген.

1-кесте. Агломерациялау реті

Қадам	Біріккен кластерлер		Коэффицициенттер	Алдыңғы қадам		Келесі қадам
	Кластер 1	Кластер 2		Кластер 1	Кластер 2	
1	3	9	3,774	0	0	2
2	3	8	5,328	1	0	3
3	2	3	7,969	0	2	4
4	2	5	12,058	3	0	6
5	1	4	15,752	0	0	7
6	2	6	20,681	4	0	7
7	1	2	22,581	5	6	8
8	1	7	102,412	7	0	0

Кластерлердің санын анықтаймыз. Жоғарыда атап өткендей, объектілер саны мен айырмашылықтардың күрт өсуі байқалған қадамның реттік саны арасындағы айырмашылық кластерлердің оңтайлы санына сәйкес келеді [2]. 1-кестеден көріп отырғанымыздай, біздің есебімізде айырмашылықтар 7-ші қадамнан 8-ші қадамға өту барысында күрт өсті. Демек, кластерлердің оңтайлы саны 7-ші қадамда алынады. Бұл сан объектілер санынан қадам санын шегеріп тастағанда шығады: $9-7=2$, яғни 2 кластер.



1-сурет. Шалдай филиалы бойынша кластерлік талдау дендрограммасы

Дендрограммада (сурет 1) кез келген шешім тік сызықпен көрсетілген, оның ағашпен қиылысатын нүктелерінің саны ағымдағы кезеңде кластерлердің санына тура келеді. Мәселен, біздің есебімізде бұл сызықты 5,5 пен 25,00 аралықта орналастырған жөн. Дендрограммада көрсетілгендей, кластерлерге топтастыру нәтижесінде объектілер 2 кластерге топталған. Бұл 1-ші кестені (агломерациялау реті) талдау барысында анықталған кластерлердің санына тура келеді. 2 кластердің әрқайсысының құрамын анықтаймыз (2-кесте).

2-кесте. Шалдай филиалын кластерлерге бөлу

	Кластер 1	Кластер 2
Орманшылықтың реттік нөмірі	Орманшылықтың атауы	Орманшылықтың атауы
1	Галкин	
2	Бауыртал	
3	Степное	
4	Сейтенов	
5	Садықанды	
6	Чошқалы	
7	Заводское	
8	Первомайское	
9		Шалдай

Бесқарағай филиалы бойынша жүргізілген кластерлік талдауға қажетті бастапқы мәліметтер 7х18 өлшемді матрица түрінде берілген, яғни объектілер (орманшылықтар) саны 7-ге (n=7), ал айнымалылар саны 18-ге (m=18) тең.

Есептің бұл нұсқасының шешімі 3-кестеде келтірілген.

3-кесте. Агломерациялау реті

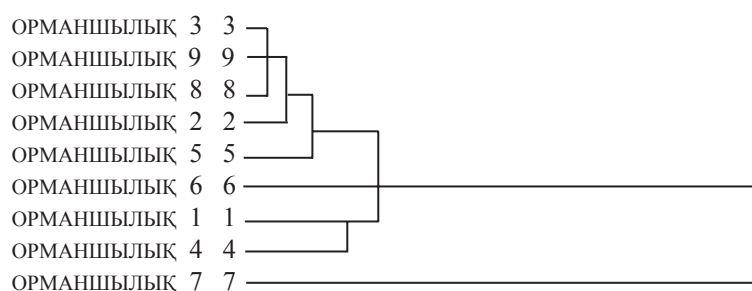
Қадам	Біріккен кластерлер		Коэффициенттер	Алдыңғы қадам		Келесі қадам
	Кластер 1	Кластер 2		Кластер 1	Кластер 2	
1	5	7	5,710	0	0	3
2	2	3	7,485	0	0	3
3	2	5	13,548	2	1	5
4	1	6	14,264	0	0	5
5	1	2	24,527	4	3	6
6	1	4	79,688	5	0	0

Кластерлердің санын анықтаймыз. Бұл есепте айырмашылықтардың күрт өсуі 5-ші қадамнан 6-шы қадамға өту барысында байқалады. Демек, кластерлердің оңтайлы саны 5-ші қадамда алынуы тиіс. Бұл сан объектілер санынан қадам санын шегеріп тастағанға тең: $7-5=2$, яғни 2 кластер.

Дендрограммада (2-сурет) кез келген шешім тік сызықпен бейнеленеді, оның ағашпен қиылысатын нүктелерінің саны ағымдағы кезеңде кластерлердің санына тура келеді. Мәселен, біздің есебімізде бұл сызықты 8 бен 25 деңгейлері аралығында орналастырған жөн.

АЙНЫМАЛЫЛАР 0 5 10 15 20 25

Орманшы- № |-----|-----|-----|-----|-----|
лықтар



2-сурет. Бесқарағай филиалы бойынша кластерлік талдау дендрограммасы

Кластерлерге топтастыру нәтижесінде объектілердің (орманшылықтардың) 2 кластерге топтасуы дендрограммада көрсетілген. Бұл 3-ші кестені (агломерациялау реті) талдау барысында анықталған кластерлердің санына тура келеді. Біздің есебіміз үшін 2 кластердің әрқайсысының құрамын анықтаймыз (4-кесте).

4-кесте. Бесқарағай филиалын кластерлерге бөлу

Орманшылықтың реттік нөмірі	Кластер 1	Кластер 2
	Орманшылықтың атауы	Орманшылықтың атауы
1	Майқарағай	
2	Тайбоғар	
3	Байымбет	
4	Көктерек	
5	Көкжал	
6	Маралды	
7		Бесқарағай

Сонымен, кластерлік талдаудың мақсаты – белгілі бір белгілер жиынтығына ие объектілердің санын біртекті бөліктерге (топтарға, сыныптарға, кластерлерге), яғни осы белгілері жағынан ұқсас объектілер тобына топтастыру арқылы едәуір азайту.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Дубров А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.Ж. Многомерные статистические методы. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 352с.
2. Сапарбаев А.Д. Эконометрическое моделирование: теория и приложение. – Алматы: НИЦ «Ғылым», 2004. – 168с.

Э. ТУЛЕГЕНОВ

к.э.н., профессор КазЭУ им. Т. Рыскулова

ВОПРОСЫ КЛАССИФИКАЦИИ МЕТОДОВ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО

В «Основных положениях по планированию, учету и калькулированию себестоимости промышленной продукции», как основном регламентирующем документе недавнего прошлого, в отраслевых инструкциях, в нашей специальной литературе и в специальной литературе стран СНГ, исследовались и до сих пор исследуются вопросы классификации методов учета затрат и калькулирования, определялись сферы их применения, производился подбор соответствующих каждому методу учета затрат вариантов сводного учета.

Так, Основными положениями по планированию, учету и калькулированию себестоимости промышленной продукции выделялись три метода учета затрат на производство – позаказный, поперечный и нормативный.

Все методы перечисляются как равные, т. е. сгруппированные по одному признаку. При описании характерных для методов организационных и технологических особенностей производства, нормативному учету также отводится свой тип производства – массовое и серийное. Кроме того, определяется перечень отраслей. Тем самым подчеркивается, что метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции всецело зависит от признаков «объекта учета затрат» и «объекта калькулирования».

Два первых метода учета затрат на производство связаны с объектами учета затрат на производство. В первом случае – с заказами, изделиями, видами продукции, во втором случае с переделами и процессами. Третий метод с объектом учета затрат не связан. В основу выделения последнего положен род информации: используются нормативные, а не фактические или смешанные данные.

В результате в экономической литературе до настоящего времени идет дискуссия о выделении методов учета затрат на производство и о том, что взять за основу для их выделения и классификации.

В экономической литературе кроме перечисленных выше методов учета затрат на производство применяется т.н. простой метод учета затрат на производство. Его применяют на предприятиях, вырабатывающих однородную продукцию (гидроэлектростанции, предприятия по добыче руды, угля, нефти, газа, рудного и нерудного сырья, по производству пластической массы, шелка-сырца и т. д.), а также в ряде вспомогательных производств при выработке электроэнергии, пара, холода и других видов двигательной энергии. В этих предприятиях, как правило, остатки незавершенного производства крайне незначительны или стабильны либо их вообще нет, кроме того, нет полуфабрикатов собственного производства.

В экономической литературе многие авторы утверждают, что на предприятиях, где вырабатывают однородную продукцию, легко установить обоснованные нормы затрат на производство по всем статьям калькуляции. На многих предприятиях добывающей и перерабатывающей промышленности простой метод объединяют с нормативным, тем самым усиливается контроль за издержками производства и устанавливаются отклонения затрат

от норм в ходе производства. Практика работы многих предприятий доказала правильность и прогрессивность применения элементов нормативного метода на предприятиях с простой организацией производства.

На наш взгляд, данный метод учета затрат на производство представляет собой однопредельный или попроцесный вариант попередельного метода учета затрат на производство.

Сложилось мнение, что основной недостаток простого, позаказного и попередельного методов учета затрат состоит в том, что фактическую себестоимость продукции определяют по окончании отчетного периода или же после выполнения заказа, а это лишает возможности руководство предприятия (цеха) следить в течение отчетного периода за соответствием фактических затрат на производство установленным плановым затратам. Кроме того, при этих методах учета фактическую себестоимость единицы продукции и всего выпуска сравнивают с данными по плану, в котором нормы затрат рассчитаны как средние величины на весь планируемый период, в силу чего они не всегда могут точно отражать действительный уровень затрат на производство с учетом мероприятий, проводимых в соответствии с организационно-техническим планом предприятия.

Эти недостатки устраняют путем применения нормативного метода, при котором фактическую себестоимость единицы продукции и всего выпуска сопоставляют с нормативной себестоимостью, которую, в отличие от плановой себестоимости, определяют на основе действующего, на данный период технологического процесса производства, а также прогрессивных норм расхода материальных, трудовых и других затрат. В нормативную калькуляцию вносят изменения норм по мере осуществления мероприятий организационно-технического плана по совершенствованию технологии и организации производства. Учет затрат построен таким образом, что отклонения от норм расхода материальных, трудовых и других расходов выявляют в ходе производства, когда еще есть возможность повлиять на них, а не после отчетного периода или после выполнения заказа, когда такой возможности уже нет.

Понятие «элементы» нормативного метода впервые ввел в научный оборот Н.Н. Иванов. Важно отметить, что И.И. Поклад впервые разработал принципы однопредельно-нормативного, попередельно-нормативного и позаказно-нормативного методов учета затрат и калькулирования путем соединения основных положений нормативного метода с другими.

Все это породило появление в экономической литературе множество так называемых новых методов учета затрат на производство. В частности: позаказно-нормативный; попередельно-нормативный; попроцесно-нормативный; поиздельно-нормативный; нормативно-позаказный; нормативно-попередельный и т.п.

В отдельных книгах и монографиях приводится до десяти различных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. В них предпринимается попытка классификации указанных методов. В основу ее кладется один или несколько признаков. Так, некоторые авторы предлагают единый признак – способ группировки затрат на производство по отдельным объектам учета (по переделам, производственным заказам, видам продукции, группам однородных изделий и т. д.). Другие считают, что основой классификации должны служить методы исчисления себестоимости отдельных видов продук-

ции (прямой расчет, исключение затрат, распределение затрат, суммирование затрат, нормативный и комбинированный). Ряд авторов считает, что следует использовать приемы комбинационной группировки, т. е. группировки по двум или более признакам, взятым в сочетании.

Заметим, что дискуссия о классификации методов учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции возникла в середине 60-х годов и не решена до настоящего времени

Следовательно, вопросы классификации методов учета затрат на производство необходимо критически изучить и совершенствовать с учетом международного опыта и всех изменений, произошедших в последнее десятилетие в экономике нашей страны.

В.Ф. Палий в своей монографии «Основы калькулирования» отметил: «Глубоко прав был И. А. Басманов, считая, что нормативный учет произвел переворот в учете производственных затрат. «Как всякое крупное открытие, появление нормативного метода учета требовало коренного пересмотра сложившихся понятий... Нормативному методу следовало отвести научно обоснованное место ... не механическим добавлением к существующим методам, а путем переоценки накопленных знаний и понятий. Этого не было сделано в свое время». Не сделано это и до сих пор.

В международной практике применяются все выше перечисленные методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, имеются и такие, которые в практике государств СНГ, а следовательно и в Казахстане, не применялись. Это, прежде всего, система стандарт-кост и система директ-костинг.

В основе функционирования системы стандарт-кост лежат стандарты (нормы и нормативы), устанавливаемые самой фирмой, и меняющиеся в ходе процесса производства. Данная система в 30-е годы послужила основой для разработки нормативного метода.

Калькуляционная система «директ-костинг» получила широкое распространение за рубежом, начиная с 1950 г. Ее возникновение связывают с Великой депрессией в США в 1929 г. и желанием снизить искажение величины прибыли.

В экономической литературе калькуляционная система «директ-костинг» еще имеет название «маржинальное калькулирование».

Одна из форм усовершенствования калькуляционной системы, применяемая компаниями всего мира, – это ABC-подход.» ABC (activity-based costing) – пооперационное калькулирование.

Ещё один вопрос состоит в том, когда начинать удешевлять свой продукт? В большинстве случаев предприятия начинают реально бороться за сокращение затрат лишь тогда, когда продукт разработан и передан в производство. Именно тогда частенько приходит понимание того, что себестоимость продукта оказалась слишком высокой, чтобы он был прибыльным.

Такой подход оказался совершенно неприемлемым в условиях возросшей конкуренции, особенно в инновационных отраслях. Сегодня одним из главных факторов успеха и конкурентоспособности компаний являются инновационные продукты. Производители во многих отраслях уже не могут продавать огромные партии стандартных изделий, полагаясь на относительно стабильные рынки и технологии. Современные рынки являются изменчивыми, а технологии прогрессируют очень быстро, что заставляет менеджеров

использовать новые подходы к управлению, ориентируясь на поведение потребителей, и разрабатывать соответствующие инструменты планирования, измерения, учета и контроля затрат, которые объединяются в систему управления затратами (cost management).

Появились новые системы, в названии которых нередко вставлен термин «костинг» (costing), в частности: «таргет-костинг» и «кайдзен-костинг». Здесь же необходимо выделить систему «точно в срок».

Проанализировав существующие методы, системы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, можно сделать вывод, что до настоящего времени нет единого мнения по их классификации. Во многих работах авторы, рассматривая сложившуюся ситуацию, приходят к выводу, что в связи с развитием технологии производства с одной стороны и технологии получения, накопления и обработки информации, организации производства и управления, все существующие методы и системы имеют место быть и имеют право на применение в зависимости от особенностей на каждом конкретном предприятии.

Действительно, мы согласны с данным выводом, но, несмотря на это с научной точки зрения, на наш взгляд, должна быть разработана единая классификация, которая могла бы помочь в каждом конкретном случае выбрать набор инструментов, с помощью которых можно было бы решить, какой вариант наиболее приемлем для конкретной ситуации. Признавая существенные изменения технологии производства, технологии получения, накопления и обработки информации, организации производства и управления, к сожалению, мы на все предлагаемые методы и системы смотрим как на методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

Т.П. Карпова в своей работе «Управленческий учет» отмечает: «В зависимости от подхода к отражению в учете производственных затрат наметилось подразделение применяемых методов на две основные группы: учет прошлых затрат и учет стандартизированных затрат и отклонений от них. В системе методов учета затрат на производство и калькулирования систему учета стандартных затрат не рассматривают как самостоятельную и обособившуюся, предполагая ее использование и в позаказном и попроцессном учете». Как видим, такой вывод был сделан именно потому, что и учет прошлых затрат, и учет стандартизированных затрат, и отклонений от них рассматриваются как методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

В данном случае в основу классификации методов учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции положены два признака: 1) объекты учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции и 2) способы контроля за затратами.

П.С. Безруких, А.Н. Кашаев, И.П. Комиссарова в работе «Учет затрат и калькулирование в промышленности (Вопросы теории, методологии и организации)» пишут следующее: «Во втором случае критика исходила из того, что в основу классификации положены способы контроля за затратами: (1) текущий (на основе норм; характерен для нормативного метода) и (2) периодический (на основе месячных данных учетных регистров и отчетности; характерен для простого, позаказного и попередельного методов). Соглашаясь в том, что «классификация» основывается на двух разных признаках, все-таки настаиваем, что важнейшим из них, на котором должен базироваться нормативный метод, является характер используемой в учете информации, а именно не фактические, а нормативные данные.

Мы не согласны с выводами, сделанными авторами вышеназванной работы. Во-первых, это рассмотрено в отношении только традиционных методов учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, применявшихся в советское время. Во-вторых, характер используемой в учете информации может быть как фактическим, так и нормативным.

В общую классификацию методов учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции по двум признакам не вписываются такие методы как «абсорпшен-костинг», «директ-костинг», «таргет-костинг», система ЛТ, «кайдзен-костинг» и «endpoint costing» – калькулирование по последней операции.

Необходимо отметить, что в экономической литературе при характеристике применяемых методов учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции разные авторы в различное время применяют иные подходы к характеристике применяемых систем. Например, Р. Энтони и Дж. Рис трактуют систему «стандарт-кост» как систему оценки издержек на производство изделия, опирающуюся на нормативные издержки в дополнение либо вместо регистрации фактических издержек. «Стандарт-кост» используется в основном для контроля затрат и оценки результативности, т.е. рассматривают её не как метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, а как систему контроля затрат и оценки издержек на производство изделия, опирающуюся на нормативные издержки.

Несколько дальше в своей классификации пошла Каверина О.Д. в работе «Управленческий учет: системы, методы, процедуры». «Все методы калькулирования делятся на три уровня в зависимости:

- от степени поглощения постоянных расходов – на «абсорпшен-костинг» и «директ-костинг»;
- оттого, какая информация (фактическая или нормативная) ложится в основу расчетов – на фактическое, нормальное калькулирование и «стандарт-кост» (нормативное калькулирование);
- от выбора объекта калькулирования – на позаказное, поперечное (попроцессное), смешанное калькулирование.

Как видно из данных, приведенных выше, в разработанной классификации методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции объединены с методами контроля за затратами. В данную классификацию не вписывается учет по переменным затратам или маржинальный метод, так называемая сокращенная себестоимость. Кроме того, не вписывается учет затрат по центрам ответственности и сферам деятельности. Не определено отношение к появившимся в последнее время калькулированию в системе ЛТ (точно в срок), «endpoint costing», «таргет»- и «кайдзен-костинг».

На наш взгляд, необходимо различать:

1. Методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции;
2. Методы контроля за затратами и запасами.

Методы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции должны классифицироваться по двум признакам:

- 1) в зависимости от объектов учета затрат (калькулирования себестоимости);
- 2) в зависимости от полноты охвата затрат.

Методы контроля за затратами и запасами должны классифицироваться по трем признакам:

- 1) в зависимости от времени контроля;
- 2) в зависимости от оперативности контроля;
- 3) по местам возникновения затрат или нахождения запасов.

В зависимости от объектов учета затрат (калькулирования себестоимости) выделяются следующие методы учета затрат (калькулирования себестоимости): позаказный; попередельный; попроцессный; поиздельный; АВ-костинг или пооперационное калькулирование и по последней операции.

В зависимости от полноты охвата затрат выделяются следующие методы учета затрат (калькулирования себестоимости): с полным распределением затрат (абсорпшен-костинг); директ-костинг (по переменным затратам или маржинальный метод или сокращенная себестоимость).

В зависимости от времени контроля выделяются следующие методы контроля за затратами и запасами: контроль затрат на стадии проектирования (таргет-костинг); контроль затрат на стадии производства.

В зависимости от оперативности контроля выделяются следующие методы контроля за затратами и запасами: фактический; нормативный и стандарт-кост.

В зависимости от мест возникновения затрат или нахождения запасов выделяются следующие методы контроля за затратами и запасами: по подразделениям; по сферам деятельности; по центрам затрат и центрам ответственности; по бизнес центрам; по предприятию в целом; по корпорации и т.д.

По нашему мнению, появившиеся в последнее время управление в системе JIT (точно в срок) и «кайдзен-костинг» не являются ни методами учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции, ни методами контроля за затратами. Это, как определено японскими специалистами, концепции управления себестоимостью в соответствии с рыночными реалиями.

По нашему мнению, в системе JIT (точно в срок) и «кайдзен-костинг» могут быть применены любые сочетания методов учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции и методы контроля за затратами и запасами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Друри К. *Управленческий и производственный учет. Вводный курс: учеб. Для студентов вузов* – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005 г.
2. Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. *Управленческий учет, 10-е изд. / Пер. с англ.* – СПб.: Питер, 2005 г.
3. *Управленческий учет под редакцией Шеремет А.Д.* – М.: ИД ФБК – Пресс 2005 г.
4. Сатубалдин С.С. *«Учет затрат на производство в промышленности в США»* – М.: Финансы, 1980г.
5. Палий В.Ф. *«Основы калькулирования»* – М.: Финансы и статистика. 1987 г.
6. Карпова Т.П. *Управленческий учет: учебник для вузов.* – М.: ЮНИТИ, 2000. – 350 с.
7. Безруких П.С, Кашаев А.Н., Комиссарова И.Б. *Учет затрат и калькулирование в промышленности.* — М.: Финансы и статистика, 1989. — 224 с.

Л.С. КОМЕКБАЕВА,

к.э.н., доцент Карагандинского государственного университета
им. академика Букетова Е.А.

ОПЫТ КАЗАХСТАНА В ИЗЪЯТИИ ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ

Советская практика регулирования рентных отношений при использовании недр игнорировала достижения экономической науки в этой области и до сравнительно недавнего времени практически не признавала возникновение ренты при социализме. Государству, монопольно владевшему, распоряжавшемуся, использовавшему недра и другие природные ресурсы, присваивавшему прибыль и все виды ренты, не было необходимости в научном осмыслении многообразия рентных отношений. По мере развития в экономике Казахстана рыночных отношений принципы платного природопользования во все больших масштабах применяются на практике и получают отражение во всех основных законодательных документах, подзаконных актах.

Республика Казахстан надежды на существенное улучшение дел в сфере природопользования связывает именно с эффективным применением экономического механизма платного природопользования, в частности, платежей.

С 1 января 2009 года действует новый Налоговый кодекс. В ходе его обсуждения была большая дискуссия. Особенно спорными были предложения разработчиков в части налогообложения недропользователей. Следует отметить что государство решило принципиально перераспределить налоговое бремя, увеличив налоговую нагрузку на добывающий сектор с одновременным уменьшением для среднего и малого бизнеса.

До 1 января 2009 года в РК применялись две модели налогового режима для недропользователей: контракт на недропользование и соглашение о разделе продукции.

Контракт на недропользование предусматривал уплату всех налогов и других обязательных платежей в бюджет за исключением доли Казахстана по разделу продукции. Недропользователи, работающие по контракту, за недропользование уплачивали корпоративный налог, НДС, налог на сверхприбыль по контрактам, заключенным до принятия Налогового кодекса 2001 года, бонусы, порядок исчисления которых определялся в контракте, рентный налог на экспортируемые сырую нефть и газовый конденсат, который применим к недропользователям, заключившими контракты после января 2004 года.

Общим для перечисленных налогов и платежей недропользователей является то, что в ходе расчета налоговой базы по ним учитываются такие расходы как качество сырья, транспортные и другие сопутствующие расходы. И это правильно, географическое местонахождение республики, отсутствие выходов к международным портам увеличивает расходы по доставке нефти.

До введения нового Налогового кодекса налоговая нагрузка недропользователей по соглашению о разделе продукции (далее СРП) заключалась в уплате корпоративного налога, налога на добавленную стоимость, доли Казахстана по разделу продукции.

Остальные налоги, такие как рентный налог, налог на сверхприбыль, роялти, акциз, налог на имущество, земельный налог, недропользователи, работающие по СРП, на уплачивали.

Среди платежей и налогов за пользование недровыми ресурсами наиболее значимыми и неоднозначно трактуемыми являются роялти, бонусы, рентальс, рентные платежи. Бонусы являются разовыми платежами, и по этой причине не служат значительным (по сравнению с налогами и роялти) источником финансовых поступлений для государства, и поэтому могут рассматриваться лишь в качестве дополнительной статьи увеличения государственных доходов. Роялти рассчитывались как процент валового дохода производителя и являлись весьма распространенной формой выплат государству из-за ее административной простоты. Фиксированная доля стоимости произведенной продукции взимается государством-собственником природных ресурсов за право разработки запасов. Этот платеж легко администрируется и обеспечивает ранний и гарантированный доход государству. Рентальс (арендная плата) является вторым видом платежей производителя, не зависящим от наличия добычи или прибыльности производства, т.е. дающим государству возможность получать систематический (в отличие от бонусов) доход с момента заключения соглашения. Размер арендной платы, как правило, невелик и может быть установлен как за всю законтрактованную территорию, так и за единицу ее площади. В целях побуждения производителя к скорейшему освоению законтрактованной территории государство может устанавливать прогрессивные ставки арендной платы, увеличивающиеся с течением времени, с размером этой территории, или же смешанного типа. В целях стимулирования быстреего начала добычи или экспорта нефти арендная плата может быть установлена в соглашении на ограниченный период (например, до начала добычи).

В настоящее время существуют две системы налогообложения и установления платежей для недропользователей: контрактная, введенная Указом Президента Республики Казахстан, имеющим силу Закона, «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», и ранее применявшаяся, основанная на стабильных отчислениях с единицы погашенного минерального сырья в зависимости от цены его реализации.

Контрактная система налогообложения предусматривает, что недропользователи, наряду с другими общеобязательными для всех предпринимательских структур общегосударственными и местными налогами и сборами, уплачивают специальные платежи и налоги недропользователей, включающие:

- 1) бонусы: подписной, коммерческого обнаружения, добычи;
- 2) НДС;
- 3) налог на сверхприбыль.

Налогообложение недропользователей исходя из основных видов контрактов разделяется на две модели:

- первая модель предусматривает уплату недропользователями всех налогов и других обязательных платежей, установленных законодательными актами Республики Казахстан;
- вторая модель предусматривает уплату (передачу) недропользователями доли Республики Казахстан по разделу продукции, а также уплату следующих видов

налогов и других обязательных платежей: подоходного налога с юридических лиц с учетом удерживаемого у источника выплаты подоходного налога и налога на чистый доход постоянного учреждения иностранного юридического лица, налога на добавленную стоимость, бонусов, НДС, сбора за государственную регистрацию юридических лиц, сборов за право занятия отдельными видами деятельности, других обязательных платежей, установленных законодательными актами Республики Казахстан и не предусмотренных специальными статьями Указа.

Первая модель налогового режима устанавливается во всех видах контрактов, за исключением контрактов вида «О разделе продукции», для которых устанавливается вторая модель налогового режима.

Доля Республики Казахстан по разделу продукции, получаемая по контрактам «О разделе продукции», является источником республиканского и местных бюджетов и поступает в доходы соответствующих бюджетов в порядке, определенном Законом Республики Казахстан о республиканском бюджете на очередной год.

Несмотря на то, что нормативно-правовая база, регулирующая в республике сферу использования минеральных ресурсов, в основном сформирована, тем не менее, нельзя утверждать, что все проблемы сферы недропользования решены и не нуждаются в реформировании. Так были внесены изменения в порядок исчисления налога на сверхприбыль. Исчисляется он следующим образом: при превышении внутренней нормы прибыли на 20 % ставка налога варьируется от 15 до 60%. Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что в Республике Казахстан проблема изъятия и последующего распределения рентных доходов становится все более актуальной.

Предлагается множество вариантов, из которых необходимо выбрать наиболее оптимальный. На наш взгляд, оптимальным является метод, при котором природная рента станет основным источником пополнения Национального фонда. Стабильность Национального фонда является одним из важнейших показателей стабильности всей бюджетной системы республики.

Изъятие природной ренты могло бы не только заметно пополнить доходы государства вне зависимости от мировой ценовой конъюнктуры, но и выровнять условия работы для казахстанских добывающих и иностранных компаний, работающих в республике, как правило, на лучших месторождениях.

Д.Л. КОЗБАХОВА,

соискатель МКТУ им. Х.А. Яссауи

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ РЕГИОНОВ

На современном этапе каждый регион имеет свои проблемы, но далеко не каждый регион имеет смысл относить к числу депрессивных. Основными качественными признаками депрессивных регионов являются:

- особая кризисность проявления той или иной крупной проблемы, создающая угрозу социально-экономическому положению в стране, политической стабильности, экологическому равновесию;
- наличие ресурсного потенциала (производственного, научно-технического, трудового, природного), использование которого особенно важно для национальной экономики;
- особое значение геополитического и геоэкономического положения региона для стратегических интересов страны;
- недостаток у региона собственных финансовых ресурсов для решения проблем общенационального значения.

Современное воздействие человеческой деятельности на окружающую природную среду обусловленное, в первую очередь, развитием техники и технологии становится настолько масштабным, что вызывает изменения во взаимодействии общества и природы. Увеличение антропогенного загрязнения окружающей среды приводит к усилению воздействия измененной людьми природы на развитие самого общества. При этом следует отметить, что с одной стороны, происходит возрастающее воздействие общества на природу, с другой стороны, возрастает зависимость общества от природной среды. Это взаимодействие общества и природы имеет сложный и изменяющийся характер и приобретает определенную закономерность.

Взаимодействие общества и природы в последние годы вызывает существенные изменения в природной среде, которая становится «очеловеченной» и антропогенной. Антропогенные изменения природной среды все больше и больше имеют неблагоприятные тенденции для людей. «Специалисты подсчитали предельные значения по многим параметрам изменений природной среды, и величины эти оказались весьма скромными. По некоторым из них (запас пресной воды, количество кислорода в атмосфере, температура, режим влажности) люди вплотную подошли к предельным значениям» [1]. То есть сегодня приходится считаться с тем тезисом, что многие ресурсы планеты исчерпаны, что природная среда до определенного момента способна к самовосстановлению, но с достижением определенного предела она начнет погибать.

Все это вызывает необходимость согласованных действий в области производства, потребления общества с возможностями биосферы, их оптимального сочетания. То есть, впервые человечество встало перед выбором пути развития, перед глобальными проблемами экономики и экологии, эффективное решение которых отражается на мировой безопасности современной цивилизации.

В 80-е годы XX в. в зарубежной литературе получил широкое распространение термин «устойчивое развитие». Впервые это понятие появилось в докладе «Всемирная стратегия охраны природы» (1980), представленном Международным союзом охраны природы и природных ресурсов, где развитие определяется как «модификация биосферы и использование, финансовых, возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов для удовлетворения потребностей людей и улучшения качества жизни с учетом экологических, экономических и социальных факторов на долгосрочной основе. Огромное влияние на формирование концепции устойчивого развития оказал доклад «Наше общее будущее», подготовленный комиссией ООН по окружающей среде и развитию под председательством Г.Х. Брунт Ланд (1987 г.). В 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась конференция ООН по окружающей среде и развитию, где были представлены 1) Программа «Повестка дня на XXI век»; 2) Программа действий Организации Объединенных Наций (принята в Рио); 3) Декларация по окружающей среде и развитию; 4) Заявление о принципах в отношении лесов; 5) Конференция об изменении климата под влиянием газов, вызывающих парниковый эффект; 6) Конвенция о сохранении биологического разнообразия. Эти документы, имеющие историческую значимость, охватывают различные аспекты устойчивого развития.

Главное содержание программы устойчивого развития – это определение экономического и социального развития человечества на будущий век. Основой формирования нового типа эколого-экономического развития должно стать устойчивое развитие. В докладе комиссии Брунт Ланд дано следующее определение: «устойчивое развитие такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Оно включает два ключевых понятия:

1. понятия потребностей, необходимых для существования всех слоев населения, которые должны быть предметом первостепенного приоритета;
2. понятие ограничений, обусловленных состоянием технологией и организацией общества, накладываемых на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности.

В зарубежной и отечественной литературе существует множество определений устойчивого развития, в основу которых положено следующее:

- изменение характера роста;
- взаимоотношение развитых и развивающихся стран;
- необходимость глобального управления мировыми проблемами;
- изменения качества жизни и т.д.

Для более полного представления понятия «устойчивое развитие» представляется необходимым рассмотреть различные аспекты деятельности современного индустриального общества с выявлением своевременности всех факторов, определяющих динамику его развития (Таблица 1).

В работе Д. Медоуза и его коллег «Пределы роста» исследованы пять глобальных направлений мировой динамики: ускоряющая индустриализация, быстрый рост населения, нарастание голода, истощение невозобновимых ресурсов, ухудшение состояния окружающей среды. Анализ мировых тенденций проводился на основе экспоненциального,

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

«взрывного» роста основных параметров. Для решения проблем истощения природных ресурсов, загрязнения окружающей среды была выдвинута концепция «нулевого роста», в соответствии с ней человечество должно стабилизировать численность населения, прекратить промышленный рост, инвестировать и развивать только сельское хозяйство для увеличения производства продовольствия и сферу услуг, а в промышленности только возмещать износ фондов. Однако в практике это невозможно, ни одна страна в мире не может отказаться от развития. Отсюда возникает вопрос о качестве роста, т.е. за счет чего может быть достигнут рост, о необходимости свести к минимуму использование невозобновимых ресурсов. Следовательно, рост должен быть достигнут за счет повышения эффективности использования ресурсов и оптимального их распределения.

1. Аспекты, критерии и показатели устойчивого развития депрессивных регионов

Аспекты устойчивого развития	Критерии	Показатели
Экономические	Уровень роста	Нулевое качество роста
Социальные	Качество жизни	Общедемографические Экономические Показатели смертности Показатели рождаемости Показатели образования Показатели здравоохранения
Экологические	Безопасность	Экологическая техноёмкость территории
Культурологические	Качество «человека»	Интеллектуальный уровень Производственный уровень Социальный уровень
Прогностические	Экстраполяция современных процессов в долгосрочном периоде	Оптимистические Пессимистические

Показатели, характеризующие качество жизни, основные демографические и некоторые социальные и экономические индикаторы содержатся в докладе ЮНФАП «Народонаселения мира», в данном документе они сгруппированы по 26 позициям. Например, экономические показатели включают: ВВП на душу населения, внутренняя помощь населению. ЮНЕСКО и Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) периодически проводят исследования динамики уровня жизни и «жизнедеятельности народов» (по терминологии ЮНЕСКО – ВОЗ) в зависимости от социально-экономической политики правительств и экологической ситуации в той или иной стране. Коэффициент жизнедеятельности измеряется по пятибалльной шкале – он характеризует возможность сокращения генофонда, физиологического и интеллектуального развития нации в условиях проводимой социально-экономической политики правительства.

Согласно исследованиям ЮНЕСКО – ВОЗ 1992-1993г.г., пять баллов не имеет ни одна страна в мире. Четыре балла получили Швеция, Голландия, Бельгия, Дания, Исландия; три – США, Япония, Германия и др. индустриально развитые страны, а также новые индустриальные (о. Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Малайзия и др.), Израиль, Коста-Рика, Югославия. Два балла означает, что жизнеспособность нации может снижаться, если государство не будет увеличивать ассигнований на здравоохранение, науку, образование, на уменьшение загрязнения окружающей среды и жизненное строительство. Такую оценку получили Китай, Албания, Турция, др. развивающиеся страны, государства Восточной Европы, Куба, Вьетнам, страны Балтии, Туркмения, арабские территории, ранее оккупированные Израилем (сектор Газа, Западный берег Йордана). От 1,7 до 1,9 баллов имеют Казахстан, др. страны Средней Азии, Молдавия, Белоруссия, коренное население Южно-Африканской Республики, аборигены Австралии, индейцы Южной и Центральной Америки, а также страны Центральной и Восточной Африки. По 1,6 балла получили Сомали и Гаити, Бирма и Папуа – Новая Гвинея; по 1,5 – Западная Сахара, Босния, Афганистан. Балл ниже 1,5 по существу смертный приговор нации, он означает, что вследствие социально-экономической политики правительства и постоянного ухудшения экологической ситуации население обречено либо на постепенное вымирание, либо на деградацию – «воспроизводимые» поколения будут отличаться физиологической и интеллектуальной неполноценностью, существуя лишь за счет удовлетворения естественно-природных истоков. Балл ниже 1,5 означает также, что население страны все более восприимчиво к инфекциям и болезням и характеризуется возрастающим уровнем нетрудоспособности. А личная и творческая индивидуальность такого населения постоянно снижается – ВОЗ и ЮНЕСКО именуют этот процесс «обезличиванием» и «дебилизацией». Пример такого рода – Буркина-Фасо, до 80% населения которой являются носителями СПИД. Эта страна, а также Чад, Эфиопия, Южный Судан и Коморские острова имеют коэффициент жизнеспособности 1,1–1,3.

Особое место в понятии устойчивого развития занимает проблема учета долгосрочных экологических последствий от принимаемых или принятых в настоящее время экономических решений. Можно выделить пять основных направлений – планирование и анализ устойчивого развития (рисунок 1); международное, политико-правовое, социально-экономическое, социально-экологическое, информационно-образовательное, которые всесторонне охватывают проблему устойчивости системы общество-природа.

Первое направление планирования и анализа устойчивого развития предполагает:

- проведение ряда мероприятий, связанных с борьбой за мир, предотвращением военных конфликтов, с обеспечением партнерства всех стран и народов во всех сферах деятельности;
- оказание всесторонней помощи слаборазвитым странам;
- содействием ООН в миротворческой и природоохранной деятельности.

Политико-правовое направление планирования и анализа устойчивого развития включает:

- развитие демократии;
- совершенствование законодательства и налогообложения;
- развитие патриотизма и интернационализма;
- координация деятельности государственных и общественных структур в системе «человек-природа».

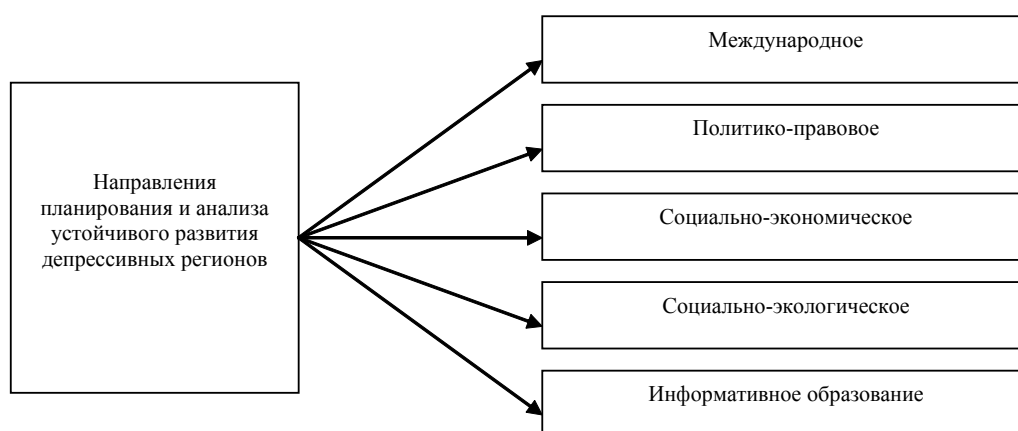


Рис. 1. Основные направления планирования и анализа устойчивого развития депрессивных регионов

Третье направление – социально-экономическое – объединяет следующее:

- оптимальное сочетание всех форм собственности;
- развитие свободной конкуренции;
- производство продукции, благ для удовлетворения жизненных потребностей человека;
- искоренение голода и нищеты;
- забота о детях, пожилых и молодых людях;
- совершенствование административных экономических методов защиты природы.

Социально-экологическое направление планирования и анализа устойчивого развития предпринимает ряд следующих направлений:

- обеспечение оптимального гармоничного сочетания общества и природы;
- обеспечение нормальной жизнедеятельности для будущих поколений;
- обеспечение эффективного использования природных ресурсов;
- переход на более экологически чистые производства и новые источники энергии;
- забота о сохранении видового многообразия биосферы.

Пятым направлением планирования и анализа устойчивого развития является:

- широкое информирование о развитии науки и техники;
- кибернетизация и инфраструктура всех сфер народнохозяйственного комплекса;
- развитие сети доступных образовательных услуг на всех уровнях образования: дошкольное, школьное, профессиональное, среднее – пропаганда экологических знаний.

На устойчивое развитие есть две точки зрения: слабой устойчивости и сильной устойчивости. Сильная устойчивость предполагает жесткую позицию, направленную на уменьшение масштабов экономики и в связи с этим жесткое ограничение потребления. Вторая точка зрения – это использование эколого-экономических инструментов (платежи, штрафы), оказывающих влияние на изменение потребительского поведения. Приведенные

подходы, несмотря на большое различие, в целом противостоят техногенной концепции, которая ориентирована на чисто экономический рост, на ускоренную эксплуатацию природных ресурсов и максимизацию потребления. Исходя из вышеизложенного следует, что в концепции устойчивого роста ключевым вопросом должно стать изменение качества роста, который должны быть менее природоемким, материало- и энергоемким и более справедливым по распределению прибылей. Кроме того, здесь должны быть учтены такие факторы как образование и здоровье, рост численности населения. Таким образом, устойчивое развитие человечества, мировой системы, отдельных регионов, стран представляет собой оптимально управляемое развитие на основе высших достижений совершенной науки, устойчивой биосферы, направленное на сохранение и совершенствование человека.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гирусов Э.В., Бобнев С.Н. и др *Экология и экономика природопользования*. – М.: Юнити, 2000.
2. Шнипер Р.И. *Регион: диагностика и прогнозирование / Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН*. – Новосибирск, 1996. – 135 с.
3. Черников А.П. *Стратегия развития региона (структурный аспект)*. – Новосибирск: ИЭ и ОПП СО РАН, 2000. – 166 с.

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника нагреется до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района



Н.А. САКЕНОВ,

ст. преподаватель Университета «Кайнар»,
соискатель Института экономики НАН КР

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК РК

Стратегия индустриально-инновационного развития РК до 2015 г. предусматривает достижение главной цели – обеспечения устойчивого развития страны, предполагающего диверсификацию, модернизацию, создание оптимальных условий для производства конкурентоспособной продукции, что требует соответствующей адаптации функционирующих в настоящее время рыночных форм хозяйствования к меняющимся социально-экономическим условиям и наиболее полной реализации их ресурсного потенциала. При этом особую значимость приобретает равноправное развитие и установление партнерских хозяйственных связей между экономическими субъектами различных форм собственности.

Анализ современного состояния сельского хозяйства выявил появление позитивных тенденций в отрасли. Однако в целом ситуация в сельском хозяйстве (аграрном секторе) республики по-прежнему характеризуется нестабильностью и довольно низкой конкурентоспособностью, поскольку рост производства сельхозпродукции является, как правило, следствием не интенсивных, а экстенсивных факторов.

Основными проблемами, характерными для аграрного сектора Республики Казахстан и ограничивающими его эффективное развитие, являются:

- прямая зависимость сельского хозяйства от климатических условий, связанная с отсутствием интенсивных факторов производства;
- снижение доли продукции сельского хозяйства в общем объеме конечной продукции;
- отсутствие конкуренции на рынке продовольствия, что приводит к неполным, а зачастую слабо задействованным механизмам взаимодействия сельскохозяйственных регионов республики с другими субъектами;
- высокий уровень кредиторской задолженности сельхозпроизводителей по своим обязательствам.

Кроме этих проблем, оказывающих негативное влияние на аграрный сектор Республики Казахстан и ограничивающими его эффективное развитие, являются низкие финансовые результаты деятельности сельхозтоваропроизводителей, что в конечном результате является причиной снижения материальных затрат, уровень которых определяет продуктивность и качество продукции, нерационального использования сельхозугодий.

Немаловажное значение имеет также и большое количество агроформирований, размеры которых не позволяют вести расширенное воспроизводство с учетом наиболее полного использования ресурсов и соблюдения экологических требований. Относительно высокая доля личных хозяйств населения в валовой продукции животноводства, является причиной низкой товарности производства.

Не стоит забывать и о недостатке квалифицированных кадров и росте численности самостоятельно занятых сельхозпроизводителей, что также является причиной снижения

производительности труда в сельскохозяйственном производстве и вместе с тем оказывает определенное влияние на низкий уровень доходов сельского населения. Все это вместе взятое требует выработки определенного комплекса мер, способствующих оптимизации развития сельхозпредприятий республики в рамках интеграционных агропромышленных формирований.

Во всех странах мира первичной структурной единицей АПК являются объединения, которые соотносятся с АПК как часть и целое, как единичное и общее. Основной задачей агропромышленной интеграции является согласование экономических интересов всех участников и формирование системы управления ими из единого центра – агропромышленной корпоративной системы. В качестве участников агропромышленной интеграции могут выступать предприятия различных отраслей АПК: сельскохозяйственной, перерабатывающей, агросервисной, с привлечением предприятий смежных с АПК сфер: торговой, финансовой, обслуживающей и т.д., независимо от их организационно-правовой формы.

Для Республики Казахстан характерны следующие пути интеграции предприятий:

- государственная, когда само образование корпоративных систем происходит в соответствии с законодательными актами, обязывающими создавать такие структуры. Такую интеграцию часто называют «интеграцией сверху»;
- на основе самоорганизации, саморегулирования посредством:
- слияния предприятий или присоединения одного предприятия к другому; формирования отношений по схеме «основное – дочернее предприятие», формы которых регулируются гражданским законодательством; заключения соглашений и иных форм зависимости.

Нами допускается не только такой результат объединения предприятий, когда создаются или трансформируются юридические лица, но и устанавливается экономическая зависимость в виде долговременных связей, сопряженных с контролем функций.

Обычно выделяют два типа корпоративных систем: образованные в результате вертикальной интеграции или на основе горизонтальной интеграции.

1. *Вертикально интегрированные* корпоративные системы, участниками которых, главным образом, являются предприятия, представляющие смежные звенья технологической и распределительно-сбытовой цепочек.

В качестве основных методов организации вертикально интегрированных структур выступают консолидация и группировка. Рассмотрим последовательно их суть.

Консолидация – включение интегрируемого предприятия-участника системы в качестве подразделения в основную структуру, выступающую в роли интегратора, или ядра системы через проведенную реорганизацию.

Группировка – создание из интегрируемых предприятий корпоративной системы, участники которой связаны либо взаимными отношениями собственности (обмен акциями), либо управленческими связями (включение в состав директоров одного предприятия представителей другого), или предоставлением различных услуг (разработка технологий, социально-бытовое обеспечение, информационно-рекламное обслуживание и т.д.).

В процессе группировки, как правило, создаются холдинги, подчиненные концерны, финансово-промышленные группировки (ФПГ).

2. *Горизонтально интегрированные* корпоративные системы предприятия, производящие аналогичную продукцию и объединенные на основе интеграционных процессов.

Формы интеграционных связей:

- делегирование функций интегратору – передача права решения ряда вопросов, связанных с интегрируемой деятельностью, основному интегрирующему предприятию – концерн, ФПГ;
- создание корпоративных органов управления – трест, союз / ассоциация;
- образование структур при ограничении полномочий каждого из участников корпоративной системы – координирующий концерн, ФПГ.

Группировка на основе взаимного обмена акциями – холдинг, ФПГ. Интеграция предприятий в той или иной форме осуществляется:

- посредством установления определенных связей и отношений между участниками. Анализ публикаций, освещающих процессы агропромышленной интеграции, показал, что в агропромышленном комплексе наиболее распространены следующие формы интеграционных связей между участниками:
- использование договоров без включения механизма консолидации капиталов – «неполная интеграция»;
- ассоциативные – частичное объединение активов с целью управления корпоративной системой, но без права решающего голоса;
- взаимное владение акциями;
- объединение капиталов под эгидой холдинговой компании в объеме контрольного пакета;
- полное слияние предприятий в порядке их реорганизации;
- агропромышленно-финансовые интеграционные отношения.

Обычно выделяют следующие логические этапы принятия решений:

- диагностика проблемы;
- выделение целей или их совокупности;
- выявление альтернативных средств для достижения целей;
- определение ресурсов, критериев при принятии решения;
- построение модели, т.е. ряда зависимостей между целями, альтернативными средствами их достижения, окружающей средой и ресурсами.

Представленные этапы отражают общие принципы, имеющиеся в различных системных подходах: определение четкой последовательности действий, учет целей и средств, заключающийся в последовательном рассмотрении альтернативных вариантов решения проблем, стремлении к рациональному выбору между ними.

При создании агропромышленных интегрированных формирований необходимо исходить из методологических принципов данного процесса и экономических отношений их участников.

Системный анализ агропромышленного производства указывает на необходимость развития интеграционных процессов в отрасли.

Как показывает анализ основных направлений развития сельского хозяйства, в XXI в. наметилась мировая устойчивая тенденция укрупнения, концентрации и специализации сельскохозяйственного производства, затронувшая развитие агропромышленного ком-

плекса Казахстана и вызвавшая необходимость интеграции сельхозпредприятий и крестьянских хозяйств с перерабатывающими предприятиями республики как по горизонтали, так и вертикали, поскольку в сельской местности от 40 до 60% населения не занято в процессе производства продукции.

Действенным является создание производственных объединений, включающих предприятия перерабатывающих отраслей и сельхозтоваропроизводителей.

Финансовыми источниками сельскохозяйственных производств являются основные и оборотные средства, инвестиции в основной капитал, а также средства населения. Для сокращения общей потребности сельского хозяйства в оборотных средствах привлекаются заемные средства, в частности кредиты.

В процессе реформ сельскохозяйственная отрасль столкнулась с рядом проблем:

- продолжается снижение экономической эффективности в результате диспаритета цен между сельскохозяйственной, промышленной продукциями и энергоносителями;
- снижается культура земледелия и животноводства, ухудшается плодородие земель, падает уровень племенной работы и ветеринарного обслуживания;
- значительный моральный и физический износ машино-тракторных парков сельхозпроизводителей; практически полное разрушение бывшей системы материально-технического обеспечения и агросервисного обслуживания сельскохозяйственного производства; не отлажена система реализации сельхозпродукции.

Экономические процессы, происходящие в Казахстане в последние годы, обусловили необходимость срочных организационно-структурных преобразований в АПК. Как показывает практика развитых стран и отечественный опыт, одним из путей решения этой проблемы является кооперация и агропромышленная интеграция сельхозпредприятий. Экономическая политика государства в агропродовольственной сфере должна быть ориентирована на их развитие как важного фактора конкурентоспособности интегрированных формирований. Побудительным моментом для вступления сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий в интегрированные структуры являются возможность реализации продукции, рационального использования ресурсов производства.

Опыт работы интегрированных систем в АПК Казахстана свидетельствует о том, что необходимо дальнейшее совершенствование технологических, организационно-экономических, технических, социальных условий для развития агропромышленной интеграции.

Кроме того, необходимы осуществление законодательного и правового обеспечения функционирования интегрированных структур, совершенствование ценового механизма, имущественных и земельных отношений, маркетинговой деятельности, механизма мотивации и стимулирования труда, системы управления на различных уровнях хозяйствования, материально-технического обеспечения, государственного регулирования и поддержки интеграционных процессов.

Развитие интеграционных процессов в системе АПК республики обуславливается необходимостью и в дальнейшем продолжить организацию обеспечения технического, технологического, организационно-управленческого и экономического единства предприятий различных отраслей системы АПК и непрерывности этапов производства, заготовок, транспортировки, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции.

Стремление предприятий к объединению является естественным процессом, так как в современных условиях невозможно единоличное производство сельхозпродукции. Учитывая современные мотивы, интеграцию можно рассматривать как механизм согласования экономических интересов сельскохозяйственных предприятий, повышения заинтересованности и ответственности их в эффективном использовании ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Самойлов А.Н., Теоретические основы взаимодействия рыночных и государственных механизмов регулирования транснациональной интеграции АПК Казахстана и России. //Журнал «Транзитная экономика». №5-6, 2008 г.
2. Сейдахметов А.С. Антикризисные меры государства по обновлению аграрного сектора экономики Казахстана. Журнал «Транзитная экономика». №2 2009 г.
3. «Капитал» №47 от 3.12. 2009г. Пролиев Г.С., Бисеков А.Т. Проблемы устойчивого развития АПК. //Журнал «Альпари». №4, 2008 г.
4. Материалы диссертации.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на
2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Г.У. МАКЕНОВА,

әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, ізденушісі

КЕҢЕСТІК ДӘУІРДЕГІ ҚАЗАҚ ЖЕРІНДЕГІ КӨШІ-ҚОН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ

Еліміз егемендікке жеткенге дейінгі уақытта, қазақ елінің жүріп өткен жолы мен тарихын жаңаша көзқарас тұрғысынан жазу қазіргі уақыттың қойып отырған талаптарының бірі болып отыр. Республикамыздағы демографиялық ахуалдың астары өткен кезеңдермен тығыз байланысты. Тарихи демография саласындағы өзекті мәселелердің бірі – кеңестік дәуірде қазақ жеріндегі көші-қон үрдістері өзіндік ерекшеліктерімен көрінеді, олар биліктің жүзеге асырған саяси, әлеуметтік-экономикалық іс-шараларымен тығыз байланысты. Сонау 1917 жылы Казан төңкерісінен кейін орын алған азамат соғысы, жер-су реформасы, күштеп ұжымдастыру, қуғын-сүргін, күштеп қоныс аудару, Ұлы Отан соғысы кезеңіндегі мобилизация және эвакуация, депортация, соғыстан кейінгі демобилизация, халық шаруашылығын қалпына келтіру, күштеп қоныс аударғандарды кері қайтару, тың жерлерін игеру және тағы да басқа мәселелері ішкі және сыртқы көші-қон процестеріне үлкен ықпалын тигізді.

Кеңестік дәуірдегі алғашқылардың бірі болып қазақ халқының саны, құрамы, орналасуы жайында М.Тынышпаев, кейін Қазақстан демографиялық ахуалына байланысты Т.Шонанұлы, М.Есболұлы жазды. Сонымен қатар, бұл жөнінде М.Шоқайұлы, С.Асфендияров, Т.Рысқұлов, С.Сәдуақасов сияқты қазақтың зиялылары да жазып өтті. 1920-30 жж. Мемлекеттік тапсырыспен А.Н.Дониц пен Н.Д.Трулаевичтің халықтың саны, құрамы, орналасуы жайында еңбектері жарыққа шықты. Бірақ, авторлар ұлттар арасындағы табиғи өсімнің әрқелкі көрсеткіштеріне ие болу себептерін түсіндірмей, тек мәліметтер келтірумен шектелді. Одан кейінгі уақытта демография мәселесіне байланысты еңбектер жазылмады. Себебі, кеңестік тоталитарлық жүйе оған мүмкіндік бермей,

1937 ж. Халық санағының қорытындысын жариялауға тыйым салып, оған қатысқан адамдарды қудалады.

Демографияға байланысты зерттеулер тек 1960 жылдары ғана қолға алынды. 1960-70 жылдары Қазақстанның демографиялық дамуының кейбір аспектілері қарастырылған, алайда негізінен еліміздің әлеуметтік мәселелеріне арналған еңбектер шықты. Әсіресе жұмысшы табы, шаруалар мен интеллигенция тобының қалыптасуы мен дамуы процесі қарастырылды, ресми статистиканы қолданған зерттеушілер әлеуметтік топтардың демографиялық сипаттамаларына, әсіресе өнеркәсіптік және аграрлық көші-қон ерекшеліктеріне тоқталған. Жұмысшы табы мәселесін зерттеген ғалымдарға А.Н.Нүсіпбеков, М.Х.Асылбеков, С.Б.Нұрмұхамедов, Б.Н.Әбішева, шаруалар тарихын зерттеген А.Б.Балақаев, Г.Ф.Дахшлейгер, К.Н.Нұрпейіс, интеллигенция тобын зерттеген Ш.Ю.Тастанов, Х.Әбжанов сияқты ғалымдар Қазақстандағы этно-демографиялық үрдістерді анықтайтын статистикалық мұрағат деректерін анықтайтын мәліметтерді айналымға енгізді.

1970-80 жж. тарихи демография саласында арнайы еңбектер шыға бастады. Соның ішінде революцияға дейінгі статистикалық мәліметтердің негізінде әлеуметтік және ұлттық

демографиялық факторларды өзара байланыспен, өзара шарттылықта қарастыру әдістері негізделді. Қазақстанда көші-қонның тарихи мәнін, оның халықтың әлеуметтік-ұлттық құрамына тигізетін әсерін ашқан, көші-қон мен ұлттық құрылым өзгерістерінің өзара байланысты тарихи құбылыс екендігін көрсеткен алғашқы зерттеушілер - Е.Н.Гладышева, Н.Е.Бекмаханова, В.М.Кабузан мен Н.В.Алексеев болды, ал Ф.Н.Базанованың монографиясында көші-қон қозғалысының республика халқының көп ұлтты құрамының қалыптасуына әсер еткен күрделі де көп салалы процесс екендігі көрсетіледі. Менің ойынша аталмыш зерттеушілердің еңбектеріндегі қарастырылған мәселелер, соның ішінде халқымыздың әлеуметтік-ұлттық құрамына және ұлттық құрылымының өзгерісіне тигізетін әсерінің маңыздылығы өте үлкен, ол айқын.

1980 жж. аяқ кезінен бастап қазақстандық ғалымдардың зерттеулерінде халықтар тағдырындағы саяси факторлардың әсерлері талдана бастады. Әсіресе, М.Қ.Қозыбаевтың, Ж.Б.Абылхожиннің еңбектерінде Қазақстандағы 1920-40 жж. тоталитарлық жүйенің экономикадан тыс, күштеу саясатының дағдарыстарға толы әлеуметтік-демографиялық нәтижелері анықталды. Қазақстан жұмысшыларының саны, ұлттық, жасы мен жыныстық құрамы, білім деңгейі, мамандық түрлері мәселелерін қарастырған екі томнан тұратын еңбек жарық көрді. Зерттеушілердің мерзімдік шеңбері 1917-1937 және 1938-1960 жж. қамтыды. Ауылдық жерлердегі интеллигенция қауымының қалыптасуына, санының өсуіне, ұлттық, жыныстық құрамына, даярлау жолдарына арналған Х.М.Әбжановтың зерттеулері жарық көрді.

1930 ж. М.Қойгелдиев пен Т.Омарбековтың және т.б. ғалымдардың еңбектерінде ұжымдастыру жылдарындағы қазақ халқының демографиялық келбетін айқындайтын, халықтың азаюы мен апатқа ұшырауы салдарын ашқан тұжырымдары жарияланды.

Қазақстандағы көші-қон қозғалысына қазақ ұлтты зиялылары да өз көзқарастарын білдірген. М.Шоқайдың пікірінше, Қазақстанды кеңестік отарлау шаруашылық өмірді ұйымдастырудың бір жақтылық және шикізаттық ұстанымымен қалыптастыру арқылы, Ресейге барынша тәуелді ету бағытынан бастау алады. М.Шоқайдың ой-пікірлері кеңестік билікке ұнамай, ұлт зиялысы қудалады. Онан бергі бірнеше жылдардан кейін Үкімет тапсырмасын орындап, Қазақстанның демографиялық жағдайын зерттегендер де болды. А.Донич өз еңбегінде 1926 жылы халық санағының материалдарын талдап, халық санының өсу динамикасына назар аударған. Ел ішіндегі халық санының тым аз өсіп, төменгі үлеске ие болуын автор механикалық өсіммен орынды байланыстырғанымен, табиғи өсімінің әсерін ашып бере алмаған.

Көші-қон қозғалысының нәтижесінде Қазақстандағы ұлттардың өзара салмағында өзгерістер болған. 1953-59 жж. Қытай Халық Республикасынан Қазақстанға келгендер саны 100 мыңнан аса. Осы жылдар аралығында көші-қонда қазақтармен бірге орыс, татар, ұйғыр, дүнген, өзбектер де қоныстанған. Соғыстан кейінгі жылдары да елімізге 1 миллионнан аса өзге ұлт өкілдері қоныс аударылғандығы анықталған. Сол жылдардағы ел ішіндегі білім деңгейінің, мамандар санының төмендеуі сол кездегі көші-қон саясатының зардабынан екендігі анықталған.

Миграция үрдісі ол күрделі, әрі үнемі болып отыратын қозғалыс. Кеңес дәуірі болсын және онан кейінгі кезеңдерде де эмигранттар мен мигранттардың саны жылдар өте өзгеріп, уақытқа байланысты оң және теріс сальдоны көрсетіп отырады. Ұлы Отан соғысы

ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН

кезеңдерінде де миграция үрдісі үлкен, ауқымды қозғалыспен жүріп отырды. Мыңдаған адамдар өз жер-мекендерін тастап, бас сауғалап, орын ауыстырды.

Қазіргі дамыған жағдайда миграциялық процестер Одақ кезіндегі көші-қонмен және басқа да егеменді мемлекеттермен салыстырғанда стихиялық түрде ғана емес, сонымен қатар ауқымды, масштабты түрде жүрді. Егемендік алғаннан кейінгі көші-қон үрдісінің ауқымды түрде болуының негізгі себебі, ол халқы аз ауылдық жерлерден қалаларға жұмыс іздеп орын ауыстыру, жұмыссыздықтың барлық түрлерінің көбеюі, Республика ішіндегі экономикалық және саяси ауыр жағдайлардың туындауы, өзге ұлттардың өз тарихи отандарына кету мүмкіншіліктерінің пайда болуы, тіл мәселелері және т.б. да туындады.

Қазақстан Республикасының көші-қон заңы 1992 жылдан бастап, Қазақстан республикасының Президентінің шешімімен иммигранттарға, соның ішінде тек қана оралмандарға байланысты «Иммигранттар квотасы» қабылданды, тек кейінгі жылдары ғана осы «Иммигрант оралмандар квотасы» Заңына өзгерістер енгізілді. 2004 жылға 10 00 оралман жанұясына квота бекітілді.

1991 жыл 20 желтоқсанда қабылданған және 3 қазанда 1995 жылы өзгерістер енгізілген «Қазақстан Республикасын азаматтығы» Заңында байланысты тек иммигранттардың 3 түрі ғана азаматтық алуға құқылы, яғни Қазақстан Республикасының территориясында 5 жылдан кем тұрмаған азаматтар, Қазақстан Республикасының азаматтарымен некеде тұрған азаматтар және Қазақстан Республикасында туыскандары бар азаматтар құқылы.

2004 жылы 4 қазанда Қазақстан Республикасының «Қазақстан Республикасын азаматтығы» Заңына қосымша енгізу жасалды, яғни азаматтық алуға қосымша құқық сырттан келген жоғары білімді азаматтарға және олардың жанұясына да этникалық, туысқандық байланыстарға қарамастан берілуі туралы.

Көші-қон үрдістері түрлерінің ішінде сырқы көші-қон өзінің жоғарғы шегіне 2004 жылы теріс сальдомен көрінді. 1994 жылғы сыртқы көші-қон процесіне жарты миллион - 547 467 адам саны қатысқан, : эмигранттар саны-477 068 азамат, 70 389 иммигранттар санын құрады.

ҚР көші-қон үрдісі: 1991-1999 жж.

1- кесте

жылдар	эмиграция	иммиграция	айырым (+,-)	эмигр.+иммигр.
1991	228 473	170 887	- 57 686	399 360
1992	317 760	161 499	- 156 261	479 259
1993	331 007	111 082	- 219 025	442 089
1994	477 068	70 389	- 406 679	547 457
1995	309 632	71 137	- 238 495	380 769
1996	229 412	53 874	- 175 538	283 286
1997	299 455	38 067	- 261 338	337 522
1998	243 663	40 624	- 203 039	284 287
1999	165 457	37 102	- 128 355	202 559
Всего	2 601 927	754 661	- 1 846 416	3 356 588

Ескерту: ҚР-ң Статистикалық Агенттігі мәліметтері

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

Республика ішіндегі көші-қон процесін келесі кесте бойынша көруге болады. Мемлекет ішіндегі көші-қон ағымының көбею себебі, ол ішкі қиындықтардан туындады, яғни негізгісі жұмысбастылық болып отыр.

1993 жылғы көші-қон үрдісі, (мың адам саны)

2- кесте

Халықтар саны	Келушілер саны	Кетушілер саны	Көші-қон б-ша теріс сальдо
барлығы	461 393	683 494	222 101
Соның ішінде:			
орыстар	128 181	351 958	223 777
Украиндықтар	21 570	58 150	36 580
беларустар	4034	98 82	5 884

Ескерту: ҚР-ң Статистикалық Агенттігі мәліметтері

Республика ішіндегі көші-қон процесі бойынша негізгі тартылу орталығы «қайнаған нүктесі», ол Алматы мен Астана қалалары. Заңсыз мигранттардың да саны осы жерлерде көбеюде. 2004-2005 жж. үйсіз-күйсіз жүрген иммигранттар саны соңғы 15 жыл ішінде көбейіп, қала сыртындағы ықшам аудандарға орналасып, соның ішінде «Шаңырақ-1,2,3,4», Қалқаман, Заря Востока өңірлерінде орналасқан.

1999 жылмен салыстырғанда заңсыз иммигранттар саны бірнеше есе күрт өскен. Заңсыз иммигранттардың транзиттік жолдарының бірі ол көршілес мемлекеттер болып отыр.

Батыс Қазақстанда, ШҚО-ғы металлургия зауыттарында, Астана қаласының құрылыс орындарында, ірі кәсіпорындарда жұмыс істейтін жұмысшылар тарапынан наразылық шаралары болып, ол өткен шаралар себебін шетел жұмысшыларына төленетін жалақының бірнеше есе көп және отандық жұмысшылардың санының төмен болуымен байланыстырды.

2005 жылы 15 сәуірдегі иммиграцияға қарсы бас көтерулер (конфликт) Атырауда орын алып, жүздеген еңбек иммигранттарының өз елдеріне кетуіне, атап айтқанда түрік компаниясының «Гате Иншаат» жұмысшыларының Түрік еліне қайтуларына себепші болды. 2004 ж. Қазақстан Республикасының Өкіметінің шешімімен шетел жұмысшыларын сырттан тартуға байланысты квота 0,21 % мөлшерінде белгіленген, ол 16,5 мың жалдамалы шетел жұмысшылары мен мамандарын құрады.

Жеке аймақтарға тоқталатын болсақ, соның ішінде Сыр өңіріндегі көші-қон өзгерістері миграция динамикасына өз әсерін тигізуде. Мәселен, Қызылорда облысы, Жалағаш аудандық прокуратурасы аудандық ішкі істер бөлімінде шетел азаматтарына ҚР-ң азаматтығын беру немесе берілген азаматтықты жою туралы көші-қон заңнамаларының сақталуына тексерудің нәтижесіне сүйене отырып, шетел азаматтарының ҚР-ң аумағына келу, болу және кету заңдылығына, салық комитеті тарапынан шетелдік жұмыс күшін пайдалаушылардың есепке алу, тіркеу, салық төлемдерін өндіру барысында және азаматтығы жоқ адамдарға жер телімдерін беру фактілері белгіленген. Осы аудан

бойынша көші-қон полиция тобында барлығы 272 шетел азаматтары тіркеуден өтіп, оның 217-і Өзбекстан, 2 Қырғыз Республикасы, 52 РФ-нан қонақ ретінде келген азаматтар болғаны анықталған. Ауданға келген азаматтардың ішінде тіркеуден уақытылы өтпеген адамдар да кездесуде, олардың саны 14 адам, оның 4-і әкімшілік жауапқа тартылған. Аудан ішінде жеке басын анықтайтын құжаттарсыз жүрген 3 өзбекстан азаматтары анықталған. Ауданның көші-қон полициясы шектен тыс кеткен азаматтарды уақытылы жауапкершілікке тартып, тәртіпке шақыруда.

Еліміздегі халық санын есептеу егеменді еліміздің басты мәселелерінің бірі болды. Осы мақсатпен Республикада халықтар санағы алғаш рет 1999 жылы жүргізілді.

1999 жылғы Республикамызда жүргізілген халықтар санағы бойынша 15 млн. 730 мың азаматтарды құраса, 2009 жылғы халық санағы 16 млн. 400 мыңды құрады. Яғни 2009 жылды 10 жылғы нәтижемен салыстырғанда 1,5 млн.- ды құрады. 10 жыл ішінде Астана халқы 2 есеге өсіп, 678 мыңды құрады. Осы жылдар ішінде ОҚО-да халық саны 30 % -ға, Маңғыстау облысында 60 %-ға өскен. Мемлекетіміздің азаматтарының орташа жасы 32 жас және халықтың 3/1 бөлігін құрайды. Санақ уақытсындағы алынған сауалнамалар бойынша жастардың үлкен бөлігі 3-5 баланы жоспарлайтындарын жеткізген. Халықтар санағының нәтижелері бойынша барлық аймақтарда үлкен өсім байқалып, тек кейбіреулерінде ғана халық өсімі айтарлықтай байқалмаған, соның ішінде Ақмола облысы, Қостанай, Солтүстік Қазақстан облыстары бойынша мәліметтер Статистика агенттігінде белгіленген. Халықтың табиғи өсімі 2007 жылмен салыстырғанда 46,4 мыңнан 204,2 мыңды құрады.

Миграция мәселесі Статистика Агенттігінің мәліметтеріне сәйкес қысқарғанын көрсетеді. 2009 жылғы қаңтар айына сәйкес мәліметтер бойынша 3,7 % -ды көрсетеді.

Әлемдік дағдарысқа байланысты ел ішінде жұмыссыздық ағымдағы жылдың ақпан айы бойынша мәліметтерге сәйкес 40 мың азаматтарды құрады.

Егемендіктің алғашқы жылдарынан бастап, мемлекеттің көші-қон саясаты көші-қон динамикасына байланысты реттелуде және көші-қон заңдары да осыған байланысты жетілдірілуде. 1997 ж. «Халықтың көші-қон» заңы және «2001-2010 жж. бойынша көші-қон салалық» Бағдарламасы қабылданды. Оның негізгі мақсаты мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық, демографиялық жағынан дамуы, мигранттардың құқықтарының қорғалуы және мемлекеттің қауіпсіздігінің нығайтылуымен байланысты. Сонымен қатар, ҚР-ғы миграциялық процестерді басқарудың жаңа механизмдерін жетілдіруде «2007-2015 жылдарға Қазақстан Республикасының миграциялық саясатының концепциясы» қабылданды.

ҚР-ғы миграциялық саясаттың өзекті мәселесі - этникалық мигранттар болып отыр. Этникалық мигранттардың орын ауыстыруы иммиграциялық квота арқылы реттеледі. Соңғы жылдары 2005-2008 жж. эмигрант оралмандардың квотасы 15 мың жанұяны құрады және 2009 жылдан бастап, квота жылына 20 мыңға дейін көбейтілді. 1991 жылдан бастап елімізге 703 мың этникалық қазақтар келсе, 2009 жылдың I жартыжылдығында республика аймағына 188 452 адам қоныс аударған және көші-қон айырымы 483 оң көрсеткішті береді. 2008 жылдан бастап елімізде Қарағанды, Шымкент, ОҚО-ғы Ақсукеңт ауылдарында иммигранттардың адаптация орталықтары жұмыс жасауда. Еліміздің ішіндегі еңбек нарығын қорғау мақсатында Қазақстан Республикасының Өкіметі шетел жұмыс күшін ішкі нарыққа тарту квотасы бақылауға алынды. Сонымен қатар, өзіміздің

мамандарды шетел мамандарымен ауыстыру саясаты да реттелуде. Мәселен, 2008 жылы квота 132 мың азаматты құрап, 60 мың маман ішке тартылған.

Қазақстан Республикасы Елбасының тапсырысы бойынша «Нұрлы көш 2009-2011 жылдарға арналған» Ұлттық Бағдарламасы 2008 жылдың 5 желтоқсанында қабылданып, Өкімет шешімімен бекітілген. Бағдарламаның мақсаты этникалық мигранттардың өз тарихи отандарына келгенде ел ішіне тез сіңісіп кетуі, тіл үйрену мәселелері қамтылады. 2009 жылдың 1 қарашасына сәйкес республика аймағына 192 390 отбасы немесе 753 383 адамы қоныстанып отырғаны белгілі.

Соңғы жылдардағы республикадағы көші-қон үрдісінің қиыншылықтары қабылданған «Нұрлы көш» Ұлттық Бағдарламасы негізінде этникалық оралмандар мен көші-қонға қатысушылардың мәселерілері шешілері сөзсіз, өйткені Бағдарламада көші-қонға қатысушылардың маңызды сұрақтары қамтылып отыр.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. <http://www.zakon.kz/our/news/asp?id=30032879>
2. www.stat.kz
3. [News.kz](http://www.news.kz)
4. [admin](http://www.admin.kz)
5. <http://www.parlam.kz>
6. 2009 жылғы қаңтар-маусымдағы Қазақстан Республикасы халқының көші-қоны, Серия 15., Демография., 2009.

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады. Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампалармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.

И.Б. СКОРИНЦЕВА,
Институт географии

**ОЧАГИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОПАСНОСТИ ЛАНДШАФТОВ
ПРИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ВОЗДЕЙСТВИИ
НА ПРИГРАНИЧНОЙ ТЕРРИТОРИИ
ЗАПАДНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Важнейшее направление научных исследований, обозначенным в «Концепции перехода к устойчивому развитию Республики Казахстан на 2007-2024 годы» – разработка экологически устойчивой системы трансграничного природопользования. Особое место в данном направлении работ принадлежит анализу и оценке ландшафтно-экологического состояния земель сельскохозяйственного назначения приграничных территорий, установлению уровня и степени их экологической дестабилизации.

Приграничная Западно-Казахстанская область расположена в пустынной зоне казахстанско-российского сектора и имеет площадь 74,2 тыс. км². Включает семь приграничных районов и территорию г.а. Уральск. Расположена приграничная область в зоне пустынных, полупустынных и сухостепных ландшафтов, среди которых преобладают сухостепные виды относительно опущенных равнин. Здесь, на протяжении последних десятилетий, наблюдается усиление процессов опустынивания природных экосистем, приводящее к снижению продуктивности и деградации сельскохозяйственных угодий (табл. 1).

**1. Доля участия деградированных земель по отношению к площади земель
сельскохозяйственного использования и площади приграничной
Западно-Казахстанской области, %**

Деградированные земли	Доля от площади земель сельскохозяйственного использования, %	Доля от всей площади, %
деградированные земли	21,5	21,2
ветровая эрозия	9,6	9,2
водная эрозия	2,7	2,6

С появлением новых государственных границ все трансграничное пространство, и в частности приграничная территория Западно-Казахстанской области, постепенно превратилась в своеобразную буферную зону, где изменились формы и интенсивность землепользования. Здесь отмечается уменьшение степени сельскохозяйственного воздействия на сухостепные и пустынные ландшафты, но при этом наблюдается выход сельскохозяйственных земель из оборота, нашествие вредителей сельскохозяйственных культур из сопредельных приграничных районов Российской Федерации.

Сравнительный анализ современной структуры сельскохозяйственных угодий и показателей предельных экологических параметров землепользования, позволил оценить степень сбалансированности сельскохозяйственных угодий приграничной Западно-Казахстанской области (табл. 2).

2. Современная структура земель на приграничной территории Западно-Казахстанской области, %

Административные районы	Доля с/х угодий в общей площади земель	Доля пашни в общей площади сельхозугодий	Доля сенокосов в площади сельхозугодий	Доля пастбищ в площади сельхозугодий
Бокейординский	81,2	0,1	11,6	88,3
Жаныбекский	97,0	1,3	3,7	92,0
Казталовский	95,5	0,0	11,3	82,9
Таскалинский	97,6	7,7	16,0	66,9
Зеленовский	90,6	35,7	4,8	38,2
Бурлинский	93,2	15,6	4,4	45,7
Чингирлауский	95,1	10,2	5,6	66,3
г.а. Уральск	96,5	6,5	3,8	88,4

Анализ сельскохозяйственных параметров сбалансированности территориальной организации землепользования показал, что данная приграничная область является относительно сбалансированной территориальной структурой. Основными сельскохозяйственными угодьями являются пастбища. Отклонение от норм предельно допустимых экологических параметров в системе землепользования наблюдается на территориях с высокой степенью пастбищной нагрузки в – Зеленовском, Бурлинском, Казталовском приграничных районах Западно-Казахстанской области и на территории г.а. Актобе (табл. 3) [1,2].

3. Численность поголовья скота на территории приграничной Западно-Казахстанской области, в условных единицах

Административные районы	КРС	Свиньи	Лошади	Овцы	Верблюды	Нагрузка скота на 100 га пастбищных угодий
Бокейординский	174580	-	46326	72946	8634	19,6
Жаныбекский	116855	-	18336	45309	264	23,1
Казталовский	269575	-	35682	110328	2280	23,9
Таскалинский	105900	2293,9	12954	30334	138	20,3
Зеленовский	187115	38477,2	15756	23489	156	44,1
Бурлинский	104875	17640,7	13188	14573	-	31,6
Чингирлауский	102960	2163,4	14736	21302	252	21,5
г.а. Уральск	81910	35020,4	10824	24488	1506	46,2
Всего	1143770	95595,6	167802	342769	13230	24,7

Для определения очагов экологической опасности ландшафтов при сельскохозяйственном воздействии на приграничной территории, применен метод индексации и группировки выделенных групп. Сущность данного метода заключается в том, что весь интервал изменения каждого из признаков, влияющих на экологическую опасность ландшафтов при сельскохозяйственном воздействии, подразделяется на определенное число групп и соответствующему значению в группе присваивается свой индекс (вес фактора) от 0,1 до 1 (табл. 4) [4].

**4. Показатели фактора экологической опасности ландшафтов
при сельскохозяйственном воздействии**

Основные факторы	Показатели, %	Значение фактора в долях единицы
Индекс плотности населения и населенных пунктов, чел/км ² х число сел	более 100	1
	50-100	0,7
	менее 50	0,3
Коэффициент размещения экологически опасных объектов (животноводческие комплексы)	более 0,5	1
	0,2-0,5	0,5
	менее 0,2	0,2
Наличие сельскохозяйственных угодий	более 80	1
	60-80	0,7
	менее 60	0,2
Распаханность территории	более 70	1
	50-70	0,8
	менее 50	0,3
Коэффициент загрязнение почв минеральными удобрениями, К _з	более 6	1
	3-6	0,5
	менее 3	0,25
Степень концентрации поголовья животных, условных голов / 100 га сельскохозяйственных угодий	более 800	1
	400-800	0,6
	менее 400	0,2
Экологическая опасность земель при сельскохозяйственном воздействии	Сумма значений факторов	
1. Практически отсутствует	менее 1,5	
2. Слабая	1,5 – 2,0	
3. Умеренная	2,1 – 2,5	
4. Значительная	2,6 – 3,0	
5. Сильная	более 3,0	

Результаты проведенной оценки по экологической опасности ландшафтов при сельскохозяйственном воздействии в приграничной Западно-Казахстанской области показали, что *сильной степени экологической опасности* при сельскохозяйственном воздействии подвержены сухостепные и полупустынные природно-территориальные комплексы

(ПТК) приграничной области на площади 1392,4 км², что составляет 2% территории (рис. 1). Ландшафты с сильной степенью экологической опасности наблюдаются в Бокейординском (4%), Зеленовском (6%), Бурлинском (7%), Чингирлауском (12%) административных районах. Сильная степень экологической опасности ландшафтов при сельскохозяйственном воздействии здесь обусловлена следующими факторами: высоким удельным весом распаханности территории; высоким уровнем пастбищной нагрузки фермерских хозяйств на агроландшафты; перевыпасом скота в радиусе 5-15 км от населенных пунктов.

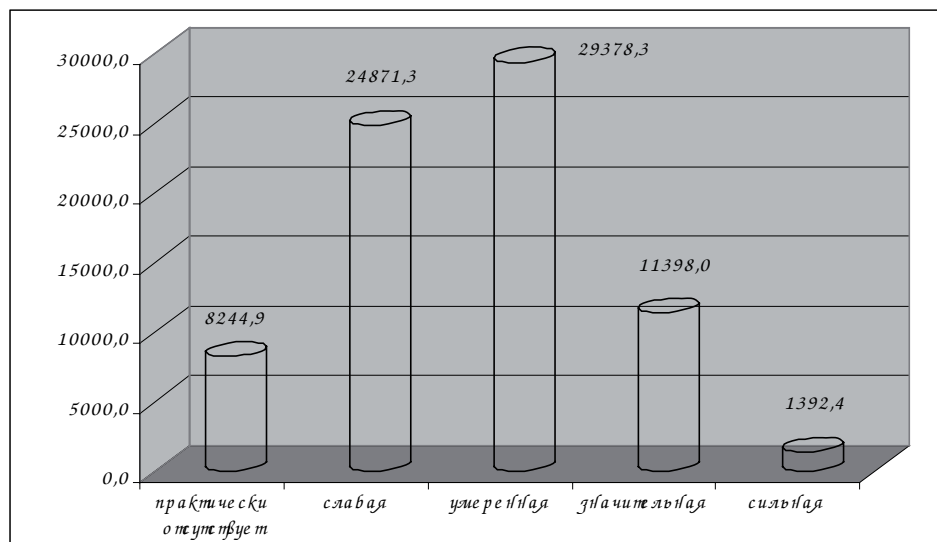


Рис. 1. Площади ландшафтов с разной степенью экологической опасности на приграничной территории Западно-Казахстанской области, км²

Значительной степени экологической опасности при сельскохозяйственном воздействии подвержены пустынные, полупустынные и сухостепные ПТК на площади 11398 км² (15%). Они имеются во всех административных районах приграничной области.

Ландшафты *с умеренной степенью экологической опасности* занимают площадь 29378,3 км², что составляет 39% площади приграничной области. Охватывают пустынные, полупустынные и сухостепные ПТК. Данная степень экологической опасности ландшафтов характерна для всех приграничных административных районов области.

Слабой степени экологической опасности при сельскохозяйственном воздействии подвержены пустынные, полупустынные и сухостепные ПТК на площади 24871,3 км² в пяти административных районах – Бокейординском (28%), Жаныбекском (71%), Казталовском (25%), Таскалинском (52%), Бурлинском (51%).

Практически отсутствует экологическая опасность при сельскохозяйственном воздействии в сухостепных и полупустынных ПТК на площади 8244,9 км² (11%), в приграничных Бокейординском (35%) и Жаныбекском (10%) административных районах.

Полученные результаты позволили создать карту очагов экологической опасности ландшафтов при сельскохозяйственном воздействии приграничной Западно-Казахстанской области, масштаба 1:1 000 000, где выделено пять экологически опасных зон, с учетом степени сельскохозяйственного воздействия на ландшафты (рис. 2).

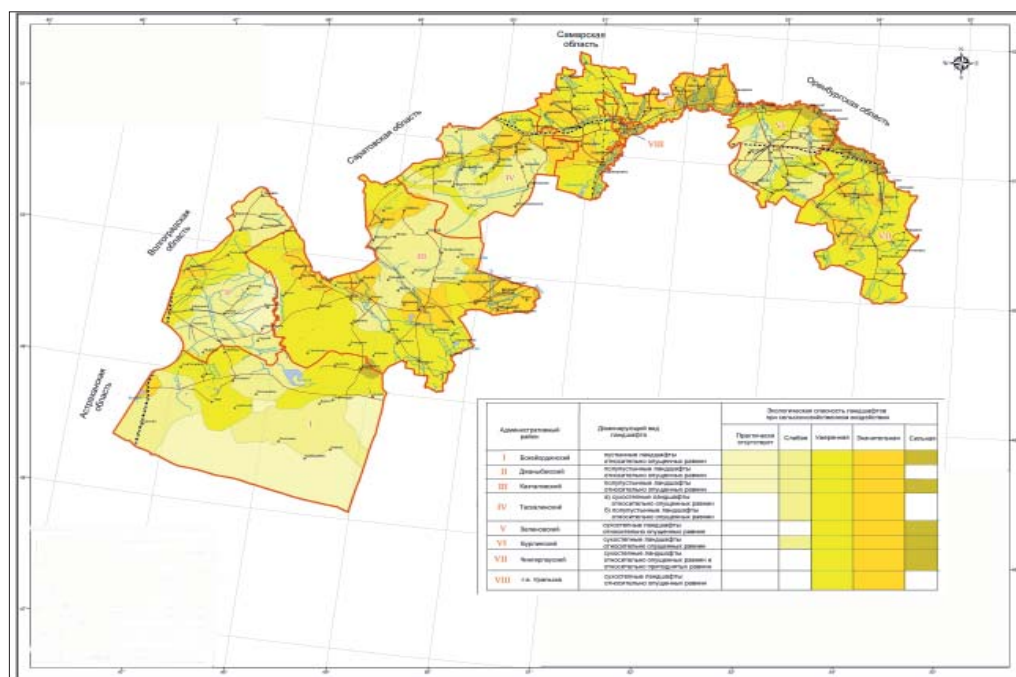


Рис. 2. Карта очагов экологической опасности ландшафтов при сельскохозяйственном воздействии приграничной Западно-Казахстанской области, масштаба 1:1 000 000

Следует отметить, что выявление экологически опасных ландшафтов при сельскохозяйственном воздействии в трансграничных зонах Казахстана представляет собой комплексную систему оценок, выявляющих качественные и количественные показатели природных и антропогенных факторов, взаимоувязанных между собой и окружающей природной средой, образующих свойства, по которым определяется экологическая опасность ландшафтов и разрабатываются рекомендации по улучшению сложившейся ситуации. Использование данных показателей позволяет контролировать и, при необходимости, корректировать структуру землепользований любого трансграничного административного района.

ЛИТЕРАТУРА

1. Регионы Казахстана. Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2009. – 458 с.
2. Региональный статистический сборник по Акмолинской области. Агентство Республики Казахстан по статистике. – Астана, 2009. – 352 с.
3. Сводный аналитический отчет о состоянии и использовании земель Республики Казахстан за 2008 год. – Астана, 2009. – 250 с.
4. Скоринцева И.Б. Современное состояние лесного хозяйства и озеленения. – Щучинск, 2009. – С.48-56.

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической
магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:**

УЧЕТ и АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

А. КУШЕРБАЕВА,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы» факультетінің

2-курс магистранты

ЭКОНОМИКАНЫҢ ҒАЛАМДАНУЫ

«Экономиканың ғаламдануы» адамзат пен ғылыми-техникалық прогрестің дамуымен жүзеге асатын үдеріс. Бұл термин арқылы әлем елдерінің тауарлар, қызметтер және қаржы ағындарының интеграциялануы түсіндіріледі. Ал кейде ғаламдануды адамдар және білімнің шекара аралық алмасуы деп біледі.

«Ғаламдану» (ағылшын. ауд. global – әлемді) мағынасы әр қилы, адамзаттың экономикалық және қоғамдық өмірінің қарама-қайшы үдерісіне қанық және әлемнің әр түрлі елдеріне әр түрлі әсер ететін құбылыс. Бұл құбылыс күрделі сипатта болғандықтан, түрлі салаларды зерттейтін ғалымдар, жоғарғы мектеп түлектері, оны өзінше түсіндіреді. Біреулер ғаламдануды болашақта әлемдік экономиканы алға жетелеуші құбылыс деп білсе, басқалары оны мемлекеттер арасындағы теңсіздікті арттыратын, жұмыссыздықты көбейтетін, өмір сүру деңгейін төмендететін, әлемдік прогрестің дамуына бөгет болатын үдеріс ретінде қабылдап, оған үреймен қарайды. Мысалы, Халықаралық Валюталық Қор (ХВҚ) сарапшылары ғаламдану құбылысын «еркін ой ағындары, тауарлар, қызметтер және капитал алмасып жатқан үдеріс» деп түсініктеме берген.

Жалпы ғаламдануға мәдени, саяси экономикалық және экологиялық параметрлер жатады.

Қазіргі уақытта, көзқарастар мен пікір таластар ғаламдану құбылыстарының әр түрлі бағытын ұстанушылар болып екі топқа бөлінеді. Олардың алғашқылары ғаламдануды сипаттау, содан соң объективті үдерістердің зерделенуі арқылы бейнелейді. Ең алдымен олар әлемде қазір орын алып жатқан, және адамзат өмірін түбегейлі өзгертетін экономика саласын меңзейді. Осыған байланысты бұл бағытты ұстанушылар (әр түрлі мемлекет өкілдері, жоғарғы мектеп түлектері мен қарама-қайшы саяси көзқарасты адамдар) әр мемлекеттің іс-әрекетін ғаламданудың объективті қимылына жауап ретінде қарастырады.

Екінші бағытты ұстанушылар, керісінше, өздерінің субъективті ойымен ғаламдануды әлемдік масштабта жаңа басымдылық идеологиясымен түсіндіреді. Әрине бұл кезде мемлекеттерге мүлдем басқа іс-әрекет, өмір сүру алгоритмін түбегейлі өзгерту ұсынылады.[3]

Ғаламдану терминіне әлі 20 жыл толған жоқ. Оның алғашқы қолданушысы американдық Т. Левит. Ол 1983 жылы «Гарвард бизнес ревьюға» мақала шығарған. Бұл мақалада «ғаламдануды» қазіргі экономиканың нақты құбылысы ретінде атаған – Транс Ұлттық Корпорациялар (ТҰК) шығарған өнімдер нарығының қосылуы. Экономистердің ойынша ғаламдану термині сонау Марко Поло (XIII ғасыр) заманынан бері қолданылуда.[6]

Ғаламдану әлемнің дамуына кең мүмкіндік береді, алайда оның таралу жылдамдығы әр түрлі. Әлемдік экономиканың интеграциялану үдерісі кейбір мемлекеттерде тез, кейбіреулерінде ақырын жүзеге асуда. Интеграция тез жүзеге асып жатқан мемлекеттерде кедейшілік азайып, экономиканың анағұрлым тұрықтануы байқалуда. Ішкі бейімделушілік саясатын ұстанушы, 40 жыл бұрын әлемдегі ең кедей мемлекеттердің қатарына

кірген Шығыс Азия елдерінің тұрмыстары әлдеқайда жақсара түсті. Өмір сүру деңгейінің жоғарылауынан халық демократиямен, қоршаған ортаны қорғау және еңбек жағдайын жақсарту сияқты экономикалық маңызы жоғары сұрақтарды шешуге бет бұруда.

Көптеген мамандар ойынша ғаламдану құбылысының негізі соңғы 10 жыл ішінде технико-технологияда; транспорт-байланыс саласында; қоғамда және экономикадағы ақпараттық базис; био-авиакосмостық технология мен ядерлық энергияны пайдалануда; жасанды білгірлікті жетілдіру саласындағы болып жатқан революциялық жетістіктер болып табылады.

Өткен ғасырдың соңғы жылдарынан бері осы салалардағы жетістіктер – ғылыми жаңалықтардың дамуынан бастап, олардың жаппай өндірісте қолданылуы - әр түрлі әлемдік шаруашылық бөліктердің бірігуі нәтижесінде дүние жүзілік сауда және экономикалық комплекстік ішкі бірінғай жүйеге бірігуді қамтамасыз етті.

Кейде ғаламдануға барлық ғылыми жаңалықтар ғана емес, коммуникативті саласындағы бүкіл әлемдік интернет желісіндегі халықаралық және ғаламдық қарым-қатынас төңкерістерін жатқызуға болады. Интернет желісі арқылы санаулы минуттар ішінде дүние жүзі дамыған мемлекеттерінің ЖІӨ көлемінен әлдеқайда көп қаржылық операциялар өткізіледі. Бұған дәлел осындай инновациялық құралдардың қолданылуы, өткен ғасырдың 90 жылдарының өзінде әлемнің негізгі валюталық нарықтарында операциялар көлемі күніне 1,5 трлн. долларға жетті, ал соңғы бақылаулар бұл көрсеткіштің жоғарылағанын дәлелдейді.

Қазақстан Республикасында 90 жылдардың басынан бастап экономикалық реформалар жүргізілді. Олардың мақсаты - Республиканы нарықтық экономикаға көшіру, және оны тереңінен әлемдік шаруашылыққа араластыру болып табылады.

Әлемдік экономиканың ғаламдануына итермелейтін факторларға:

1. *Экономикалық фактор.* Капиталдың орталықтандырылуы, және бір жерге жиналуы, үлкен корпорациялардың дамуы, оның ішінде ұлттық шекаралардан өтіп дүние жүзілік экономикалық кеңістікке шығып жүрген қаржылық топтардың көбеюі.

2. *Саяси фактор.* Мемлекеттік шекаралардың шектеушілігін бірте-бірте жоғалтып, ресурстардың барлық түрінің еркін қозғалысына жол ашады.

3. *Халықаралық фактор.* Ғаламдану деңгейі халықаралық келісімдермен байланысты. Олар ғаламдану үдерісін дамытуға атсалысты, алдымен ол Еуропалық бірлестіктің конференциясы 1985 жылы Люксембургта өткен. Бұл конференцияда бірлестік халықаралық тауарлар, адамдар, қызметтер және капитал қозғалысы еркіндігін қамтамасыз ететін Еуропалық акт Қабылданды (ол 1987 жылы күшіне енді).

Келесі, 1986 жылы Пунта дель Эсте өткен тарифтер мен сауда Жоғарғы дәрежелі келісім конференциясы (ГААТ).

4. *Техникалық фактор.* Транспорт пен байланыс жүйесі бұрын соңды болмаған тауарлар, қызметтер және қаржылық ресурстардың қозғалысына жол ашты.

Айта кететін жайт, интернет – технологиялары және оларды жүзеге асырушы өндірістің дамуы еліміздің және шет ел мамандары барлық осы өндірістік – инфрақұрылымды «жаңа экономика» деп атады.

5. *Салт-дәстүр,* әлеуметтік байланыстың әлсіреуі, адамдардың географиялық, ішкі жан дүниелік және эмоцияналдық тұрғыдан жинақылануына мүмкіншілік береді.

Экономикалық ғаламдану либерализациялауға мәжбүрлейді, айталық халықаралық операциялардың орындалуында болатын шектеуліктерді болдырмайды. Дәл осы әрекетті соңғы 10 жыл ішінде өкімет аралық тарифтер мен сауда Жоғарғы дәрежелі келісімі бағдарымен жасалып жатты. Ал 1995 жылдан бері бұнымен Әлемдік Сауда Мекемесі шұғылдандуда. Ғаламдануда болатын үдеріс, әлемдік экономиканың либерализация деңгейіне тәуелді.

Экономиканың ғаламдауы басқа ғаламдық проблемаларымен байланысты, айталық, қоршаған ортаны қорғау және жер жүзіндегі демографиялық өсу.

Экономиканың ғаламдануы келесідей негізгі бағыттармен дамуда:

1. Халықаралық тауарлық, қызметтік, технологиялық, сауда-саттық;
2. Халықаралық өндірістік факторлар қозғалысы (тура инвестициялау түріндегі капитал);
3. Халықаралық қаржылық операциялар – несие (жеке, мемлекеттік, халықаралық ұйымдар), негізгі бағалы қағаздар (акциялар, облигациялар және басқа да ұзақ мерзімді міндеттемелер), қаржылық құралдар (фьючерстер, опциондар т.б.), валюталық операциялар.

Ғаламдану үдерісіне анализ жасау нәтижесінде қазіргі кезде оның кемшіліктерінің көп екендігі белгілі.

1. Әлемдік экономикада АҚШ тың ықпалы күшеюде. АҚШ барлық салаларда, қаржылық нарықтардағы ережелерден бастап кинобизнес пен білім саласына дейін өзінің стандарттарын қолдануға мәжбүрлейді, мысалы, ТҰК ға жұмысқа тұру үшін, АҚШ университетінің дипломы болу шарт.

2. «Үшінші әлем елдерінен» дамыған елдерге миграциялық үдерістердің шектелуі.

Қазіргі әлемдік экономикада екі негізгі тенденция етек алуда:

1. Әлемдік шаруашылықтың біріңғай болуының күшеюі, оның ғаламдануы, айталық, мемлекетаралық экономикалық байланыстардың дамуы, сауданың либерализациялануы, байланыс жүйесінің жетістіктеріне әлемдік техникалық стандартқа сай ақпараттар.

2. Мемлекеттердің экономикалық қарым-қатынасы, жергілікті әлемдік шаруашылық орталықтарын жасауға бағытталған алып жүйелердің дамуы. [3]

Ғаламдану үдерісін бір кезеңі Халықаралық экономикалық интеграция болып табылады. Бұл кезеңде тек ұлттық экономикалардың бір-біріне жақындауы ғана емес, экономикалық есептерді бірігіп шешу мүмкіндігі туады. Нәтижесінде, әлем ТҰК ға біріңғай нарық ретінде, олардың жұмысын дамытуға жол ашады. ТҰК ғаламдану үдерісінің негізгі субъекті болып табылады, себебі оларға ішкі экономикалық жұмыстардан гөрі, сыртқы экономикалық жұмыстар маңыздырақ.

Ғаламданудың жақсы жақтарын бөліп қарастырайық:

1. Үдеріске қатысушы мемлекеттердің жағдайының жақсаруы(тауар алмасу; шикізат экспорттау; инвесторларға жол ашылуы т.б.);

2. Әлемнің әр түкпірінде өмір сүру деңгейі жоғарылап(медициналық техника-технологияның таралуы), табыс көбейді;

3. Дамыған елдермен салыстырғанда анағұрлым артта қалған - дамушы елдерге технологияның қамтамасыздануы.

4. ТҰБ (ТрансҰлттық Банк) мен ТҰКларға бүкіл әлем елдеріне жол ашылуы.

Ғаламданудың кемшіліктеріне келетін болсақ: 1-ден мысалы, АҚШта инвесторлар тез пайда табу мақсатында, «жаңа экономиканың ілгерілі» саласына инвестициялады.

Бұндай инвестициялау құрылымдық дағдарыстың негізін салып қана қоймай, ұлттық экономиканың тұрақты түрде дамып келе жатқан бәсекелестерінен артта қалуына әкеліп соғады. (Оның ұшқыны бізге де әсерін тигізді).

Дж.Стиглицтің айтуынша «Егер ғаламдану дәл осылай бола берсе, және де біз болашақта қателіктерімізден нәтиже шығармасақ, ғаламдану дамуға мүмкіндік бермек түгілі кедейшілік пен тұрақсыздыққа жол ашады». Оның ойынша проблема ғаламданудың өзінде емес, оның қате басқарылуында немесе мүлдем басқарылмауында. [1]

2-ден ғаламдану заманында бір де бір мемлекет (мейлі оның экономикасы ең мықты болса да) абсолюттік өздігінен қамтамасыз етіле алмайды, басқа мемлекеттермен тығыз қарым-қатынаста болмай дами алмайды.

Әлемнің дамыған елдерінің қаржылық нарығы халықаралық сипатта. Қазіргі кезде жаңа электронды банктік технологиялар нарық қатысушыларына кез-келген мемлекеттің қаржы нарығының жағдайы туралы ақпаратты тез және дәл жеткізеді. Бұл экономиканың либерализациялануы, жаңа бағытпен байланысты. Осылайша әлемнің өндірісі дамыған елдердің нарықтарында интернациялану құбылысы пайда болды. Бұның әсірінен қаржылық секторда, содан соң сауда-саттықта және өндірісте көптеген өзгерістер болды. Көптеген мемлекеттердің нарықтық экономикаға көшуі, сауда мен қаржылық қызметтерді жекешелендіруге әкеп соқты.

Қазіргі кезде инвесторлар бағалы қағаздарды кең ауқымды алып жатқан ғаламдық қаржылық нарыққа ұсына алады, сата алады.

Менің ойымша, экономикалық ғаламданудың, жалпы ғаламданудың жақсы жақтары да кемшіліктері де жетерлік. Мысалы, қазіргі дағдарыс жағдайы ғаламданудың жаман әсері, былайша айтқанда кемшілік жағы. Біз ғаламдану заманында өмір сүргендіктен, және біздің экономикамыз дамушы елдердің қатарына жатқандықтан, әлемнің ірі елдерінің экономикалық жағдайы бізге әсерін тигізбей қоймайды. Оның дәлелі АҚШтан басталған экономикалық-қаржылық дағдарыс бізге әсерін тигізді.

2008 жылдың маусым айының соңына қарай дағдарыстың 2- кезеңі басталды. Бұл АҚШтың Fannie Mae және Freddie Mac ипотекалық компанияларының проблемалық жағдайларымен, Lehman Brothers, IndyMac компанияларының банкротымен, әлемдегі ең үлкен AIG сақтандырушы компаниясының қаржылық жағдайының ең нашар көрсеткішке жеткендігінің нәтижесі. Бұл жағдайдың салдары Қазақстанның қор нарығында бірден көрініс тапты (KASE индексінің қатты төмендеп кетуі).[2] Ал ислам елдерін алатын болсақ, әлемдік дағдарыстың әсері оларға аз тиді. Оның себебі, бұл елдердің экономика жүйесі батыс елдерінен мүлдем өзгеше, қаржылық жүйесі басқа.[5] Экономикалық-қаржылық дағдарыстың ең алғашқы әсерін тигізетін салалар:

- *Бюджетке.* Бюджет тапшылығы(дағдарысы). Мемлекеттік бюджеттің дефициті, мемлекеттің қарызы т.б.;
- *Банктық секторға.* Банк секторы жағдайының нашарлауы, ішкі және сыртқы қарыздарының артуы;
- *Ақша айналымына.* Ақша массасының азаюы, инфляция, девальвация т.б.
- *Биржалық қорға.* Бағалы қағаздардың бағамының лезде түсіп кетуі, әсіресе акция;сұраныс пен ұсыныстың минимализациялануы;
- *Валютаға.* Бұл әсіресе ішкі қаржылық жағдайға әсер етеді, төлем балансының дефициті.

Ғаламдану құбылысының жақсы жақтары өте көп. Озық индустриалды-инновациялық технологиялардың таралуы нәтижесінде, аз уақыт ішінде мыңдаған операциялардың сапалы түрде жасалуы, және экономиканың негізгі салалары қор нарығы, қаржы институттары т.б. операцияларының диверсификациялануы жәнге дамуы, халықаралық нарыққа шығу мүмкіндігі.

Ғаламдану болашақта (мүмкін бір ғасырдан кейін) мемлекет аралық шекараларды мүлдем бұзып, дүние жүзі елдерін бір шатырдың астына біріктіреді (ортақ саясат, ортақ валюта т.б.). Қазірдің өзінде соның алғашқы қадамдары жасалуда, және де біз оны тоқтата алмаймыз, жақсысынан үйреніп, жаманынан жиренуіміз қажет, кемшіліктерін өз пайдамызға бұру тәсілдерін басқару механизімін жасап шығаруымыз керек. Біз еліміздің мүмкіндігін дұрыс пайдалануымыз қажет. Қазақстан Республикасы мұнай, газ, түсті металдар шағарады, оларды өз мемлекетімізде өңдейтін модернизацияланған мекемелер, фирмалар, зауыттар салуымыз керек. Аграрлық секторды әрі қарай дамыту арқылы, экспортты көбейтіп, ірі инвесторларды тарту нәтижесінде, қаражат ағындарын аккумуляциялауымыз қажет деп ойлаймын.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Ураз Баймуратов «Денги и финансы: нелинейная система», изд. «Экономика» Алматы 2005 г., 263 стр.
2. РЦБ 2008 г. 12 декабрь, №12(176), 21 стр.
3. Шыныбеков Дамир Абдухалиевич «Финансовые проблемы глобализации экономики Казахстана», Алматы 2006 г.
4. Казахстан в условиях глобализационных процессах 2007 г. №4
5. «Стратегия развития платежной системы Казахстан в условиях глобализации» Қаржы-қаражат 2008 ж. №5,6
6. Кузнецов В. Что такое глобализация? // Мировая экономика и Международное Отношения. 1998 г. №2. 13 стр.

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Өрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

Л.А. ОСПАНОВА,
преподаватель АТУ

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Постепенные качественные изменения региональных интеграционных процессов можно рассмотреть в различных частях мира, акцентируя внимание на положительных и отрицательных моментах.

Прослеживаются три крупные волны. Первая из них приходится на середину 1950-х – 1970-х годов, вторая на середину 1980-х – начало 1990-х годов, третья на 1990-е годы, которая продолжается в данный момент.

Первая волна сращивает национально-экономические, социальные, правовые и институциональные системы.

В 1967 г. была создана Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН). В «третьем мире» она является единственным примером объединения, в котором к 1990-м годам во взаимной торговле стран-участниц преобладали готовые изделия, а не сырье, которое типично для группировок развитых стран.

Вторая волна произвела подписание в 1986 г. со странами – участницами Европейского экономического сообщества (ЕЭС) Единого Европейского Акта (ЕЕА). Согласно ЕЕА намечалось формирование в ЕЭС единого рынка как «пространства без внутренних границ, где обеспечивается свободное движение товаров и услуг, капиталов и гражданских лиц».

В 1980-е годы достижения Европейского Союза стимулировали создание других региональных блоков развитых стран, которые опасались своего экономического отставания. США, например, опасались, что европейские страны будут выступать на мировой арене с единых внешнеэкономических и политических позиций и проводить независимую от Соединенных Штатов политику, что в условиях окончания «холодной войны» представляло для американских деловых кругов серьезную опасность. Вашингтон внес кардинальные коррективы в свою экономическую и внешнюю политику, осознав угрозу со стороны обновленного регионального объединения, характеризующую ранее неучастием в организационно оформленных торговых союзах. Теперь приоритетными стали не отношения с западно-европейскими странами и союзниками по НАТО, а более углубленное взаимодействие с соседями по континенту, также всесторонне экономическое, а посредством его и политическое сотрудничество со странами гигантского бассейна Тихого океана. В 1988 г. США и Канада, связанные давними интеграционными связями, оформили их в зону свободной торговли. В 1992 г. к этому союзу присоединилась Мексика как одна из самых продвинутых развивающихся стран Латинской Америки. С 1994 г. между тремя странами было заключено североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА).

Такие события в Западной Европе и Америке не могли оставить равнодушными руководителей Японии и других государств Юго-Восточной Азии. При этом следует отметить, что Токио, провозгласив в 1930-х годах лозунг превращения Южной и

Восточной Азии в «зону сопроцветания», реализация которого приняла тогда формулу военной экспансии с ее стороны, надолго оттолкнуло другие государства региона от каких-либо союзов со страной Восходящего солнца и вынудило японскую дипломатию быть крайне осмотрительной.

Учрежденная межправительственная организация интеграционной направленности в 1989 г. в Канберре «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» (АТЭС, членами которого первоначально стали 12 стран, как высокоразвитых, так и новых индустриальных (Австралия, Бруней, Канада, Индонезия, Малайзия, Япония, Новая Зеландия, Южная Корея, Сингапур, Таиланд, Филиппины, США).

Третьей волной ознаменовалось формирование обширных торгово-экономических блоков континентальных и даже сверхконтинентальных масштабов, объединяющих не только высокоразвитые в экономическом и политико-правовом отношении страны, но и некоторые менее развитые государства. И опять инициатором этого процесса выступила Западная Европа, которая не только продвинулась вперед к экономическому и валютному союзу, но и успешно расширила свои пределы.

Основанный в 1991 г. в Южной Америке Общий рынок стран Южного Конуса (МЕРКОСУР) между Бразилией, Аргентиной, Уругваем, Парагваем стал самым удачным блоком «второго поколения», такая интеграционная группировка в последнее время обретает все большую роль в Латинской Америке.

Вступившее в силу соглашение о свободной торговле (НАФТА – Северо – Американская зона свободной торговли, NAFTA – North American Free Trade Area), образованная 1 января 1994 года США, Канадой и Мексикой. НАФТА представляет собой в настоящее время крупнейшую в мире региональную зону свободной торговли, с населением в 426,1 млн. человек и совокупным валовым продуктом в размере 10,3 триллиона долларов. Соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли содержит комплекс договоренностей, распространяющихся помимо торговли на сферу услуг и инвестиций, и впервые объединяет промышленно развитые государства и развивающуюся страну.

Основной деятельностью и направлениями НАФТА являются: – отмена всех таможенных пошлин на товары, которыми торгуют между собой США, Канада и Мексика, к 2010 году; поэтапное упразднение значительного числа нетарифных барьеров в торговле товарами и услугами; смягчение режима для североамериканских капиталовложений в Мексике; либерализация деятельности американских и канадских банков на финансовом рынке Мексики; защита североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику; создание американо-канадской арбитражной комиссии [1].

Создание зоны свободной торговли в североамериканском регионе было обусловлено рядом факторов: во-первых, географической близостью стран-участниц и элементами взаимодополняемости структур национальных экономик; во-вторых, тесными торговыми связями между ними и расширяющимся производственным кооперированием; в-третьих, растущей сетью подконтрольных предприятий американских ТНК в Канаде и Мексике и Канадских ТНК в США и, наконец, усилением позиций ЕС, Японии и новых индустриальных стран на мировом рынке.

О масштабах экономической взаимосвязи США, Канады и Мексики на основе взаимной торговли и движения капитала можно судить по следующим данным. В США реализуется около 75-80% канадского экспорта (20% ВВП Канады). Доля США в иностранных прямых инвестициях в Канаде – свыше 75% и Канады в США – 9%. В США направляется около 70% мексиканского экспорта, а оттуда поступает 65% мексиканского импорта. Доля США в общем притоке прямых иностранных инвестиций в Мексику превышает 60%. ВВП США в 14,5 раз превосходит ВВП Канады и в 19 раз – Мексики.

Анализируя рост экономики ВВП США в 2008 году составил 103,4% по сравнению с 2003 годом – 101,6%, что на 47% выросло, 1,0 раза, Канады – 102,7% (103,3%), Мексики – 104,9% (100,7%).

Динамика промышленного производства в США в 2003 году составляла – 99,8%, а в 2008 году 103,7%, что означает, произошел рост производства промышленности в 1,0 раза, в Канаде и Мексике – соответственно – 101,5% (98,0%) и 99,9% (105,0%).

Анализируя данные за 2003 и 2008 годы можно сказать, что промышленное производство США и Мексики показывают почти равные процентные показатели, Канада составляет 47% от США, Мексика 96% от США [2].

Итак, по данным экспорта и импорта Казахстана в страны – торговых партнеров также отразится во взаимной торговле, двухсторонних экономических отношениях между НАФТА, АСЕАН и ЕС.

Оптимистические прогнозы НАФТА, Европейского Союза с Казахстаном, говорят о создании благоприятного климата в области торговли и инвестиций и можно ожидать притока капиталов и увеличения занятости населения.

В целом же, интеграционные процессы в НАФТА не носят глубокого характера и касаются в основном торговли.

Одной из самых успешных группировок в мире является соглашение о создании зоны свободной торговли Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН – от англ. ASEAN: The Association of Southeast Asian Nations), которое было заключено в 1992 г. и с 1993 г. вступило в силу, объединяющая 10 государств ЮВА – Сингапур, Малайзию, Индонезию, Филиппины, Таиланд, Бруней-Дарусалам, Вьетнам, Мьянму, Лаос и Камбоджу.

В 1992 г. страны АСЕАН договорились о создании в течение 15 лет (к 2007 г.) зоны свободной торговли АСЕАН, в рамках которой они могли бы ввести в действие низкие импортные таможенные тарифы.

Сегодня страны АСЕАН имеют совокупное население численностью примерно 560 млн человек, ВВП объемом свыше 800 млрд долл., объем общего торгового оборота в 1,047 трлн долл. В последнее десятилетие АСЕАН предпринимает действия, связанные со стремлением ответить на вызовы глобализации и упрочить свои позиции в мировой экономике. Важнейшая тенденция интеграционного процесса в АСЕАН – интенсификация экономического сотрудничества АСЕАН и стран Восточной Азии – Китая, Японии и Южной Кореи.

Высшим органом АСЕАН является Конференция глав государств, которая собирается 1 раз в 3 года, а Центральным руководящим органом – ежегодная встреча министров иностранных дел.

Общие интересы при создании объединения возникли обусловленными сходствами этапов экономического развития, а также близостью в этническом и культурном плане, в частности: желание сохранить национальную независимость, национальный суверенитет

после приобретения национальной независимости; поиск путей вывода стран из состояния бедности и отсталости и постепенное достижение экономического роста.

Экономика стран АСЕАН является неоднородной группировкой среди стран-членов, в которой существуют значительные различия по размеру, историческим условиям, уровню индустриализации и экономического развития в целом. Принятие в ассоциацию в 1995-1999 гг. Вьетнама, Лаоса, Мьянмы, Камбоджи усилили различия, так как эти страны находятся в процессе институционального регулирования на пути к рыночно-ориентированной экономике.

Экономики новых стран были очень низкими по уровню развития по сравнению со старыми членами, хотя ВВП Вьетнама и Мьянмы были больше, чем у Брунея. В 1994 г. ВВП Вьетнама, самого крупного из новых членов, составлял 15570 млн. долл., тогда как у Филиппин, самой маленькой экономики ассоциации, был 64162 млн. долл. В структуре новых стран преобладало сельское хозяйство, так, в Мьянме оно составляет 63% от ВВП, в Камбодже – 47 %, в Лаосе – 51%. Наиболее высокий уровень сельского хозяйства был на Филиппинах – 22% ВВП.

Так, доля экспорта составляет 64% для Камбоджи, 54% – для Лаоса, 25,7% – для Мьянмы, 13,8% – для Вьетнама. Доля импорта составляет – 75,4%, 70,3%, 46,7% и 27,4% соответственно – 2003 годы.

Сравнив экспорт и импорт стран-членов АСЕАН за 2005-2008 годы, можно сказать, что импорт превалирует над экспортом. Экспорт в общей сумме составляет лишь 57 %, варьируясь для разных стран. Так, доля Индонезии составляет 7%, Филиппины – 24,4%, остальные страны – члены зависят от рынка АСЕАН больше, чем старые. Доля экспорта составляет 19,1% для Таиланда, 0,4% – для Сингапура, 6,5% - для Малайзии, 54,4% – для Вьетнама. Доля импорта составляет 18,1 – для Сингапура, 23,3% – для Малайзии, остальные страны составили 64,6%.

Динамику этапов развития интеграционных процессов в общем виде можно проследить по восходящей схеме типов интеграционных сообществ (таблица 1).

Создавалось множество региональных группировок в виде зон свободной торговли, таможенных союзов, торгово-экономических формирований, из которых не все прошли проверку временем, многие из них вскоре распались либо остались только на бумаге, но другие – их оказалось немного – доказали свою жизнеспособность и продолжают функционировать.

1. Типы региональных интеграционных сообществ

Тип интеграционного сообщества	Условия и факторы интеграции	Региональные интеграционные сообщества и союзы
1	2	3
1. Зона свободной торговли	1. Отмена таможенных барьеров. 2. Количественные ограничения во внешней торговле, с третьими странами. 3. Постепенная взаимная отмена пошлин и других ограничений.	1. АСЕАН – Ассоциация стран Юго-Восточной Азии. 2. АТЭС – Форум Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества. 3. НАФТА – Северо-американская зона свободной торговли.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

Продолжение таблицы

1	2	3
2. Таможенный союз	1. Перемещение товаров и услуг по единым таможенным тарифам	1. Латиноамериканская ассоциация интеграции. 2. КАРИКОМ – Карибская ассоциация свободной торговли. 3. ЮДЕАК – таможенный и экономический союз Центральной Африки.
3. Общий рынок (Единое экономическое пространство)	1.Снятие барьеров во взаимной торговле товарами и услугами. 2.Свободное перемещение капитала и рабочей силы.	1. МЕРКОСУР – Общий рынок Южного конуса. 2. АНДСКИЙ ПАКТ – сообщества стран Андской зоны. 3. ЛАЭС – Латиноамериканская экономическая система. 4. КАРИКОМ – Карибское сообщество. 5. КОМЕСА – Общий рынок Восточной и Южной Африки.
4. Платежный (экономический и валютный) союз	1.Осуществление странами-участниками единой экономической и валютно-финансовой политики.	1. ЦАОР – Центрально-американский общий рынок. 2. УЭМОА – Западноафриканский экономический и валютный союз 3. Центральноеафриканский экономический и валютный союз. 4. САДК – Сообщество развития Юга Африки.
5. Политический союз	1. Осуществление политической интеграции и создание единых политических институтов.	1. Европейский союз 2. АС – Африканский союз

Примечание – составлено автором по источнику [3].

Важным фактором успешного интегрирования национальных хозяйств в условиях глобализации, как показывает опыт мировой интеграции является наличие в регионе своего рода «ядра» интеграции, которые как правило состоят из одной или нескольких развитых стран. К примеру в ЕС роль ядра изначально принадлежала Германии и Франции, в НАФТА – США... Процессы интеграции здесь охарактеризованы постепенным присоединением стран к сообществу по мере его готовности к следующему шагу интеграции, так и дифференцированный характер, когда страна сознательно определяла скорость интеграционных процессов по различным странам и экономическим интересам.

Для каждой формы интеграции предусматривается комплекс взаимосвязанных мероприятий, которые должны быть приняты и осуществлены в соответствии с отдельными соглашениями [3].

Условиями для успешной международной интеграции являются проанализированные существующие региональные структуры: – примерно равный уровень экономического развития стран; – интеграция развивается более успешно тогда, когда экономика стран находится на подъеме; – географическая близость стран-участниц; – политическая воля руководства интегрирующихся стран; – создание уже на первых порах структур, которым страны постепенно должны передавать, делегировать отдельные полномочия, инструменты для их осуществления; – создание иницилирующего центра из одного-двух государств, которые должны спланировать страны-партнеры.

Анализ существующих региональных группировок показывает, что в зависимости от поставленных целей и функций можно выделить следующие модели мировых интеграционных процессов: – политические и военно-политические (Европейский Совет, Организация Африканского единства – ОАЕ, Организация Североатлантического договора – НАТО); – политико-экономические (Европейский Союз, Андская группа и Карибский «общий рынок» в Латинской Америке, Ассоциация государств Юго-Восточной Азии – АСЕАН); – торгово-экономические (Североамериканская интеграция – НАФТА, Организация арабских стран-экспортеров нефти – ОАПЕК, Организация стран-экспортеров нефти – ОПЕК и т.д.).

Наиболее универсальным типом интеграции является политико-экономическая модель, в которой межгосударственное сотрудничество достигает более зрелого характера, а все процессы интегрирования управляются на политическом и экономическом уровнях [4].

Казахстан, с точки зрения казахстанских экспертов, является лидером интеграционных процессов в странах Центральной Азии. При этом для них более предпочтительна модель «специализированной интеграции» по примеру СССР: каждая страна занимает собственную экономическую нишу, и партнеры по интеграции взаимно дополняют друг друга.

Интеграционные процессы в регионе официально начались только со дня подписания Республикой Казахстан, Республикой Узбекистан и Кыргызской Республикой 30 апреля 1994 г. в г. Чолпон-Ата (Кыргызстан) тройственного Договора о создании ЕЭП. 26 марта 1998 г. в г. Ташкенте (Узбекистан) к данному Договору в качестве полноправного участника со всеми вытекающими из него правами и обязанностями присоединилась Республика Таджикистан.

Согласно статьям 3 и 4 Договора о создании ЕЭП предусматривается: свободное перемещение товаров, услуг и капиталов, рабочей силы и обеспечение согласованной расчетной, бюджетной, налоговой, ценовой, таможенной и валютной политик [5]. Этот документ заложил прочный фундамент экономического сотрудничества центральноазиатских государств.

Государства решили достичь вышеуказанных мер и обеспечить такие цели, как: – создать необходимые правовые, экономические и организационные меры для свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы; – проводить согласованную политику в области развития транспорта и коммуникаций, направленную на осуществление эффективных перевозок грузов и пассажиров; – создать условия для добросовестной конкуренции, включая механизм антимонопольного регулирования; – применять свободные договорные цены во взаимной торговле, складывающиеся с учетом интеграции

внутренних рынков, и недопущение односторонних действий по ограничению доступа товаров, (услуг) на свои рынки; – обеспечить развитие прямых экономических связей между хозяйствующими субъектами и создать благоприятные условия для укрепления производственной кооперации; – содействовать созданию совместных предприятий (СП), производственных объединений в приоритетных областях, сети коммерческих и финансово-кредитных учреждений и организаций.

Важнейшими направлениями экономической интеграции Центральноазиатских государств являются: – эффективное использование топливно-энергетических и водных ресурсов, обеспечение экономической безопасности региона; – производственная кооперация с целью выпуска конкурентоспособной продукции высокой степени готовности; – создание современных систем связи и коммуникаций; – создание общего экономического пространства с выходом на внешние рынки; – торговое сотрудничество и другие.

На сегодня существует одна наиболее перспективная региональная экономическая организация – Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), договор об учреждении Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) парафирован Президентами пяти государств Содружества: Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации, Республики Таджикистан, Кыргызской Республики и Республики Узбекистан, который был подписан 10 октября 2000 в столице Казахстана – г. Астане. В отличие от других региональных объединений ЕврАзЭС, получившее международный статус и ставшее полноправным участником международных отношений и субъектом международного права, оказался усовершенствованной и открытой организацией, объединяющей все предыдущие интеграционные усилия экономического, политического и социального сотрудничества [6].

Важным шагом в процессе региональной интеграции стал предшествующий ЕврАзЭС Таможенный союз. В рамках Таможенного союза определена концепция формирования единого экономического пространства, введена взаимная конвертируемость валют, согласованы меры по взаимодействию валютно-финансовых систем, на 60% согласован таможенный тариф Казахстана, Белоруссии и России, начато нетарифное регулирование в отношении третьих стран, согласованы основные направления структурной перестройки экономик стран ТС. Начата работа в правовой, организационной и в гуманитарной сферах, ведутся работы по гармонизации социальной политики. Как нам уже известно, на заседании межгоссовета ЕврАзЭС текущего года в ходе трехсторонней встречи была достигнута договоренность о введении с 1 июля 2010 года единой таможенной территории Таможенного союза.

Предлагая идею евразийства, Президент РК видит в ней не только философско-культурологическую, а скорее, прагматическую сторону, и в этом прагматизме заключается суть его подхода. Он говорит: «Моя идея формирования Евразийского союза, помимо других вопросов, предполагает цивилизованное решение как межнациональных, так и межгосударственных проблем и противоречий. Интеграция народов через сохранение политической независимости и этнической уникальности современного государства – единственно разумная и цивилизованная формула мирного развития евразийского пространства» [7].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Казахстан и страны СНГ*, № 2, 2008. – 77 с.
2. <http://www.globfin.ru/info/nafta.htm>
3. Лаумулин М. *Центральная Азия и Запад: новые геополитические реалии. Научное издание. Институт мировой экономики и политики «Казахстан в глобальных процессах»* – Алматы. №2, 2004. – 117 с.
4. *Информационно-аналитический журнал Саясат-Policy*, № 4, 2007. – 64 с.
5. *Договор о создании ЕЭП между Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой, Республикой Таджикистан и Республикой Узбекистан.* – Чолпон-Ата, 1994, 30 апреля. – 4 с.
6. Примбетов С.Д. *ЕврАзЭС: итоги и перспективы. // Казахстан и современный мир.* – Алматы, 2003, № 4 (7).
7. *Казахстанская правда.* 31 марта 2009 г. – 12 с.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с тремя семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук», присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, которые преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

- MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
- MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ
- MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
- MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

А.Т. ЖУЗБАЕВА,

аға оқытушы, М.Әуезов атындағы

Оңтүстік Қазақстан мемлекеттік университеті

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЕҢБЕК БӨЛІНІСІНІҢ АЛАТЫН ОРНЫ МЕН РӨЛІ

Қазіргі кезде дүние жүзіндегі бірде-бір ел, ғылыми-техникалық және экономикалық потенциалына тәуелсіз, өзінің оптималды қызметін сыртқы экономикалық байланыстарынсыз, яғни басқа елдермен қарым-қатынас жасау мүмкіндіктерінсіз қамтамасыз ете алмайды. Бұдан “тәуелсіздік” анық көрінеді, елдің экономикалық даму дәрежесі неғұрлым жоғары және ішкі нарық неғұрлым тар болса, соғұрлым бұл ел жоғарғы дәрежеде халықаралық еңбек бөлінісі жүйесіне тартылу керек.

Қазақстан нарықтық экономикаға өту жолында халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу сипатын түбегейлі түрде өзгерте отырып, дүниежүзілік нарықта жаңа өзгерістерге ие болып жатыр.[1]

Экономикалық өзара көмек кеңесі (ЭКК) елдері сыртқы экономикалық қызметінде бір-біріне бейімделеді. Интеграция механизмі келесі элементтер көмегімен жүзеге асырылады:

- 1) біріккен жоспарлы іс-әрекет;
- 2) ғылыми-зерттеу жұмыстарын үйлестіру;
- 3) өндірістің мамандануы және кооперациялануы;
- 4) халықаралық еңбек бөлінісі жүйесіндегі сыртқы сауда мына принциптер арқылы

жүзеге асырылды:

- “шикізат – дайын өнім”;
- “дайын өнім – дайын өнім”.
- “шикізат – дайын өнім” принципі “КСРО – экономикалық өзара көмек кеңесі елдерінің” қарым-қатынасына тән болған.

Дүниежүзілік нарықтық кеңістікте Қазақстанның өз бетімен экономикалық дамуы болашақта дүниежүзілік нарықта дұрыс бейімделуі және халықаралық еңбек бөлінісінде өз орнын табуы үшін сауатты капиталдың бар болуын қажет етеді. Бұл үшін біз қандай өнеркәсіп өндіріс салаларында бірінші орындамыз, қандай салаларда монополист болып табыламыз, қандай салаларда дайын өнім сатып алуымыз керек, ішкі нарықта өніммен қамтамасыз ету үшін қандай салаларында өндірісті дамыту, қандай салаларда ОПЕК сияқты картель типіндегі біріккен мемлекет аралық кәсіпорындарды құру керек екендігін анықтау қажет.

Қазақстанның экономикалық жағдайы оның байлығымен, яғни Қазақстанның басқа да тауар өндірушілермен бәсекелестікке түсе алатын және әлемдік нарыққа шыға алатын ресурстармен анықталады. Ең алдымен, әлемдік шикізат нарығын тауар өндірушілер өзара бөліп алған және де онда бос “тетік” жоқ, тек қана бәсекелестік күрес өмір сүруде. Екіншіден, шикізат әлемдік нарыққа төмен бағалармен шығарылады, сонымен қатар қазақстандық шикізат жабдықтаушыларының имиджі жоқ, және де өнімдерінің сапасы

ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН

әлемдік сертификатқа сәйкес келмейді. Әлемдік тұтынушы шикізатты тура белгіленген уақытында және сапасы жоғары шикізатты сатып алуға әдеттенген. Сондықтан да, әлемдік нарықта өз “тетігін” табуы үшін, көптеп күш жұмсау керек.

Экспорттық - импорттық операциялар - Өнеркәсіп және сауда министрілігімен және Қазақстанның экономикалық даму сыртқы сауда ұйымдарымен және басқа да маманданған ұйымдармен үкіметаралық келісім негізінде, мемлекеттің қажеттілігі үшін еркін сауда шарттары негізінде өнімдер экспортты мен шикізат, азық-түлік, медикаменттер импортына лицензиялар мен квоталар негізінде, сонымен қатар тікелей тауар өндірушілер – біріккен, шағын, жеке кәсіпорындар, кооперативтер негізінде жүзеге асырылады. [2]

1992 жылдан бастап Қазақстан өзінің сыртқы сауда байланыстарын өз бетінше жүзеге асыра бастады. 1999 жылдың бірінші жарты жылдығында енгізген кеден декларациясының берілгені бойынша, республика 89 қиыр шет елдерімен тауар айырбасын жүргізді, оның ішінде: еуропаның - 40,8% Азияның - 28, Африканың - 12, Американың - 9, сонымен қатар Австралия және океаниямен. Сыртқы сауда тауар айналымында орында Қытай, Швейцария, Алмания, АҚШ, Ұлыбритания, Швеция, Турция, Чехия, Оңтүстік Корея, Нидерланды, Жапония алады, ал Азия елдерінің үлесіне сыртқы сауданың - 28 % тиеді.

Қазақстанның сыртқы сауда айналымы 2006 жылы жалпы 29539.5 млн. АҚШ доллар құрады, бұл 2007 жылмен салыстырғанда 4406,2 млн. АҚШ доллар. Бұны біз келесі кесте арқылы көре аламыз (1-кесте).

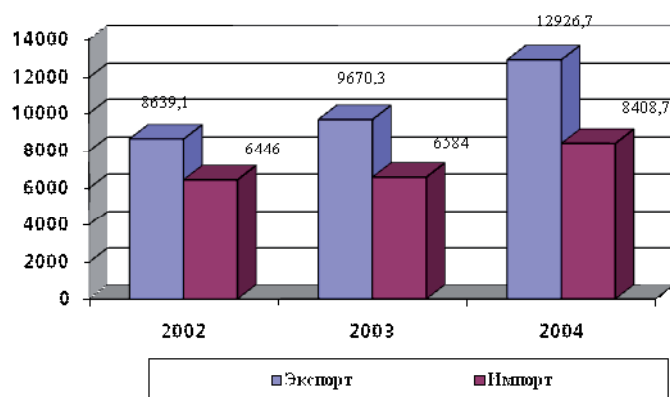
**1-кесте. Қазақстан Республикасының сыртқа саудасы
(млн. АҚШ доллар)**

	2005	2006	2007
Тауар айналымы, барлығы			
оның ішінде:	15085.1	16254.3	21335.4
– ТМД елдері			
– ТМД елдерінен тыс	5954.1	5237.6	6912.8
Экспорт, барлығы оның ішінде;	9131	11016.7	14422.6
– ТМД елдері	8639.1	9670.3	129926.7
– ТМД елдерінен тыс			
Импорт, барлығы оның ішінде:	2644.6	2194.4	2980.5
– ТМД елдері	5994.5	7475.9	9946.2
– ТМД елдерінен тыс	6446	6584.0	8408.7
Сальдо, барлығы оның ішінде:			
– ТМД елдері	3309.5	3043.2	3932.3
– ТМД елдерінен тыс	3136.5	3540.8	4476.4
	1086,2	1911,5	4087,4
	109,9	-105,6	-336,9
	976,3	2017,1	4454,3

Мұнда біз Қазақстанның сыртқы сауда айналымының жалпы көлемінде экспорттың үлесі – 64,4 % екендігін және импорттың үлесі – 35,6 % құрайтындығын көріп отырымыз.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН

Сонымен қатар біз бұны мына диаграмма арқылы көре аламыз (1 - диаграмма).



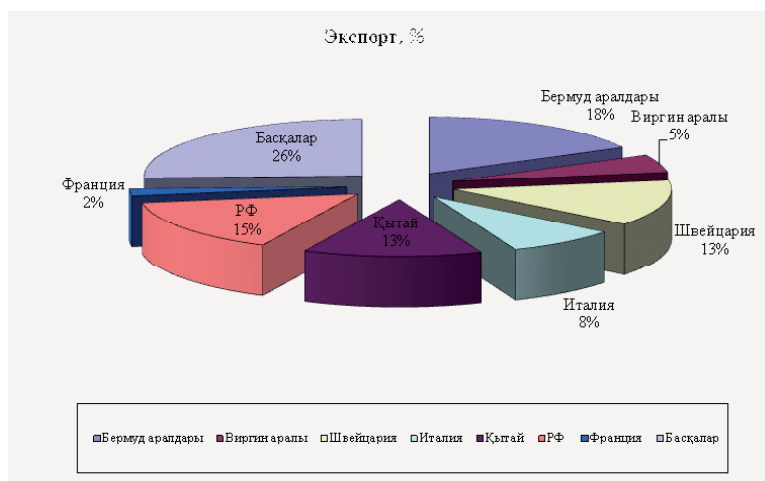
1-диаграмма. Қазақстанның сыртқы сауда айналымының жалпы көлеміндегі экспорттың және импорттың үлесі

2004 жылы жалпы көлемі қыйыр шетелге 48 %, таяу шетелге – 52 % жеткізілген. Қазақстан ТМД экспорт көлемі бойынша Ресей (84,7 %) мен Украинадан (5,9 %) кейін үшінші (2,9 %) орында.

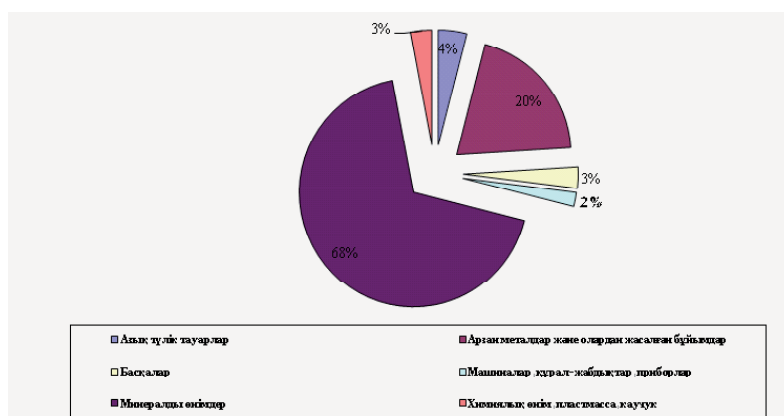
Қазақстан экспортының құрылымында металл бұйымдарының үлес салмағы жоғары: минералды өнімдер және химиялық өнімдер, ал машина мен құралдардың үлес салмағы төмен. Табиғи күйінде жеткізілетін өнімдер қатарына мыс, қара металдар прокаты, феррохоспалар, мырыш, мұнай, мазут, отын және тыңайтқыштар жатады. Осы тоғыз шикізат өнімдерінің үлесіне экспорттың 54 % келеді. Бұдан біз Қазақстан Республикасының қазіргі кезде шикізат және материалдар экспортына бейімделгендігін және табыстарға жетуде басқа елдер алдында артықшылықтарымыздың бар екендігін көре аламыз. Қазақстан Республикасының серіктес елдермен және тауарлар топтары бойынша экспорттың құрылымын келесі диаграммалар арқылы анық көре аламыз (2 - диаграмма және 3 - диаграмма).

Яғни мұндағы тауар бойынша негізгі үлесін машиналар мен құрал-жабдықтар құрайтындығын анық көріп отырмыз. Импорттық саясат ең алдымен импортты қатаң түрде бақылауға бағытталуы керек. Қазіргі кезде республика территориясына негізінен ішімдік бағыттағы және төменгі сапалы тауарлар енгізіледі, сондықтан бұларға тосқауыл қою керек. Ұлттық өндіріске зиян келтіретін өнімдердің енуін жанама әдістер арқылы шектей отырып, халықаралық тәжірибеге сәйкес импортты тергеу керек және Қазақстан өз бетімен жүзеге асыра алатын импорт алмастырушы өндірісті дамытуы керек. Импорттық тауарларды сатып алуға валюталық кірістердің және импорттық несиенің едәуір бөлігі, сонымен қатар мемлекеттік емес құрылымдардың қаражаттары жұмсалады. Бұдан біз Қазақстанның импортындағы негізгі үлес салмақты Ресей Федерациясы алып отырғандығын көреміз - 49%, Алмания - 7%, АҚШ- 5%, Ұлыбритания - 4%, басқалар - 26%. Бұдан біз минералды ресурстар шығаруға маманданған, яғни арзан ресурстарды

жабдықтаушы ретінде халықаралық еңбек бөлінісіндегі Қазақстанның рөлі мен орнын қамтамасыз етеді. Егер де еліміздің импортын қарастырсақ, онда оң және теріс жақтарын көруге болады. [3]

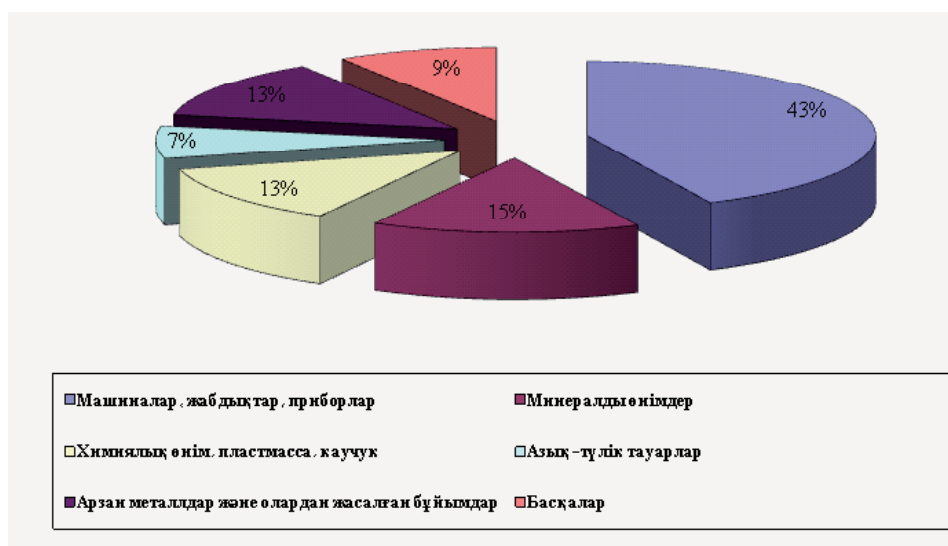


2-диаграмма. Қазақстан Республикасының 2004 жылдың қаңтар-қараша айындағы серіктес елдермен экспорттың құрылымы.



3-диаграмма. Қазақстан Республикасының 2004 жылдың қаңтар-қараша айындағы тауар топтары бойынша экспорттың құрылымы.

Қазақстан табиғи материалдық ресурстар шығаруға маманданған, яғни арзан ресурстарды жабдықтаушы ретінде, халықаралық еңбек бөлінісіндегі Қазақстанның рөлі мен орнын қамтамасыз етеді. Егер де еліміздің импортын қарастырсақ, онда келесі тенденцияларды көруге болады.



4-диаграмма. Қазақстан Республикасының 2004 жылдағы тауардың негізгі топтар бойынша импорттың құрылымы.

Қазақстан Республикасының халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу формалары. 1987 жылдан бастап одақ республикалары экспорттық-импорттық операциялар жоспарын өз бетімен жасады және оларға сыртқы нарыққа шығаруға ресми түрде рұқсат берілген.

Осыған дейін сыртқы экономикалық және республикалық байланыстар халықшаруашылық кешеннің және бірыңғай мемлекеттік жоспардың құрамында қалыптасқан. Одақ мемлекеттерінің кеңесі экспорт бойынша тапсырмаларды тікелей мемлекеттік бақылаудағы кәсіпорындармен өндірілетін өнімдерге белгіледі. Негізгі экспорткер-кәсіпорындар одақ министрлігінің қарауында болды және олардың жоспарында экспортқа өндірілетін өнімдер бойынша тапсырмалар белгіленеді. Осындай қарым-қатынас жүйесі импорттық операциялар кезінде де жүргізілді.

1987 жылы “Казахимпорт” республикалық сыртқы сауда бірлестігін құрылды, 1989 жылы Сыртқы сауда мемлекеттік комитет құрылып, 1991 жылы Сыртқы сауда байланыс министрлігі болып қайта құрылды. 1993 жылдың маусымынан бастап оны республика Премьер-министрінің орынбасары басқарды.

Республиканың өндірістік потенциалы тиімді пайдалану, нарық қажеттілігін қанағаттандыру, республиканың әлемдік шаруашылық байланыстарға тартылуын тездету мақсатында 1994 жылдың маусымында Сыртқы экономикалық байланыс министрлігін, Қазақстан Республикасының Өнеркәсіп министрлігі мен Сауда министрлігін тарату негізінде Қазақстан Республикасының Сауда және өнеркәсіп министрлігі құрылды.

Министрлер кабинеті аппаратында, Экономика, Қаржы министрліктерінде, Ұлттық банкте арнайы бөлімшелер құрылып бекітілді, Кеден комитеті мен Сыртқы экономикалық банк (Алембанк) ұйымдастырылды. [4]

Шетел мемлекеттерінің несиелерін тарту жөніндегі жұмыстарын үйлестіру және қауырт мәселелерді шешу үшін Премьер-министр басшылығымен шетелдік несиелер жөніндегі республикалық комиссия құрылды. Қазақстан Республикасы шетелдік несиелерді тарту, пайдалану, қызмет ету және өтеу процестеріне мемлекеттік реттеуді күшейту және отандық өнімдер экспортын ынталандыру үшін 1994 жылдың шілде айында Қазақстан-Алембанксінің барлық халықаралық міндеттер жөніндегі құқығын иеленуші болып табылатын Қазақстан Республикасының мемлекеттік экспорттық-импорттық (Эксимбанк) банкісі құрылды. Алембанк-Қазақстан дүние жүзінің 170 ірі банктерімен корреспонденттік байланыстары бар: 13 бас кредиттік желілерге қызмет көрсетеді; бірқатар ірі объектілерді қаржыландырады; валюталық несиенің 85 өндіріс сферасына жұмсайды.

Қазақстан Республикасының экономика министрлігінде ашық 24 кредиттік желілер шеңберінде шетел несиелерін қолдануға бақылау жасалады, оның ішінде 19 мемлекет және 5 халықаралық ұйым.

6260 млн. АҚШ доллар соммасына шетел капиталының қатысуымен 15 ірі инвестициялық жоба жүзеге асырылу керек.

Республика ішкілік және республикадан тыс отандық бизнес қарым-қатынасында делдал болып Қазақстанның сауда-өндірістік палатасы табылады. Ол 1959 жылы ұйымдасқан және 1989 жылдан бастап өз алдына дербес болды. Қазіргі кезде оның мүшелік құрамына 400-ден аса ұйым кіреді, және оның қарауында “КазЭкспо”, “Казнешсервис”, “Казахстанэкспертиза” сияқты маманданған фирмалар құрылды. [5]

Облыс орталығында республикалық палаталық уәкілдігімен дербес сауда өндірістік палаталар құрылуда. Шетел мемлекеттерімен біріккен сауда палаталарын құру жөнінен мақсатты жұмыстар жүргізілуде. Франциямен біріккен сауда палатасы құрылды. 9 елде сауда үйлері құрылды. Республикада кәсіпкерлік қызметті ынталандыру, отандық экономиканың дүниежүзілік шаруашылық байланыс интеграциялануына жағдай жасау мақсатында Алматы қаласында “Атакент” еркін сауда аймағы құрылды. Қазақстан Республикасында шетел фирмаларының 160 өкілдіктері тіркелді, шетел капиталының қатысуымен 28 банк жұмыс істейді, 9812 тіркелді (2006 ж. Шілде).

ТМД елдерінің ішінде Қазақстан бірінші болып егеменді мемлекеттің сыртқы экономикалық қызметін нормативтік құжаттарды қабылдады. Осының барлығы Қазақстан Республикасының қазіргі кездегі дамуының халықаралық экономикалық қарым-қатынастар сферасында тәуелділік жағдайын ескертеді. Бұлай болмау керек. Егер біз мемлекетіміздің дамуын, халықаралық еңбек бөлінісіндегі рөлінің жоғарылауын қаласақ, онда елдің өнеркәсіп өндірісін біртіндеп отырып экспорт пен импорттың құрылымын өзгертуіміз керек. [6]

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Ашимбаев Т.А. Экономика Казахстана на пути к рынку: тенденции и размышления. Алматы, 2004 г.
2. Берденов Қ. Қазақстан мемлекет ретінде қалыптасуы мен экономиканың дамуы. – Алматы, 2008 ж. – 216 б.

3. Ермекова Э.М. *Состояние и перспективы развития социальной сферы в Казахстане: занятость и уровень жизни населения* // Вестник КазГУ 2007 №5.
4. Информационно-статистический сборник «Казахстан: 2007-2008 годы, Алматы, Агентство РК по статистике.
5. *Казахстан в цифрах за 2005 год. Агентство РК по статистике. 2008.*
6. Кенжегузин М.Б., Додонов В.Ю. Шевелев С.А. *Формирование и реализация казахстанской модели устойчивого экономического роста. Алматы, 2008 год.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009–2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух. учет и аудит в реальном секторе экономики; бух. учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух. учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

С.А. РАХИМОВА,

к.э.н., доцент кафедры экономики и управления на предприятии,
Павлодарский Государственный университет им. С.Торайгырова

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Одним из ключевых приоритетов Стратегии «Казахстан - 2030» определен экономический рост на основе сбалансированного развития экономики, поэтапного замещения сырьевой составляющей в ВВП на высокотехнологичную, в том числе экспортную продукцию и эффективного использования научно-технического потенциала страны. В связи с этим была принята и реализуется Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы, целью которой является достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики, способствующей отходу от сырьевой направленности, подготовка условий для перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике.

В докладе «Всемирная стратегия охраны природы (1980)», представленном Международным союзом охраны природы и природных ресурсов, развитие определяется как «модификация биосферы и использование людских, финансовых, возобновляемых и невозобновляемых природных ресурсов для удовлетворения потребностей людей и улучшения «качества жизни». Для того, чтобы развитие было устойчивым, следует учитывать не только его экономические аспекты, но и социальные и экологические факторы..., а в долгосрочной перспективе, как и в краткосрочной, необходимо просчитывать все преимущества и недостатки альтернативных вариантов».

На рубеже 80-90-х годов понятие «устойчивое развитие» стало чрезвычайно распространенным. Вопросам устойчивого развития уделяется все большее внимание. Его широко используют в мировой научной и популярной литературе, термин часто звучит в выступлениях государственных и политических деятелей. Несмотря на это, до сих пор нет его общепринятого определения. Это связано с системной сложностью анализируемого феномена, интегральную суть которого затруднительно выразить терминологически определенно. Междисциплинарный характер феномена устойчивого развития предполагает и соответствующий подход. В зарубежной и отечественной литературе фиксируется несколько десятков соответствующих определений. Одни аналитики связывают феномен устойчивого развития с изменением характера роста, другие – заостряют внимание на взаимоотношениях развитых и развивающихся стран, третьи – подчеркивают необходимость глобального управления мировыми процессами, в некоторых определениях акцент ставится на изменении качества жизни. Большинство аналитиков сходятся в том, что, говоря об устойчивом развитии, надо принимать во внимание весь спектр волнующих цивилизацию проблем, особенно социально-экологического характера, так как на современном этапе развития остро стоят вопросы биосферы. Обсуждается реальность выхода на такой уровень, когда мировые, региональные и национальные процессы оптимизируются, обеспечивая качественные и количественные характеристики бытия (экономические, социальные, экологические и другие) как нынешнего, так и будущих поколений.

Устойчивое развитие означает улучшение качества жизни людей без превышения потенциальных возможностей экосистем. Устойчивое развитие обеспечивается устойчивой экономикой, то есть функционирующей в пределах экологической емкости территорий, и при условии сохранения качества окружающей среды.

Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [1, С.77].

Согласно биосферной концепции «устойчивое развитие» – это улучшение жизни людей в условиях устойчивой биосферы, то есть в условиях, когда хозяйственная деятельность не порождает превышение допустимого порога возмущения биосферы, или когда сохраняется такой объем естественной среды, который способен обеспечивать устойчивость биосферы с включением в нее хозяйственной деятельности человека [1, С.80-81].

В 60-х – 70-х годах Римским клубом были сформулированы глобальные модели развития общества, получившие название «Пределы роста» и «Человечество на перепутье» [2].

В 1971 году выходит фундаментальная работа Дж. Форрестера «Мировая динамика», затрагивающая проблему взаимоотношений «человечество–окружающая среда».

В 1972 году в Стокгольме прошла конференция ООН «Земля только одна», которая подчеркнула, что сохранение биосферы – необходимые условия выживания и благополучия человечества [3].

В 1978 на XIV Генеральной Ассамблее Международного Союза природы и природных ресурсов была принята Всемирная стратегия охраны природы, направленная на достижение стабильного экономического развития и сохранение природно-ресурсного потенциала. «Устойчивое развитие» в материалах Ассамблеи определялось как модификация биосферы и применение человеческих, финансовых, живых и неживых ресурсов для удовлетворения человеческих потребностей и улучшения качества жизни [4,5].

Термин «Устойчивое развитие» был сформулирован для широкого употребления мировой общественностью.

В 1984 году была создана Международная комиссия по окружающей среде и развитию, которая в 1987 году опубликовала доклад «Наше общее будущее, в котором предлагался интегральный подход к разработке экономической политики на ближайшие десятилетия, и была сформулирована концепция экологически устойчивого развития. На Всемирной конференции ООН «Окружающая среда и развитие», проходившей в Рио-де-Жанейро в 1992 году были подписаны Конвенции: Конвенция ООН о биологическом разнообразии и Рамочная конвенция ООН об изменении климата.

Сама Концепция «Устойчивое развитие» решениями конференции ориентирует на экономическое и социальное развитие человечества, сбалансированное с возможностями окружающей среды.

Одной из важных задач на современном этапе развития экономики Казахстана представляется обеспечение комплексности и сбалансированности развития страны на основе реализации триединой задачи по достижению устойчивого экономического роста, социального развития и экологической устойчивости. Данные стратегические установки являются необходимым условием для достижения долгосрочного и стабильного режима устойчивого развития страны.

В основном рассматриваются три (экономическая, экологическая и социальная) составляющие устойчивого развития. Для формирования устойчивого эколого-экономического развития необходима разработка экологизации экономики или экологической экономики. В реальной жизни это потребует существенного изменения приоритетов и целей всей экономики, отраслей и комплексов (секторов), пересмотра направлений структурной и инвестиционной политики, НТП. Необходимо разработать, рассмотреть регуляторы, инструменты, модели.

Понятие «экологизация экономики» вошло в научный оборот сравнительно недавно, и с 90-х годов двадцатого века стало применяться в международных документах по устойчивому развитию. В докладе российских авторов, представленном на Международном форуме в Йоханнебурге, дано следующее определение экологизации: экологизация – это ориентированный на сохранение и улучшение качества природной среды процесс последовательного внедрения систем технологических, управленческих, юридических и других решений, позволяющих повышать эффективность использования естественных ресурсов и снижать антропогенную нагрузку на природную среду. Исходной предпосылкой экологизации является совершенствование основных технологических процессов и непосредственно природоохранных мероприятий с целью повышения их экологической эффективности [6].

На сегодняшний день необходимо разработать систему мер и механизмов, позволяющих выстраивать целенаправленные программы по достижению стратегической для современного Казахстана задачи эффективного и социально-ориентированного развития экономики в сложных и динамичных условиях растущей глобализации [7].

Основные принципы, раскрывающие концепцию устойчивого развития, следующие: признание того, что в центре внимания находятся люди. Они имеют право на здоровую и плодотворную жизнь в гармонии с природой;

- обеспечение равенства возможностей развития и сохранения окружающей среды как нынешнего, так и будущих поколений;
- охрана окружающей среды должна стать неотъемлемым компонентом процесса развития и не может рассматриваться в отрыве от него;
- искоренение нищеты, уменьшение разрыва в уровне жизни народов мира;
- ограничение или исключение, несоответствующие устойчивому развитию, модели производства и потребления;
- стимулирование соответствующей демографической политики;
- развитые страны признают ответственность в контексте международных усилий по обеспечению устойчивого развития с учетом масштабов воздействия, уровня технологий и финансовых возможностей;
- для обеспечения защиты окружающей среды государства в силу возможностей применяют принцип упреждающего принятия мер;
- необходимость особого внимания потребностям развивающихся стран, а также учета и поддержки самобытности культуры, опыта, традиций и обычаев коренных народов;
- международное сотрудничество, уважение международного права, обеспечивающего защиту окружающей среды во время вооруженных конфликтов;
- сохранение мира и окружающей среды взаимосвязаны и неразделимы.

В 2000 году была принята Программа «Институциональное усиление для устойчивого развития на 2001-2004 гг.», основной целью которой являлось устранение межведомственных и межсекторальных барьеров через развитие институтов устойчивого развития, наращивание интеллектуального, информационного и экспертного потенциала деятельности по устойчивому развитию.

Планомерно проводится мониторинг проектов и программ, связанных с устойчивым развитием на местном, ведомственном, национальном и международном уровне.

Экологическая ситуация в РК, несмотря на принятие ряда мер, остается напряженной. Обобщенная оценка окружающей природной среды в РК, сложившаяся в результате хозяйственной деятельности, позволяет выделить регионы, находящиеся на грани экологической катастрофы. Среди них Приаралье, бассейн озера Балхаш, Прикаспийский регион, Восточный Казахстан и другие.

Для решения проблем в Программе устойчивого экологического развития в Казахстане оговариваются мероприятия [8].

В рамках совершенствования системы управления окружающей средой проводится анализ институтов по охране окружающей среды и административных рамок, подготовка рекомендаций для улучшения экологического управления.

Основными функциями направления «Формирование многостороннего потенциала в сфере международных конвенций» являются: оценка и поддержка процедур выполнения международных конвенций по окружающей среде; координация и выявление общих мероприятий; интеграция экономических и социальных программ межведомственного механизма. Это устраняет дублирование, несогласованность и повышает эффективность использования бюджетных и донорских средств.

Целью сотрудничества для устойчивого развития является поддержка процесса разработки и реализации казахстанской Повестки-21 и Локальных Повесток – 21, создание и поддержка Национального Совета устойчивого развития.

Повестка дня на XXI в. – это, с одной стороны, мероприятия по координации уже действующих программ и проектов, и с другой – это перечень отдельных крупных проектов и программ – как грантовых, так и инвестиционных и самоокупаемых.

Проекты Повестки – XXI в. будут отличаться ярко выраженным межотраслевым и межсекторальным характером, например:

- локальные и трансграничные повестки – XXI в., устойчивое развитие Или-балхашского бассейна;
- экологический туризм, устойчивые города и поселения, экологическое домостроение, возобновляемые источники энергии;
- биосферные резервы, эколого-экономические зоны, научные парки;
- экологическая маркировка и сертификация продукции, технологических линий и персонала, переход к мировым стандартам, всеобщее управление качеством;
- инкубаторы развития экологического бизнеса;
- сеть реинвестиционных фондов устойчивого развития;
- экосистемные услуги развитым странам, конверсия внешней задолженности;
- подготовка закона или кодекса законопроектов для устойчивого развития, совершенствование понятийного аппарата законодательной базы РК.

Для достижения положительного результата, а именно экономического роста, улучшения состояния окружающей среды, производства малобезотходной конкурентоспособной продукции необходимо:

- разработать стратегию управления эколого-экономическими системами;
- разработать эколого-экономическую систему управления.

В этих других целях необходимо:

- сформулировать принципы формирования системы управления производством, ориентированной на цели устойчивого развития на различных уровнях (региональном, отраслевом и на уровне предприятий);
- необходимо установить макро- и микроиндикаторы, которые будут ориентированы на цели устойчивого экономического развития производства;
- нужно разработать комплексный механизм экономико-экологических воздействий на хозяйственную деятельность в целях обеспечения устойчивого экономического развития производства;
- выявить факторы, способствующие и препятствующие устойчивому развитию, на основе которых будет формироваться механизм управления;
- классифицировать составляющие устойчивого развития по разным признакам и процессам;
- разработать систему критериев, которая будет способствовать выбору методов управления;
- совершенствовать законодательство и привести национальное экологическое законодательство в соответствие с нормами международного права;
- разграничить и обосновать полномочия в области природопользования и охраны окружающей среды между республиканскими, региональными органами управления (в том числе по особо охраняемым территориям);
- провести мониторинг эколого-экономических систем;
- организовать научные исследования и проектные работы в целях реализации различных направлений экологической политики;
- внедрять высокие инновационные технологии;
- способствовать повышению уровня квалификации сотрудников системы управления развитием эколого-экономических систем;
- способствовать соответствию международным стандартам качества;
- осуществлять международное сотрудничество в области охраны и использования природных ресурсов;
- осуществлять мониторинг выполнения экологических стандартов и нормативов;
- способствовать развитию экологического страхования и экологического аудита;
- обеспечить доступ населения к экологической информации;
- обеспечить экологическую безопасность.

Для обеспечения экологической безопасности необходимо:

- вести учет экологических факторов по всей цепи последовательного освоения и эксплуатации ресурсов недр;
- составить технологическое картирование добываемых ресурсов с учетом экологической опасности их освоения и эксплуатации;

- использовать и внедрять экологически чистые технологии, обеспечивающие рациональное использование природных ресурсов;
- внедрять механизмы платного природопользования, включая рентные платежи;
- разработать специальные программы по утилизации отходов и по совершенствованию управления производственными отходами;
- совершенствовать систему государственных природоохранных стандартов;
- реформировать экологические нормативы в сфере природопользования;
- провести экономическую оценку природно-ресурсного потенциала в целях внедрения механизма рентного налогообложения;
- для каждого региона РК разработать карты с указанием экологически опасных объектов, что будет способствовать правильному принятию решений с учетом повышенного экологического риска;
- по-новому пересмотреть направления кластерного развития в районах добычи сырья, учитывая эколого-экономическое развитие.

Реализация этих и других мероприятий позволит разработать правильную эколого-экономическую стратегию, политику развития и разработать целостную систему эколого-экономического управления, способствующую устойчивому развитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондратьев К.Я., Донченко В.К., Лосев К.С., Фролов А.К. *Экология-Экономика-Политика*. – СПб.: Научный центр РАН, 1996. – с. 77
2. Пояснительная записка к программе «Социально-экологическая реабилитация Самарской области». – Самара, 1996.-289 с.
3. Василенко В.А. *Экология и экономика: проблемы и поиски путей устойчивого развития*. –Новосибирск, РАН, 1995 -122 с.
4. Аллен Р. *Как Спасти Землю: (всемирная стратегия охраны природы)* / перевод с английского Николаевского А.Г. и Сазоновой Е.А. – М.: Мысль, 1983 г.
5. Гирусов Э.В. *Экология и Экономика природопользования : Учебник для вузов – М : Закон и право, ЮНИТИ, 1998 г.)*
6. *Использование и охрана природных ресурсов в России. Ежемесячный бюллетень. Спецвыпуск №9-10, 2002.* – с.48
7. Нурланова Н.К. *Разработка механизма реализации стратегии устойчивого развития Казахстана в условиях глобализации // Отчет о научно-исследовательской работе.* – Алматы, 2003.
8. Тонкопий М.С. *Экология и экономика природопользования.* – Алматы, Экономика, 2003.

Н.Т. ИБРАЕВА,

соискатель, Казахский университет экономики,
финансов и международной торговли г. Астана

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: ПРИОРИТЕТЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Нельзя отрицать того, что «рыночная экономика в значительной мере, чем любая другая экономическая система, позволяет большему числу людей развивать свои способности, быть счастливыми и безбедно существовать. Она позволяет предпринимателям развиваться. Государство ... только освобождает путь...». С этими словами Г. Шенхерра можно согласиться. Но вместе с тем согласно утверждению П. Самуэльсона и В. Нордхуса: «Экономика у нас и за границей спотыкается об упрямо сохраняющуюся безработицу, ... инфляцию и устойчивую бедность. Представления о том, что названные проблемы просто разрешаются, выветриваются под натиском статистических данных и аналитических доводов. Порой чувство горечи и безнадежности охватывают нас, когда в поисках философского камня в экономической теории мы получаем вместо монолита щебень утверждений о том, что «все это не совсем просто». Нынешние напасти могут убедить нас в том, что богатые страны будут всегда страдать от безработицы, а страны бедные будут находиться под гнетом внешних долгов. Действительно, для таких мыслей есть известные основания... [1].

Казахстан, активно участвуя в глобализационных и интеграционных процессах, стал частью мировой экономики, одновременно переживая подъемы и спады в мировой экономической системе. Предыдущие кризисы, которые пережил независимый Казахстан (кризис в экономике и распад СССР, перестроечные и постперестроечные процессы, глобальный финансовый кризис в 1997–1998 гг., который начался со стран Юго-Восточной Азии и др.), не были столь масштабными как современный мировой экономический кризис. Некоторые аналитики предсказывают такую глубокую рецессию в мировом масштабе по итогам 2009 года, которой не было даже в периоды наиболее крупных экономических кризисов в ведущих странах в прежние годы. МВФ существенно пересмотрел январский прогноз по росту мировой экономики в 2009 году с 0,5 % в сторону рецессии (-1,0) % – (-0,5)% [2].

Самые значительные замедления мировой экономики наблюдались в 1975 году, когда глобальный рост составил всего 0,93 % к предыдущему году, и в 1980 году, когда значение глобального экономического роста приблизилось к нулю и составило всего 0,3% [3].

Поэтому современный кризис по характеру протекания и непредсказуемости – особенный, по мнению некоторых экономистов обладает следующими характеристиками:

Во-первых, процессы глобализации способствовали большей связанности экономик стран и крушение финансовой системы одной страны резко отразилось на мировой экономике. Сильнее пострадали страны с развитой экономикой и меньше те страны, экономика которых была слабее. Это может привести к появлению новых экономических лидеров в посткризисный период.

Во-вторых, несмотря на финансовые «корни» кризиса он приведет к перестройке всей экономической структуры и технологической базы стран. Многие задумались о диверсификации отраслей промышленности, стали укреплять позиции на собственных внутренних рынках, пересмотрели приоритеты дальнейшего развития с учетом изменившейся ситуации на мировых рынках.

В-третьих, кризис дал новый толчок инновационному развитию. И хотя об этом говорили ранее, сейчас инновационный характер кризиса распространился на финансовый сектор и другие непроеизводственные сферы [4].

2008-2009 годы войдут в историю независимого Казахстана как годы, в которые страна пережила потрясения, связанные с наступлением мирового финансового кризиса. Устойчивость экономики была серьезно проверена на прочность, так как в предыдущие годы в экономике страны наблюдался динамичный экономический рост, характеризовавшийся хорошими макроэкономическими показателями и профицитом госбюджета. Вместе с тем, росли внешние заимствования, росли госрасходы и крайне слабо развивался реальный сектор экономики. На начало текущего года уровень спада экономики характеризовался следующими показателями:

- снижение объемов производства в промышленности составило 4,6 % (в 2008 году рост на 3,7 %), в том числе в горно-добывающей промышленности – 0,2%, в обрабатывающей промышленности – 11,8 %, производстве, распределении электроэнергии, газа и воды – 6,7 %;
- сокращение объемов производства в металлургической промышленности и производстве готовых металлических изделий составило 15,3 %, в том числе черной металлургии – 22,4 %, цветной – 9 %, пищевых продуктов – 2,3%;
- объем строительных работ сократился на 4,2 % (2008 году рост составил 15,5 %);

Ежемесячный мониторинг крупных предприятий, проводимый Министерством экономики и бюджетного планирования РК показал, что в таких отраслях как металлургическая, пищевая и машиностроительная происходит наибольшее сокращение объемов реализуемой продукции.

В региональном разрезе снижение объемов промышленного производства наблюдается во всех регионах, за исключением Атырауской и Северо-Казахстанской областей.

На спад экономики оказало негативное влияние сокращение инвестиций в основной капитал на 4,9 % (рост на 4,6 % в 2008 году). Сокращение инвестиций отмечено в строительстве на 28%, в промышленности на 15,7% в том числе в горнодобывающей на 30,6%. Основное снижение объемов инвестиций произошло в городах Астана (– 63,3%), Алматы (–45%) и Акмолинской области (–22%). Наблюдается снижение потребительской активности. За январь-март розничный товарооборот упал на 3,4% против 4,3% роста в январе-марте 2008 года.

Внешнеторговый оборот снизился за два месяца текущего года на 39% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Экспорт сократился на 48,4%, импорт на 17,4%. На снижение объемов повлияла неблагоприятная ценовая конъюнктура на внешних рынках.

В результате девальвации тенге основное удорожание пришлось на непродовольственные товары, которые в основном импортируются. Если в январе т.г. имело место снижение цен на непродовольственные товары на 0,4%, то в феврале они подорожали на 1,8%,

в марте – на 1,5%. Продовольственные товары подорожали в феврале – на 0,2%, марте – на 0,6%. В целом эффект от девальвации тенге для роста инфляционных процессов оказался незначительным. Необходимо отметить, что динамика инфляции с начала текущего года показывает, что ее уровень находится в запланированных Правительством РК пределах. Несмотря на снижение экономической активности ситуация в социальной сфере остается относительно стабильной [5].

По оценке Агентства РК по статистике число безработных на начало 2009 года увеличилось на 20,6 тысячи человек. В первом квартале текущего года их число возросло еще на 30 тысяч человек и, по состоянию на первое апреля, составило 589,6 тысячи человек, что на 1,8 % превышает уровень прошлого года. Уровень безработицы к численности экономически активного населения за первый квартал составил 6,9-7% и сохранился на уровне соответствующего периода 2008 года. В разрезе регионов наибольший уровень безработицы отмечается в г. Алматы – 8,2 %, Акмолинской области – 7,4 %, г. Астане – 7,3 %, Кызылординской области – 7,2 %, Костанайской и Мангистауской областях – по 7,1 % [6].

На 1 апреля 2009 года полностью или частично остановилось производство на 642 предприятиях, с общей численностью работающих 243 тысячи человек. Еще 89,3 тысячи наемных работников заняты неполный рабочий день или находятся в отпусках без сохранения заработной платы. Общая численность граждан, требующих трудоустройства, составила 378 тысяч человек (из них 191,4 тыс. выпускников учебных заведений, также требуется трудоустроить 50 тысяч оралманов).

Сокращение внешнего спроса в результате рецессии в большинстве стран, падение цен на основные статьи казахстанского экспорта, сокращение объемов производства привели к заметному снижению активности и спаду производства в Казахстане.

Изменения в мировой экономике заставили провести ряд мероприятий по смягчению последствий кризиса и в казахстанской экономике.

Основными приоритетами поддержания экономики во время кризиса стали:

- Поддержание банковской системы (дополнительное финансирование и рекапитализация банков, снижение процентных ставок и т.д.).
- Денежно-кредитная политика (изменение курса национальной валюты, внесение корректировок в текущий и перспективные бюджеты и т.д.).
- Поддержка реального сектора, т.е. поддержка отраслей, ориентированных на внутренний спрос и обеспечивающих внутреннюю занятость (транспортная инфраструктура, жилищное строительство, инновационные технологии, агропромышленный комплекс и т.д.).
- Поддержка населения (реализация программ переобучения и переквалификации работников, обязательная выплата компенсаций, запреты на массовые увольнения рабочих, другие меры по недопущению социальной дестабилизации) [7].

Все эти меры требовали огромных денежных вливаний, что было сделано и принесло ожидаемые результаты. Но чрезмерное использование таких мер может привести к негативным последствиям – инфляции, росту бюджетного дефицита. Политика вливания дополнительных «денег» в экономику особенно опасна в странах с доминированием сырьевых отраслей в структуре экспорта. Зависимость таких экономик от мировой конъюнктуры исключительно высока, поскольку даже небольшое снижение спроса на внешних рынках оборачивается существенным падением производства в странах – экспортерах сырья.

При сохранении низкой деловой активности в развитых странах и слабого экспортного спроса на экспортные товары развивающихся экономик, депрессия в последних может сопровождаться бегством от национальной валюты. Бюджетная экспансия не сможет компенсировать падение внешнего спроса, что приведет к инфляции при отсутствии роста производственной активности [8].

Кризис не стал огромной неожиданностью, но различные регионы Казахстана по разному отреагировали на него, и хотя антикризисные программы Правительства были направлены на сглаживание дисбалансов в их дальнейшем развитии, малые города и сельские районы ощутили кризис сильнее вследствие резкого удорожания продуктов повседневной необходимости и непродовольственных товаров, которые резко подорожали в результате девальвации тенге, увеличения скрытой безработицы, реального снижения доходов населения периферии, конъюнктурных изменений на мировых рынках. Последнее, особо актуально, так как не секрет, что периферия живет в основном на доходы от экспорта сырья. Население малых городов и небольших населенных пунктов большей частью сконцентрировано вокруг градообразующего предприятия, которое чаще всего является сырьедобывающим. Периферии понадобилась в первую очередь социальная поддержка населения. Крупным же городам понадобились меры для вывода из кризиса строительного и финансового секторов.

Одной из мер стабилизации сложившейся ситуации стала разработка и реализация Программы «Дорожная карта». Целью программы является максимально возможное доведение национальных индексов человеческого развития (ИЧР) до общемировых стандартов. Достижение цели обуславливает в соответствии с алгоритмом «Дорожной карты» необходимость решения ряда следующих задач:

- Определения стандартов в жизненно важных для населения аспектах, таких как жилье, образование, медицина, потребительская корзина.
- Анализ реального состояния с жильем, здравоохранением, образованием и потребительской корзиной, что позволит определить масштабность расхождения между нынешними и оптимальными показателями.
- Выявление и описание препятствий на пути достижения общемировых стандартов ИЧР [7].

В соответствии с Планом совместных действий по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009 - 2010 годы на поддержку экономики из Национального фонда было выделено 10 млрд. долларов США, которые в настоящее время осваиваются. На стабилизацию финансового сектора направлено 476 млрд. тенге, которые выделены на поддержку четырех системообразующих банков второго уровня. Внесены изменения в нормативные правовые акты по вопросам пруденциального регулирования финансового сектора, совершенствования системы управления рисками и подходов к стресс-тестингу ликвидности банков. Приоритетной задачей остается улучшение бизнес-климата для МСБ. Продолжена работа по решению проблем на рынке недвижимости, начатая в 2007-2008 годах. В дополнение к ранее принятым мерам проводится работа по рефинансированию ипотечных кредитов, для чего выделено 120 млрд. тенге, завершению строительства через механизмы Фонда недвижимости Фонда «Самрук-Казына» [9].

Радует, что особое внимание Правительства будет уделяться недопущению роста высвобождения работников предприятий различных отраслей и сфер из-за сокращения объ-

емов производства, а также исполнению намеченных мероприятий антикризисного плана и «Дорожной карты», особенно в части сохранения и создания рабочих мест.

ЛИТЕРАТУРА

1. Босчаева З.Н. Формула экономического роста. Серия: Экономика. Управление. – М.: Электронная версия, 2007. – 259 с.
2. Протокол заседания Правительства РК № 32 от 26.08.2008 года (Обсуждение Прогноза социально-экономического развития и бюджетных параметров Республики Казахстан на 2009 – 2013 годы)
3. Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию// Вопросы экономики. 2009. – №1. – С.9-27.
4. Мау В. Драма 2008: от экономического чуда к экономическому кризису//Вопросы экономики. 2009. – №2. – С.4-23.
5. Изменения в Прогноз социально-экономического развития и бюджетных параметров Республики Казахстан на 2009 - 2013 годы
6. Данные Агентства РК по статистике
7. <http://government.kz> (Программа реализации антикризисных мер)
8. Inflation's back // The Economist.- 2008.- May 24.- P.17
9. <http://government.kz> (из выступлений членов Кабмина на заседании Правительства РК по подведению итогов социально-экономического развития страны за I квартал 2009 года).

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі

ХАБАРЛАЙДЫ



Сұрақ: Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?

Жауап: Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады. Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен “үйіп тастауы” болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде “01” телефоны бойынша хабарласыңыздар.

Л.С. ТОЛЕУБАЕВА,

к.г.н., Институт географии, Алматы

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОДНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Под водной безопасностью в настоящей работе понимается состояние защищенности жизненно важных интересов общества (здоровья людей, среды обитания, производства) от водных опасностей – водообусловленных природных и антропогенных явлений и процессов, а также свойств водных объектов, способных в определенных условиях причинять ущерб обществу.

Обеспечение водной безопасности решает триединую задачу, состоящую в идентификации водных опасностей, реализации профилактических мероприятий и защите от остаточного водного риска.

В настоящее время Казахстану присущ полный спектр водных опасностей, которые в перспективе имеют тенденцию к обострению.

Отсутствие долговременных межгосударственных соглашений с сопредельными странами по использованию водных ресурсов в трансграничных бассейнах определяет высокую степень неопределенности при обосновании национальных программ водопользования. По экспертным оценкам за счет снижения трансграничного стока ожидается уменьшение располагаемых водных ресурсов республики до 75 км³/год к 2030 году при современной величине 100,5 км³/год. Трансграничный сток в республику поступает в значительной степени загрязненный и с нарушенным естественным режимом в результате хозяйственной деятельности в сопредельных странах [1].

За последние 50 лет в Казахстане отмечается тенденция роста температуры воздуха и изменения сумм атмосферных осадков. При прогнозируемом изменении климата следует ожидать сокращения местного стока в основных бассейнах республики на 10-20% с увеличением интенсивности и повторяемости маловодий и катастрофических наводнений.

По многим отраслям промышленности расход свежей воды на единицу продукции является высоким по причине недостаточного уровня использования оборотно-повторного водоснабжения, неудовлетворительного состояния систем водоподачи. В настоящее время уровень состояния и оснащения ирригационных систем очень низок (КПД систем не превышает 0,5), техника и технология полива не отвечают современным требованиям сельскохозяйственного производства. В результате выхода из строя обводнительных водопроводов, шахтных и трубчатых скважин потеряны огромные площади обводненных пастбищ в республике. Проблема обеспечения сельских жителей водой остается сложной во многом из-за отсутствия надежных в эксплуатации, экологически безопасных средств и технологий водоснабжения. Вследствие неудовлетворительного состояния водорегулирующих и водозащитных сооружений республики ежегодный ущерб оценивается в десятки миллионов долларов США.

Таким образом, основными причинами возникновения водных опасностей являются глобальные и региональные изменения климата, несогласованность межгосударственных

водных отношений, использование водозатратных технологий в производстве и несовершенных технических средств водорегулирования и водораспределения.

Последствиями водных опасностей может стать обострение межгосударственных водных противоречий, развитие новых очагов экологической нестабильности, срыв программ социально-экономического развития страны, в том числе программы продовольственной безопасности.

Изложенное обуславливает актуальность и своевременность изучения вопросов, связанных с идентификацией современных и ожидаемых водных опасностей в Казахстане, а также разработки профилактических мероприятий и действий в условиях чрезвычайных гидрологических ситуаций.

В Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы определены принципы, цели, задачи и основные механизмы достижения устойчивости во всех сферах жизнедеятельности страны [2]. При этом рекомендовано внедрение экосистемного (бассейнового) принципа управления, учитывающего трансрегиональный характер природных ресурсов и экосистем в условиях Казахстана. Определены 8 зон устойчивого экосистемного развития, организованных по бассейновому принципу: Арало-Сырдаринская, Балкаш-Алакольская, Ертисская, Есильская, Жайык-Каспийская, Нура-Сарысузская, Тобыл-Торгайская, Шу-Таласская. Предложенная бассейновая структура управления природопользованием подчеркивает исключительно важную системообразующую роль водных ресурсов в достижении устойчивого развития Казахстана.

Выделенные зоны устойчивого развития классифицируются [3]:

- по географическому положению – на трансграничные (7 бассейнов) и национальные (1 бассейн);
- по гидрологическим признакам – на бессточные (5), сточные (2) и проточные (1);
- по экологическому статусу – на экологически кризисные (1), особого государственного значения (3), прочие (4);
- по водохозяйственной специализации – на энерго-транспортные (1), ирригационно-энергетические (1), ирригационные (2), транспортно-рыбохозяйственные (1), обводнительно-водоснабженческие (3).

Проблемы водной безопасности зон устойчивого экосистемного развития специфичны и требуют индивидуальных подходов для их решения.

В основу вариантных прогнозов водообеспеченности Республики Казахстан до 2030 года положены научные гипотезы развития водопотребления и динамики располагаемых водных ресурсов в разрезе отдельных бассейнов. Опыт прошлых лет и выполненные ранее исследования позволяют сформулировать две граничные гипотезы, охватывающие практически весь диапазон возможных траекторий развития. Следует отметить, что гипотезы не претендуют на исчерпывающую полноту охвата всех возможных подходов к развитию водопотребления и водообеспечения. Сама формулировка гипотез представляется еще не решенной научной задачей, требующей серьезного внимания.

Первая гипотеза исходит из того, что как в ближайшей, так и в отдаленной перспективе технологические приемы использования воды не претерпят существенных изменений, удельные показатели затрат свежей воды на единицу продукции будут снижаться более низкими темпами, чем рост объемов производства продукции в водопотребляющих от-

раслях. Обеспечение потребности в воде в случае реализации такой гипотезы может быть осуществлено за счет увеличения использования местных водных ресурсов – главным образом поверхностных и подземных вод различного качества.

Вторая гипотеза исходит из предпосылки разработки и применения в перспективе во всех водопотребляющих производствах принципиально новых прорывных технологий водопользования (например, безотходных, безводных), обеспечивающих резкое снижение затрат воды на единицу продукции (в несколько раз и даже на порядок), учитывающих техническую возможность полного исключения загрязнения водных ресурсов отходами производства. В этом случае рост общего водопотребления может иметь более низкие темпы, и даже возможна его стабилизация в перспективе. Водообеспечение предполагается осуществить за счет более полного использования местных водных ресурсов и привлечения речного стока бассейнов рек Волги и Оби, т.е. за счет трансграничного и межбассейнового территориального перераспределения стока в крупных масштабах [4].

Указанные гипотезы положены в основу разработки двух граничных сценариев развития водных ситуаций в республике: инерционного и инновационного.

Инерционный сценарий предполагает реализацию в республике сложившихся в последние десятилетия тенденций в водопользовании и факторов, их определяющих. В перспективе по инерционному сценарию хозяйственное водопотребление будет расти на 15% за каждые 10 лет и достигнет к 2030 году величины примерно 28 км³/год (увеличение в 1,5 раза). Согласно данному сценарию суммарный спрос на воду в республике достигнет на уровне 2030 года 82,7 км³/год. При этом увеличение спроса будет происходить за счет роста водопотребления отраслями экономики при стабильности экологических нормативов на воду (54,7 км³/год) [1].

По сценарию располагаемые водные ресурсы республики уменьшатся до 74,5 км³/год за счет снижения трансграничного стока (на 50%) в связи с хозяйственной деятельностью в сопредельных государствах и сокращения местного стока (на 10-20%) в связи с глобальными и региональными изменениями климата [1].

Инновационный (прорывной) сценарий предполагает реализацию в республике стратегии инновационного преобразования водного сектора экономики на принципах устойчивого развития (сбалансированного водопользования). По сценарию суммарное водопотребление в республике стабилизируется, и в перспективе не будет превышать уровня 2005 года (73,2). Таким образом, развитие водоемких отраслей производства в республике будет происходить за счет интенсификации использования водных ресурсов. Предполагается, что ожидаемое сокращение располагаемых водных ресурсов в республике в значительной степени будет компенсировано территориальным перераспределением природных вод: трансграничными и межбассейновыми перебросками речного стока.

Перспективным вариантом крупномасштабного территориального перераспределения водных ресурсов в пределах Казахстана является межбассейновая переброска части стока Ертиса в вододефицитные районы Центрального, Северного и Южного Казахстана с водозабором из Шульбинского водохранилища 7,5 км³/год, а также в бассейн озера Балкаш с водозабором из Буктарминского водохранилища 4,0 км³/год [5].

Наиболее перспективными вариантами привлечения стока российских рек в Казахстан являются Верхне-Катунское и Волжское направления. По условиям водного баланса

на уровне 2020 года в бассейн Верхнего Ертиса (Буктарминское водохранилище) может быть переброшено 5,0 км³/год стока рек бассейна Верхней Катуни, в низовья бассейна Сырдарии – 3,0 км³/год волжской воды из Волгоградского водохранилища [6].

В качестве интегральных индикаторов современных и прогнозных водных ситуаций в выделенных водохозяйственных районах принята степень водообеспеченности района, характеризующаяся отношением располагаемых водных ресурсов к суммарному спросу на воду. При этом в структуре суммарного спроса на воду выделяются социальная, экологическая и производственная составляющие. Соответственно водные ситуации в водохозяйственных районах описываются степенью водообеспеченности социального (β_c), экологического (β_ε) и хозяйственного (β_x) компонентов, а также интегрального спроса (β).

Для условий различной водности в водохозяйственных районах (ВХР) принята следующая схема межкомпонентного водораспределения:

- в условиях дефицита воды в ВХР водоограничение компонентов производится по схеме жестких приоритетов в последовательности: хозяйство, экология, социум;
- в условиях многоводья избыток воды относится полностью на экологический компонент.

Принятая схема водораспределения, исключающая возможность компромиссных решений, является достаточно условной и в конкретных ситуациях может быть скорректирована.

Для качественной оценки степени водообеспеченности ВХР по глубине дефицита воды использована пятиступенчатая классификация.

Удовлетворительная степень водообеспеченности ВХР предполагает наличие резерва воды в условиях различной водности.

Напряженная степень водообеспеченности ВХР характеризуется бесперебойным удовлетворением суммарного спроса на воду.

Критическая степень водообеспеченности ВХР предполагает наличие дефицита воды с необходимостью водоограничения наименее ответственного хозяйственного компонента.

Кризисная степень водообеспеченности ВХР предполагает наличие достаточно глубокого дефицита водных ресурсов в бассейне, при котором производится водоограничение хозяйственного и экологического компонентов.

Катастрофическая степень водообеспеченности ВХР характеризует наличие очень глубокого дефицита водных ресурсов в бассейне, при котором неизбежно водоограничение наиболее ответственного социального компонента.

Первые две ступени водообеспеченности ВХР по степени остроты следует рассматривать как нормативные водные ситуации, последние три ступени – как чрезвычайные ситуации.

Выполненные оценки свидетельствуют, что современное состояние Республики Казахстан по индикатору «степень водообеспеченности» характеризуется как «нормативное» в восьми водохозяйственных районах и как «чрезвычайное» – в трех (уровень 2005 года, рис. 1).



Рис. 1. Современная водообеспеченность Казахстана



Рис. 2. Инерционный сценарий развития водообеспеченности Казахстана

Развитие водопользования в республике по инерционному сценарию приводит к увеличению районов с чрезвычайной водной ситуацией до восьми (рис. 2). Развитие водопользования по инновационному сценарию обеспечивает достижение «нормативной водной ситуации» на всей территории Казахстана (рис. 3).



Рис. 3. Инновационный сценарий развития водобеспеченности Казахстана

Выполненные оценки позволяют обосновать необходимость наряду с реализацией первоочередной программы водосбережения (до 2020 года) разработки проектов территориального перераспределения стока (после 2020 года), в том числе взаимовыгодного использования стока российских рек.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мальковский И.М. Географические основы водобеспечения природно-хозяйственных систем Казахстана. – Алматы, 2008. – 204 с.
2. Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы. – Астана, 2006. – 65 с.
3. Мальковский И.М., Толеубаева Л.С. Проблемы гидроэкологии Республики Казахстан. / Материалы XI международной конференции МАНЭБ «Экология и развитие общества». 24-27 мая 2008 г. Санкт-Петербург, 2008. – С. 147-154.
4. Медеу А.Р., Мальковский И.М., Толеубаева Л.С. О водных ресурсах и обеспечение водной безопасности Республики Казахстан. / Материалы международной

- научно-практической конференции, посвященной 70-летию Института географии АО ЦНЗМО РК «Географические проблемы устойчивого развития: теория и практика». 27-29 августа 2008 г. – Алматы, 2008. – С. 278-287.
5. Медеу А.Р., Мальковский И.М., Толеубаева Л.С. Территориальное перераспределение водных ресурсов: перспективы трансграничных и межбассейновых перебросок речного стока для водообеспечения Казахстана. // Научный журнал «Вопросы географии и геоэкологии». – Алматы, 2008. №2 (21). – С. 5-11.
6. Медеу А.Р., Мальковский И.М., Толеубаева Л.С. Перспективы использования стока российских рек для водообеспечения Казахстана. Актуальные проблемы наук о Земле / Материалы международной научно-практической конференции «Сатпаевские чтения», 10-11 апреля 2008 г. – Алматы, 2008. – С. 169-172.

**КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА**

**объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры
на 2009–2010 учебный год**

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

**Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского
Университета Дружбы Народов (РУДН)**

**Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и
«Экономика» (специализация «Управление международными проектами»)**

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев

Условия поступления: на базе высшего образования

Форма обучения: заочная (дистантная)

Условия обучения: на договорной основе

Академическая степень: магистр права и магистр экономики

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова –
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Г.Б. ДЕМЕУОВА,

преподаватель кафедры «Менеджмент», КазЭУ им. Т. Рыскулова

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Конкурентные преимущества являются наиболее значимыми и основными определяющими факторами конкурентоспособности организаций, обеспечивающими успех в конкурентной борьбе. В связи с этим, выявление сущности, детальное исследование особенностей, систематизация известных и поиск новых механизмов формирования и развития конкурентных преимуществ имеет фундаментальное значение для завоевания рыночных долей и укрепления конкурентных позиций на действующих сегментах рынка всем экономическим субъектам хозяйствования.

В развитии конкурентных преимуществ важно наличие рыночных отношений в экономическом пространстве, которые выступают в качестве сложного механизма функционирования экономики, основанного на использовании разнообразных форм собственности, товарно-денежных связей и финансово-кредитной системы. Сердцевиной современного рыночного механизма, органическим свойством и неотъемлемой его чертой выступает конкуренция, которую можно представить как некий центр тяжести всей системы рыночного хозяйства, уравнивающий взаимоотношения между производителями и покупателями и обеспечивающий взаимодействие спроса и предложения. Эффективность функционирования рынка тем выше, чем активнее конкуренция и чем лучше условия для её проявления. В переводе с латинского «конкуренция» означает столкновение интересов в результате каких-либо действий (от лат. *conspicere* - сталкиваться); состязание между товаропроизводителями за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынка сбыта, источники сырья. Рассмотрение её функций позволяет свидетельствовать о том, что именно конкуренция является фундаментом рыночных методов ведения хозяйства и служит необходимым условием для формирования и развития конкурентных преимуществ. Регулирующая функция заключается в воздействии на предложение (и скрытое за ним производство) благ с целью установления его оптимального соответствия спросу (потреблению). Её девизом выступает принцип: «производите только то, что сумеете продать, а не пытайтесь продать то, что сумели произвести». Мотивационная функция конкуренции для предпринимателя означает шанс и риск одновременно, так как предприятия, которые предлагают лучшую по качеству продукцию или производят ее с меньшими производственными затратами, получают вознаграждение в виде прибыли (позитивные санкции). Это стимулирует технический прогресс. В то же время предприятия, которые не реагируют на пожелания клиентов или нарушают правила конкуренции со своими соперниками на рынке, получают наказание в виде убытков или вытесняются с рынка.

Предприятия одной и той же отрасли могут выбирать разные сферы конкуренции. Вид конкурентного преимущества и сферу, в которой оно достигается, можно объединить в понятие типовых стратегий, то есть совершенно разных подходов к тому, что такое высо-

кие показатели в отрасли. Каждая из этих стратегий представляет собой фундаментально отличающуюся от прежних концепций тем, как надлежит конкурировать и добиваться успеха в конкуренции. Конкурентное преимущество достигается исходя из того, как фирма организует и выполняет отдельные виды деятельности. Посредством этой деятельности предприятия создают определенные ценности для своих клиентов. Виды деятельности при конкуренции в какой-либо отрасли можно разделить на категории. Предприятие, действующее в данной отрасли, имеет конкурентные преимущества, когда оно лучше своих соперников преодолевает силы конкуренции и выполняет работу по привлечению покупателей, причем Портер делит их на два вида: 1) более низкие издержки; 2) дифференциация.

Некоторые экономисты конкурентное преимущество предприятия выражают через характеристики, показатели самого хозяйствующего субъекта, многие считают, что конкурентное преимущество – это те характеристики, которые создают для производящей или реализующей данный продукт организации определённое превосходство над её конкурентами. В этом случае, под характеристиками автор понимает параметры предприятия как производящей системы с большим количеством звеньев и видов деятельности, связанных с производством и реализацией продукции. Аналогичные подходы к определению рассматриваемого элемента рыночного механизма наблюдаются у Е. Арефьевой: «Конкурентное преимущество – показатели предприятия или товара, которые создают для предприятия определенные преимущества перед другими конкурентами» и у Е.П. Голубкова: «Конкурентное преимущество – преимущество над конкурентами на рынке, полученное путём предоставления потребителям больших благ за счёт реализации более дешёвых продуктов или предложения высококачественных продуктов, но по оправданно более высоким ценам». Конкурентные преимущества являются концентрированным проявлением превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия, которое можно измерить экономическими показателями (дополнительная прибыль, более высокая рентабельность, рыночная доля, объём продаж). Конкурентное преимущество есть результат низкой себестоимости, высокой степени квалификации производственного, технического, коммерческого персонала; качество и технический уровень производимых изделий; управленческое мастерство; стратегическое мышление на различных уровнях управления, отражающееся в экономическом росте. М. Портер утверждает, что конкурентное преимущество характеризует продуктивность использования ресурсов и выявляется в сопоставлении с другими хозяйствующими субъектами (фирмами, отраслями, национальными экономиками других стран).

Несколько иной смысл в понимание изучаемой категории вкладывают Ю. Куренков и В. Попов. Они считают, что конкурентное преимущество – это «преимущество, основанное на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях производственного цикла – от создания товара до продвижения его от производителя к потребителю. Конкурентные преимущества динамичны, связаны с инновациями, развитием человеческого капитала, интеллекта и по своей сути безграничны». То есть, конкурентные преимущества – это «своего рода» владение какими-либо действенными уникальными идеями и технологиями в области разработки, производства, маркетинга, продаж и т.д. М. Маракулии представляет конкурентное преимущество как отдельный аспект конкуренции (ресурсный, технологический, инновационный, глобальный, культурный); В.Д. Маркова и С.А. Кузне-

цова – как положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей. Томпсон-мл., А.А., Стрикленд-Ш А.Дж. придерживаются этого же направления в определении изучаемого нами понятия: «Конкурентное преимущество – это преимущество, выражаемое в превосходстве над конкурентами по количеству клиентов и в возможности противодействовать влиянию конкурентных сил». Н. Гаврилова характеризует конкурентное преимущество как выгоды предпринимателя, в числе которых: контроль рынка, то есть организация обладает монопольным правом на результаты своей деятельности, и она может контролировать свой сегмент рынка; фирменные наименования; торговые марки. Если на определённом сегменте сложилась ситуация ценовой конкуренции, то, по мнению автора, наименование известной компании или её торговая марка может служить определённым буфером, защитой в конкурентной борьбе. Ещё одно направление в исследовании понятия конкурентных преимуществ определили В. Баранчев и А.П. Градов. Они рассматривают данную категорию с точки зрения стратегии и считают, что конкурентное преимущество фирмы основано на сильной стратегической позиции, которую укрепляют высокий потенциал внутренней структуры и привлекательность внешних условий, что в свою очередь определяет конкурентное преимущество как глобальную цель экономической стратегии предприятия и отрасли национальной экономики.

Из множества определений конкурентных преимуществ наиболее объемным и корректным, на наш взгляд, является определение Армстронга-Котлера: «Конкурентные преимущества являются концентрированным проявлением превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия, которые можно измерить экономическими показателями (дополнительная прибыль, более высокая рентабельность, рыночная доля, объем продаж)». Необходимо особо подчеркнуть, что конкурентные преимущества нельзя отождествлять с потенциальными возможностями компании. В отличие от потенциальных возможностей – это факт, который фиксируется в результате реальных и очевидных предпочтений покупателей, поэтому в практике бизнеса конкурентные преимущества являются главной целью и результатом хозяйственной деятельности. Конкурентные преимущества – это качественные характеристики, свойства товара или марки, которые создают для предприятий определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти характеристики (атрибуты) могут быть самыми различными и относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для фирмы или товара. Другими словами, конкурентное преимущество можно определить как высокую компетентность предприятия в той области его деятельности, которая дает наилучшие возможности преодолевать силы конкуренции, привлекать потребителей и сохранять их приверженность к товарам фирмы. Считается, что фундаментальной причиной успеха одних предприятий и неудачи других является то, что процветающие фирмы обладают конкурентным преимуществом, а неудачники их не имеют. Конкурентное преимущество – это результат работы фирмы по целому ряду направлений в борьбе с другими участниками рынка:

- 1) по снижению себестоимости производимой продукции и услуг;
- 2) по высокой степени дифференциации товаров за счет разумного сегментирования рынка и мониторинга;

- 3) по постоянному инновационному и инвестиционному обновлению;
- 4) по повышению производительности труда и росту квалификации персонала;
- 5) по росту управленческого мастерства и внедрению интрапренерства;
- 6) по стратегическому мышлению, в т.ч. разработке неценовой стратегии.

Конкурентное преимущество носит сопоставительный, а следовательно, относительный, а не абсолютный характер, так как оно может быть оценено только путем сравнения с конкурентом, занимающим наилучшую позицию на рынке товара или в сегменте рынка. В маркетинговых исследованиях есть специальный вид оценки конкурентных преимуществ товаров, называемый «анализом пар», состоящий в том, что потребителю предлагают одновременно сравнить пару конкурирующих товаров, и он должен сделать выбор, сформировать предпочтения.

Таким образом, обобщая вышеизложенные мнения экономистов, можно сделать вывод о том, что конкурентное преимущество организации представляет собой характеристики свойств товара, наиболее значимые и основные факторы, определяющие конкурентоспособность и рыночную позицию субъекта, результаты его эффективной деятельности, элементы и одновременно цель стратегии, концентрированное проявление превосходства над конкурентами в какой-либо сфере деятельности предприятия. Основываясь на данных положениях, представим свои взгляды на понятие конкурентного преимущества в соответствии со всеми основными направлениями. Как видим, конкурентное преимущество представляет собой весьма широкое и многогранное понятие.

Сталкиваясь с жизненно важной для себя проблемой – способностью выжить в конкурентном окружении, – предприятие реагирует своими усилиями и возможностями в поддержании конкурентоспособности. Выше мы отмечали, что только качественное и своевременное ее прогнозирование позволяет оставаться «на плаву» и вести постоянный мониторинг за действиями своих конкурентов. Однако методов прогнозирования и мониторинга недостаточно для решения проблемы выживаемости, поскольку оба эти метода не охватывают глубинных процессов борьбы с конкурентами. Глубинные процессы и их позитивное воздействие на результаты борьбы заложены в конкурентных преимуществах, которые есть практически у каждой фирмы. Конкурентные преимущества для фирмы носят нередко судьбоносный характер и, как правило, лежат в основе ее конкурентной стратегии. Глубокое осмысление своих конкурентных преимуществ является непростой задачей, поскольку они носят глубинный, а не поверхностный характер. Именно этот факт стал предпосылкой для пристального изучения процесса обнаружения конкурентных преимуществ, которая с недавних пор переросла в современную теорию. В историческом аспекте теория конкурентных преимуществ пришла на смену теории сравнительных преимуществ. Сравнительные преимущества, лежащие в основе конкурентоспособности страны или фирмы, определяются наличием и использованием таких факторов производства, как трудовые и сырьевые ресурсы, капитал, инфраструктура и т.д. Но по мере развития технологических инноваций и глобализации бизнеса изменяется структура международной конкуренции и на смену сравнительным преимуществам приходит новая парадигма – конкурентные преимущества. Конкурентные преимущества неразрывно связаны с конкуренцией. Они возникают тогда и там, где возникает и развивается конкуренция. Чем более всеобъемлющий характер приобретает конкуренция, тем более значимыми для коммерческого успеха являются

конкурентные преимущества. Их особенности и механизм формирования являются фундаментальной основой обеспечения конкурентоспособности. Основу конкурентных преимуществ составляют уникальные активы предприятия, либо особая компетентность в сферах деятельности, важных для данного бизнеса. Конкурентные преимущества лежат в основе деловой (конкурентной) стратегии предприятия. При выработке стратегии конкуренции необходимо, с одной стороны, иметь ясное представление о сильных и слабых сторонах деятельности предприятия, его позиции на рынке, а с другой стороны, понимать структуру национальной экономики в целом и структуру отрасли, в которой работает предприятие.

Задача повышения конкурентоспособности Республики Казахстан с опорой на рост эффективности деятельности отечественных производителей и усиление государственного регулирования приобретает первостепенное значение.

Важным условием успешного функционирования предприятия является его финансово-экономическая устойчивость, достижение которой связано с:

- совместимостью с другими структурами на макроэкономическом уровне;
- нацеленностью на выполнение стратегических задач экономики в целом;
- адекватной системой управления;
- наличием определенной степени самостоятельности и автономности, т.е. предприятие должно представлять собой целостно сформулированный и устоявшийся организм;
- способностью сохранять свое совокупное качество и функции при изменении формы и структуры хозяйственной системы;
- соответствием воспроизводственных процессов хозяйственной системы предприятия динамике потребностей в рамках экономического сообщества и макросистемы;
- наличием определенного потенциала к самоорганизации и саморазвитию.

На основе анализа различных подходов к классификации конкурентных преимуществ разных объектов предлагается ее осуществлять по следующим признакам:

- 1) по отношению к системе;
- 2) по сферам возникновения преимущества;
- 3) по содержанию фактора преимущества;
- 4) по времени реализации преимущества;
- 5) по месту реализации преимущества;
- 6) по виду получаемого конечного результата.

Классификация конкурентных преимуществ по перечисленным выше признакам с последующим их кодированием необходима для автоматизации процесса учета и анализа конкурентоспособности объектов.

Таким образом, место и роль предприятий в экономической системе государства предопределяется их ролью в едином совокупном воспроизводственном процессе и ресурсным обеспечением. Усложнение хозяйственных систем предприятия связано, в первую очередь, с необходимостью активного формирования у них свойств финансово-экономической устойчивости за счет внутренних факторов роста. Предприятия составляют основу экономики, предопределяют во многом социально-экономическую стабильность ее развития.

Согласно теоретическим положениям, связанным с анализом конкуренции, следует выделить пять основных типов конкурентных преимуществ производителей: ресурсные, технологические, инновационные, глобальные, культурные.

Если говорить о реализации конкурентных преимуществ отечественных предприятий, то необходимо отметить следующие моменты. Политика подавляющего большинства производителей направлялась на восстановление своих ресурсных преимуществ, которые были ослаблены низким уровнем финансовой открытости (в первую очередь это касается крупных сырьевых производителей) и коррумпированностью в государственном аппарате. Под влиянием этого, а также ряда других факторов, несмотря на общее инвестиционное оживление, во многих отраслях промышленности продолжался инвестиционный голод и, как следствие, отсутствие простого воспроизводства капитальных ресурсов.

Опыт деятельности предприятий Казахстана в прошедшем периоде убедительно показал, что залогом жизнеспособности и успешного их функционирования в условиях формирующихся рыночных отношениях является рыночная активизация инновационной политики, которая выдвигает на первый план переход на выпуск новой, востребованной потребителем продукции.

Управление конкурентными преимуществами осуществляется по тем же общим функциям управления (менеджмента), что и управление другими объектами. Устойчивое конкурентное преимущество дает компании фору, которая не позволяет конкурентам приблизиться и приводит к необычайно высоким темпам роста бизнеса и его прибылей. «При принятии решения относительно инвестирования в любую фирму, решающим моментом является наличие у предприятия конкурентного преимущества и, превыше всего, определение того, насколько оно устойчиво. Наибольшие прибыли инвесторам приносят продукты и услуги, на которые возможно создать устойчивый спрос».

К несомненным преимуществам рассматриваемого подхода можно отнести то, что он учитывает одну из наиболее важных составляющих конкурентоспособности предприятия – конкурентоспособность его продукции. К недостаткам – то, что он позволяет получить весьма ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, так как конкурентоспособность предприятия принимает вид конкурентоспособности продукции и не затрагивает другие аспекты его деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Козлова С.И. и др. *Оценка конкурентоспособности предприятий*. – М.: АРГО, 1993. 298 с.
2. Азоев Г.Л. *Конкуренция: анализ, стратегия и практика*. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
3. Сайт с Интернета www.success.kz.ru
4. Доклад Адамбековой Ф.М. Карагандинский государственный технический университет.
5. *Уроки лидеров Dell Inc.*

Ш.С. ТОМАШЕВ,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «ҚН және ББ» кафедрасының оқытушысы

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТӨЛЕМ ЖҮЙЕСІ: ТЕОРИЯЛЫҚ ДАМУ НЕГІЗДЕРІ МЕН ҚАЗІРГІ КЕЗДЕГІ РӨЛІ

Кез келген мемлекеттің экономикасы көптеген басқарушы субъектілердің өзара және сыртқы ортамен түрлі қатынастарының желісінен тұрады. Бұл байланыстар қолма-қол немесе қолма-қолсыз түрдегі ақшалай есеп айырысумен аяқталады. Әр елдің экономикасының қаржы саласы үшін төлем жүйесінің маңызын айтып жеткізу мүмкін емес. Төлемдердің мүлтіксіз және тоқтаусыз орындалуы ұлттық валютаға және төлем құралдарына, жалпы төлем жүйесіне деген сенімді қалыптастырады, қаржы саласының тұрақтылығын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Қазақстанның экономикасындағы нарықтық жаңарулардың барысында КСРО-ның Мемлекеттік банкінің монобанктік жүйесіне негізделген төлем жүйесі айтарлықтай өзгерді. 1990 жылдардың басында жүргізілген реформалар мемлекеттік емес көптеген коммерциялық банктерді құруға және олардың арасында бәсекелестікті қалыптастыруға бағытталды, олардағы есеп айырысулардың басым көпшілігі Ұлттық банктің төлем жүйесі арқылы жүзеге асырылды. Экономикалық қатынастардағы өзгерістер есеп айырысу сапасына жаңа талаптар қойды, төлем жүйесін нарықтық негізде қайта құруға ықпал етті. Экономикалық жаңару жолындағы Қазақстанның төлем жүйесінің басты сапалық және функционалдық ерекшеліктерін, оның міндеттері мен рөлін зерттеу қажеттілігі туды.

Бірнеше жылдан бері Қазақстанның төлем жүйесінің дамуы әлемдік экономикалық үрдістердің, өзге мемлекеттердің ұлттық экономикасының, клиенттердің әлеуетті қажеттіліктері т.б. факторлардың әсері және оның мәні тұрғысынан қарастырылып келді. 1990 жылдары Қазақстанның экономикасында басталған түпкілікті құрылымдық жаңарулар экономикалық қатынастардың да түбірімен өзгеруіне әкелді. Өндіріс күштерінің негізгі нысандарын жекешелендіру арқылы нарықтық экономикаға өту, меншік түрлерінің және соған сәйкес басқару формаларының пайда болуы үлкен өзгерістерге, ұлттық шаруашылық құрылымын толығымен қайта жаңғыртуға әкелді.

Толығымен өзгерген экономикалық секторлардың бірі банк секторы болды. Меншік түрлерінің өзгеруі, нарық құрылымдарының қалыптасу процесі өте қиын, мазмұны жағынан екіұшты, беймәлім жағдайда өтіп, мемлекеттің, көптеген адамдардың және экономика салаларының мүддесімен сабақтасып жатты.

2007-2008 жылдардағы әлемдік экономикалық дағдарыс әкелген күйзеліске және жалпы сыртқы ортадағы қолайсыз экономикалық және саяси жағдайға қарамастан, Қазақстанның қаржы секторы дағдарыстан шыға алды, әсіресе оның төлем жүйесі өзінің тұрақтылығын дәлелдеді және ол қазірдің өзінде даму үстіне. Алайда, еліміздің төлем жүйесінің алдында тұрған міндеттер күн санап күрделеніп келеді. Қазақстанның экономикасы бүгінде бір жағынан, жаһандау жағдайында әлемдік экономикада өзінің орнын табуда, екінші жағынан, дағдарыс жағдайында өз ішінде асқынып кеткен айрықша күрделі және маңызды мәселелерді жедел шешуде тарихи маңызды кезеңді басынан өткеруде. Бұл мәселелерді шешуде қаржы секторының маңызы өте зор.

Еліміздің төлем жүйесі келесі мәселелердің жауабын іздеп, төтеп беруі тиіс:

1) Қазақстанның қаржы секторына маңызды және тосын өзгерістер әкелуі мүмкін жаһандану процесі;

2) жіберілген қателіктерден арылу, ал ондай қателіктер аз емес;

3) несиemen айналысатын мекемелерде қазіргі заманға лайық басқару ұстанымдарын енгізу;

4) ұлттық және шет елдік төлем жүйелерін ұйымдастыру және оны іске қосуға қатысты жинақталған тәжірибені пайдалану; (1)

Заман талабына берілетін жауап кез келген банк жүйесінің басты мәселесіне – еліміздің қайта жаңаруына, экономикалық және әлеуметтік дамуына барынша жағдай жасауға қызмет етуі тиіс.

Қазақстанда жүргізілген нарықтық реформалардың нәтижесінде жоспарлы экономикаға негізделген төлемдерді бір орталықтан іске асыру механизмі толығымен қайта ұйымдастырылды. Қазақстандық экономиканың нарыққа өту кезеңіндегі төлем жүйесінің қалыптасуы негізгі үш сатыдан тұрады: қайта құру (қазіргі төлем жүйесіне негіз салған экономика мен банк секторын институционалдық реформалау сатысы), тұрақтандыру (есеп айырысу операцияларын автоматтандыру, төлем процесіне қатысушылардың қаржы тәуекелділігіне қатынасын қарау сатысы), модернизациялау (банк секторын бекіту, өсіру, батыстың төлемдер жүйесімен қатарластыра дамыту).

Тиімді төлем жүйесі елдер арасындағы байланысты нығайтып, есеп айырысу және төлем жүйесінің толыққанды қызметін қамтамасыз етеді. Ол болмайынша ұдайы өндіріс процесін ұлттық және халықаралық деңгейде дамыту мүмкін болмайды. Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, егер тиісті шаралар істелсе, ЕО-қа мүше елдердің аймақтық экономикалық интеграциялану процесін кеңейту, капиталдың халықаралық еркін қозғалысын либерализациялау ұдайы өндіру процесінің тұрақтылығы мен қауіпсіздігін қамтамасыз етуде тиімді болады. Сол себепті экономиканы дамытуда оның қызметі мен рөлін жүйелеу өте маңызды. Қазақстандық экономист-мамандардың еңбектерінде төлем жүйесінің қызметі жан-жақты әрі толық талданған жоқ. Ол еңбектерде есеп айырысуды ұйымдастырудың мынадай негізгі ұстанымдары көрсетіледі: есеп айырысу мен төлемдерді жүзеге асырудың құқықтық тәртібі, оларды банктік есептен өткізу, төлемдерді тұрақты жүзеге асыруда өтімділік деңгейін сақтау, төлемдерді жүзеге асырудағы жеделділік ұстанымы т.б.

Алайда, мұндай ұстанымдарды сақтау төлем қатынасына қатысушылардың есеп айырысуын ұйымдастыруға мүмкіндік бергенмен, төлем жүйесінің рөлін белгілей алмайды. Біздің ойымызша, ұдайы өндіру процесін қауіпсіз және тұрақты дамытуда төлемдік қатынастарға қатысушылардың арасындағы қарыздық міндеттемелерді реттеу үшін қолданылатын аспаптар мен әдістердің жиынтығы және нарықтық экономика инфрақұрылымының маңызды элементі ретіндегі төлем жүйесінің маңызын негізгі үш қызметінен тануға болады.

Біріншіден, *нарықтық экономикада елдер арасындағы төлемдік міндеттемелерді уақытылы реттеу*. Елдің экономикалық өркендеуін тұрақтандыру және әрі қарай дамыту жағдайында нарық ұлттық кеңістікте шектеліп қалмайды, халықаралық сипат алады. Төлем жүйесі қатысушылар арасындағы төлемдерді уақытылы және мүлтіксіз іске

асыруға, ұдайы өндірісті ұлттық және аймақтық деңгейде қамтамасыз етуге мүмкіндік береді, бұл әсіресе кедендік одақтар үшін аса маңызды.

Екіншіден, *төлемдерді және төлем жүйесіне қатысушылардың арасындағы ақша айналымын тоқтаусыз, үздіксіз қамтамасыз ету*. Нарықтың барлық салаларын (сегменттерін) либерализациялау жағдайында төлем қатынасына қатысушылардың міндеттемелерді уақытылы орындауы күмән тудырып, екіұштылық пайда болады. Төлемдердің түсуі және оның орындалу мерзіміне қатысты екіұштылық келесі факторларға байланысты орын алуы мүмкін:

- қарыз алған жақтың төлемдерді аударуға қатысты шараларды жүргізу жылдамдығына;
- уақытылы және тиімді өңделуді оңтайландыратын төлем құралдарын (чек, вексель, трат) таңдауына;
- төлем операциясына қатысушы делдалдардың санына.

Үшіншіден, *төлем жүйесіне қатысушылардың арасындағы өтімділікті төлемді болдырмау тәуекелділігін барынша шектейтіндей етіп басқару және қолдау*. Төлем жүйесін одан әрі дамыту үшін бір күн ішінде банктердің өтімділігінің бұзылу қаупін жою көзделеді. Әрбір қатысушы бір жұмыс күні барысында өтімділіктің ең төменгі шегін айқындайды. В.Я.Пищиктің айтуынша, ол шектен шыққан жағдайда жүйеде тәуекелділік пайда болып, «ұлттық жалпы есеп айырысу жүйесінің (ЖЕЖ) бірінде несиеге және өтімділікке қатысты проблемалар асқынды да, оның салдарынан төлем жүйесіндегі басқа да қатысушылардың ЖЕЖ-де дәл осындай проблемалар туғызады». (2)

Төлем жүйесінің аталған қызметтерінің орындалуы көп жағдайда макроэкономикалық факторларға, ұлттық экономикалық қатынастарды нарықтық және мемлекеттік реттеудегі сәйкестіктерге байланысты болады. Ондай факторларға мыналар жатады:

- экономикадағы циклдік ауытқулар және оның салдарынан болатын экономикалық айналымның ұлғаюы немесе қысқарып, есеп айырысудың және төлемнің көлеміне әсер етуі;
- сауданы либерализациялау арқылы халықаралық сауда көлемін ұлғайту;
- халықаралық есеп айырысу балансының болмауы және оның өсуі;
- пайыздық ұтыстар мен құнсыздау деңгейі. Құнсызданудың жоғары қарқында болуы елдің төлем жүйесіне әсер етеді. ХВҚ-ның мәліметтеріне сүйенсек, соңғы 10 жыл ішінде 39 ел өзінің валютасын халықаралық есеп айырысуда қолданудан бас тартқан. Егер құнсыздыну қарқыны жоғары болып, төлемдерді өңдеуге бірнеше күн кететін болса, келісім-шарт валютасының құнсыздануына байланысты келісімдерді орындауға қосымша шығындар жұмсалады. Бұл жағдайда экспортерлар мен импортерлар құнсыздануға байланысты тәуекелділікті төмендетуге тырысатын серіктестері үшін пайдалы деп танылған жетекші конверсияланған валютамен жұмыс істеуге көшеді. Кең көлемдегі операцияларды жүргізуде бартерге бару және шетелдік валютаны қолдану қымбат төлем құралы болғанмен, оның шығыны отандық банктердегі депозитті пайдалануға мәжбүрлейтін құнсыздану шығынынан аздау болғандықтан тиімдірек.(3)
- коммерциялық және Ұлттық Банк депозитіндегі ақшаны қолдану шарттарын белгілейтін басқарушы субъектілердің ақша-несие және валюталық операция-

ларды, шектес төлемдерді реттеуіне қарай төлем жүйесіндегі таңдалған модель айқындалады. Банк-корреспонденттер арқылы жүзеге асырылатын клиринг немесе клирингтік палаталарды, сондай-ақ, таза немесе жалпы төлемдерді қолдану негізінен коммерциялық банктердің Ұлттық банктегі міндетті резервтерінің деңгейіне байланысты;

- резервтерге қойылатын талаптарға жауап бере алатын активтердің категориясы;
- резервтелетін құралдарға салынатын пайыздар;

Қазақстанның төлем жүйесі қолма-қолсыз төлемдер бойынша дамыған елдердің төлем жүйесінен әлдеқайда артта қалуына байланысты оны дамытуда ұлттық экономиканың қолжеткізетін макроэкономикалық жетістіктері зерттелді:

1. Белгіленген шығындардың үлесін арттыру арқылы ұлттық экономиканың шығынын азайту қолма-қолсыз төлемдерді барынша қолдану арқылы кең көлемділікке қол жеткізуге мүмкіндік береді.

2. Қаржы ағымдарының шынайылығына қол жеткізу: көлеңкелі экономиканың секторларын азайту, салық түсімдерінің көлемін көбейту, жемқорлық пен паракорлық деңгейін төмендету, орындалған төлемдер ізімен ақша ағынын анықтау арқылы ресми бақылаудың тиімділігін қамтамасыз ету. Бұл жағдайда үкімет тарапынан жүргізілетін ақша саясаты әлдеқайда сенімді және толық ақпарат көздеріне сүйенетін болады. Бұл көзделген нәтижеге жетуді әлдеқайда жеңілдетеді деген сөз, сондай-ақ, ол мемлекеттік бақылауды мақсатты және тиімді жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

3. Шетелдік инвестицияны тартады.

4. Банктік есеп-шоттарды көбейту арқылы банк саласына ақша тартады.

5. Шағын кәсіпорындардың әрекетін ынталандырады. Несиенің қолжетімділігін арттыру кәсіпорындарға жұмсалатын капитал салымдарын көбейтуіне (шикізат базасын кеңейту, өнімділікті арттыру, жұмыс орындарын көбейту) мүмкіндік беріп, өнім шығаруды арттыруға, шаруашылықтың өнімділік деңгейін көтеруге жағдай жасайды. Мұның барлығы, сайып келгенде, операциялық шығындарды азайтып, шағын бизнес секторының өсуіне әкеледі. Ал ол ұлттық экономиканың өркендеуінің маңызды факторларының бірі болып саналады.

Біздің еліміздегі нарықтық жаңарулардың ғылыми тұрғыдан толық негізделмеуі, ұлттық экономиканың ұзақ мерзімді даму стратегиясының жасалмауы Қазақстандағы және жалпы әлемдегі қаржылық, әлеуметтік, экономикалық ауқымды процестердің нәтижесінде қазіргі экономика ғылымының күн тәртібінде тұрған теориялық-әдіснамалық, басқару және ұйымдастырушылық-әдістемелік көптеген проблемаларды жан-жақты зерттеу қажеттілігін тудырып отыр.

Әсіресе елдің қаржы жүйесін, соның ішінде ұлттық төлем жүйесін қалыптастыру және қызметін реттеу ең маңызды проблемалардың бірі болып табылады. Бұл мәселенің ауқымды әрі маңызды болуының екі себебі бар:

біріншіден, төлем жүйесі елдің экономикалық жүйесінің ажырамас маңызды бөлігі болып саналады, сондықтан оның экономикамен, саяси және қоғамдық өмірдің басқа да салаларымен, осы саланың органдарымен, институттарымен тікелей және кері байланысы бар қоғамдық жүйе ретінде қарастырылуы керек;

екіншіден, төлем жүйесін аталған салалардан тыс қарастырған күнде, көпқырлы және өте күрделі басқару нысаны болып табылады, себебі оның құрамына түрлі деңгейде

қарастырылатын элементтер енеді, төлем жүйесінің және оған қатысушының алдында туындайтын көптеген проблемалар бар. Көрсетілген себептердің алғашқысы (төлем жүйесінің экономикадағы және жалпы қоғамдық жүйедегі алатын «ерекше» орны туралы) төлем жүйесін кешенді түрде қарастыруды қажет етеді, әсіресе бұл оны жүзеге асыру механизмдеріне, экономикамен байланысына қатысты салмақты шешімдер қабылдауда өте маңызды.

Бұлардың барлығы өз кезегінде үлкен жауапкершілікті және кешенді, жүйелі ғылыми зерттеулерді қажет етеді, сондай-ақ, әлемдік және отандық тәжірибеде жинақталған теориялық ілім-білімді қолдануды, төлем жүйесін ұйымдастырудың және басқарудың нарықтық дамыған елдерде бүгінде жинақталған практикалық тәжірибесін зерделеуді, Қазақстандағы өту процесін, ерекшеліктерін ескеруді талап етеді.

Бұрыннан болжанып, 2008 жылы дами түскен қазіргі дағдарыс 20 ғасырдағы ең қатерлі қаржы апаты (катаклизм) ретінде бағаланып отыр. Оның салдарынан көптеген экономикалық субъектілер қаржылық шығындарға ұшырады, қазақстандық компаниялар мен мемлекет сырттан келетін несиеден қағылды, нақты өндіріс күрт төмендеді, қазақстандық экономиканың нарықтық дамыған секторларының қызметі (банк секторы, ақпараттық-баспасөз, жарнамалық, сауда секторлары) тежелді, жұмыссыздықтың әсіресе білікті, жігерлі, кәсіпкерлігі жоғары адамдардың арасында айтарлықтай өсті, нақты табыс көзі азайды, тұрғындардың өмір сүру деңгейі төмендеді. Дағдарыс қоғамдық сананы да жаулап алды, соның салдарынан еліміздің қазіргі тарихын «дағдарысқа дейінгі кезең» және «дағдарыстан кейінгі кезең» деп бөлу орын алды.

Қазақстанның қазіргі банк жүйесінің дамуында банкаралық төлемдер мен есеп айырысуға байланысты өзгерістер болып жатыр. Бұл өзгерістер әсіресе банк ісін жүргізудегі халықаралық практиканы қабылдауға қатысты технологиялық заңнамалық және экономикалық себептерге байланысты түсіндіріледі. Төлем және есеп айырысудың халықаралық тәжірибесі бойынша, төлем және есеп айырысу операцияларын орындау процесін автоматтандыру, стандарттау талап етіледі. Ол үшін халықаралық төлем жүйесіне, есеп айырысудың қазіргі құжаттарына жетік, ақпараттық технологияларға қанық алдыңғы қатардағы мамандар қажет.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Исакова З.Д. Финансово-кредитная система в модели Концепции развития региона //КазЭУ Хабаршысы.- Алматы, 2006.- №6.- С.162-165
2. Пиццик В.Я. Евро и доллар США. -М.: Издательство «Консалтбанкпир», 2002. -С. 136.
3. *Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions.* – Washington: IMF, 2000.- P.12.

Н.Б. АБДРАХМАНОВА,

младший научный сотрудник Центра социально-экономических исследований, филиал РГКП «Института экономики» КН МОН РК, г. Астана

ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

Глобализация привела к ужесточению экономической конкуренции и усилению давления на бизнес. Чтобы сохранить конкурентоспособность, глобальному рынку нужна дешевая и нетребовательная рабочая сила.

Дешевая мобильная рабочая сила, от которой при необходимости можно избавиться, поскольку у нее нет легального статуса, позволяет существенно сократить расходы на заработную плату и социальные нужды как в государственном, так и в частном секторе.

Неуправляемые перемещения больших людских потоков зачастую продиктованы высоким спросом и предложением. Во многих странах существуют значительные группы нелегальных, но работающих мигрантов.

Объем международной миграции за период с 1975 по 2000 год более чем удвоился – с 75 млн. до 175 млн. человек. Это те, кто живет за пределами своих стран: трудовые мигранты, члены их семей, беженцы и лица, уехавшие на постоянное место жительства.

Сопутствующими явлениями при этом являются социальная напряженность и конфликты, вплоть до торговли людьми. Жестокое обращение с людьми, нарушение их прав и оскорбление достоинства – вот результат неспособности органов управления контролировать ситуацию, обеспечивать защиту людей и сохранение социальной стабильности.

В условиях глобализации XXI в. миграция стала вызовом, на который мир практически не в состоянии ответить. Во многих странах, да и на международной арене управление миграцией можно охарактеризовать как крайне недостаточное.

Большинство государств передали вопросы управления миграцией из ведения министерств труда в ведение министерств внутренних дел, перенося тем самым упор в миграционной политике с регулирования рынка труда на национальную безопасность.

Такое переподчинение отводит на второй план приоритеты основополагающих прав человека и прав в сфере труда и выводит значительную и растущую часть рабочей силы из ведения государственных органов, призванных заниматься регулированием рынка труда и условиями труда.

Вопросы миграции находятся на повестке дня международных организаций с 1994 г. Планировалось даже созвать всемирную конференцию по миграции.

В настоящее время действуют:

1. Международная организация по миграции (МОМ).
2. Управление верховного комиссара по делам беженцев ООН (УВКБ ООН).
3. Консультационный совет по человеческой безопасности Фонда народонаселения (ЮНФПА).

4. Европейская комиссия межправительственных консультаций по вопросам предоставления убежища, беженцев и миграционной политике в Европе, Северной Америке и Австралии (МПК).

5. Агенство ООН по наркотикам и преступности.

6. Международный центр по развитию миграционной политики (МЦРМП).

7. Региональный центр по развитию миграционной политики (РЦВМП).

8. Интерпол.

Многие из указанных международных структур не привлекают к участию в своей деятельности организации гражданского общества (НПО), работающие в области миграции, не говоря уже о ключевых участниках – национальных объединений работодателей и работников (профсоюзов).

Деятельность Комитета по миграции в настоящее время проводится в соответствии с действующей Концепцией миграционной политики Республики Казахстан, одобренной постановлением Правительства Республики Казахстан от 5 сентября 2000 года и была направлена на выполнение отраслевой программы миграционной политики на 2001-2010 годы и Плана мероприятий по ее реализации.

Решение задач эффективного регулирования трудовой миграции невозможно без развития договорно-правовой базы в сфере внешней трудовой миграции. Действующие на сей день законодательные нормы в отношении въезда в страну и пребывания у нас граждан иностранных государств, а также лиц без гражданства, не решают в достаточной степени все возникающие проблемы. К примеру, не отрегулированы вопросы въезда на постоянное место жительства близких родственников иммигрантов, нет четкого определения порядка депортации, в законодательстве отсутствуют меры ответственности государственных органов за ряд новых для нас нарушений, связанных с нелегальной миграцией. Необходимо принять закон об иммиграции, где бы определялись статус иммигрантов, санкции против нарушителей, орган, контролирующий законность пребывания и трудоустройства иностранцев и пр.

В целях регулирования постоянно меняющихся миграционных процессов, с учетом социально-экономической ситуации в регионах республики, обеспечения полного освоения бюджетных средств, выделяемых на переселенческие мероприятия Комитетом по миграции проведена следующая работа:

- разработан проект Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам миграции», который в настоящее время находится на рассмотрении Мажилиса Парламента;
- утверждены новые Правила возмещения расходов по проезду к постоянному месту жительства и провозу имущества, выделения средств для приобретения жилья по месту прибытия и выплаты единовременного пособия оралманам, прибывшим по квоте иммиграции;
- утвержден План мероприятий на 2006-2008 годы по реализации отраслевой Программы миграционной политики Республики Казахстан на 2001-2010 годы.
- разработаны и направлены контагентам ряд проектов Соглашений по вопросу регулирования процесса переселения и защите прав переселенцев;
- совершенствована база данных «Оралман»;

- в целях усиления контроля над финансовой и исполнительской дисциплиной сотрудников аппарата комитета и его территориальных органов в течение года проводились соответствующие проверки, по результатам которых были наложены дисциплинарные взыскания.

В работе комитета и его территориальных органов главенствующее место занимают прием и обустройство переселяющихся в республику этнических казахов, потоки которых с каждым годом растут.

Принимаемые государством меры организационного и финансового характера дали определенный положительный эффект. Так, со времени обретения независимости на историческую родину по состоянию на 1 января 2007 года на постоянное жительство вернулись 565 757 этнических казахов.

Подавляющее большинство из них адаптировалось в новой среде. Трудоустроено 62 процента трудоспособных лиц, приняли гражданство 438 тыс. человек.

Это способствовало росту численности населения республики, которая по состоянию на 1 октября 2006 года составила 15 млн. 376 тысяч человек.

В результате мониторинга миграционных процессов был разработан и принят Указ Президента Республики Казахстан № 210 от 4 ноября 2006 года «О внесении изменения в Указ Президента Республики Казахстан от 27 декабря 2004 года № 1508», который позволил исполнить квоту иммиграции на 99,4 % или 14907 семей (82471 чел.).

Всем оралманам, включенным в квоту иммиграции, выплачены единовременные пособия и средства на приобретение жилья, возмещены транспортные расходы.

Улучшение ситуации в освоении бюджетных средств напрямую связано с улучшением работы комитета в целом, совершенствованием механизма оказания социальной поддержки семьям оралманов, включенным в квоту иммиграции.

Определенная работа была проведена и в части выполнения международных обязательств по приёму и оказанию помощи беженцам.

На 1 января 2007 года количество признанных в республике беженцами составляет 582 человека. Республиканской централизованной комиссией по определению статуса беженца в Республике Казахстан рассмотрено 15 заявлений по обжалованию решений об отказе в предоставлении статуса беженца в Республике Казахстан.

В целях контроля законности выдачи разрешений на привлечение иностранной рабочей силы в рамках установленной квоты были произведены проверки в Департаментах координации занятости и социальных программ некоторых областей совместно с сотрудниками министерства. В ходе проверки было указано на необходимость усиления контроля за соблюдением работодателями условий по подготовке местных кадров, также на устранение ряда недостатков по оформлению документов при выдаче разрешений.

Комитет по миграции в пределах своей компетенции должен в первую очередь осуществлять реализацию государственной политики в сфере регулирования миграционных процессов. Между тем, специалисты комитета в рамках действующего законодательства вынуждены в основном заниматься приемом поступающих ежедневно по 150-200 документов, их обработкой, введением в базу данных «Оралман», направлением их в территориальные органы и отвечать на нескончаемые жалобы оралманов.

Постановлением Правительства Республики Казахстан «Об утверждении лимитов штатной численности» утвержденная штатная численность по центральному аппарату 24 человека, по территориальным органам 120 человек.

Необходимо отметить, что численность комитета не изменялась практически с момента организации Агентства Республики Казахстан по миграции и демографии в 1998 г., в то время как квота иммиграции увеличилась в 30 раз.

Нарастание с каждым годом ходатайств от желающих переселиться на постоянное проживание в Казахстан, невозможность принять их всех по квоте иммиграции, то есть оказать государственную поддержку, усиливает недовольство у определенной части переселенцев. С учетом того, что тенденция увеличения количества прибывающих вне квоты не только сохранится, а будет нарастать, настало время в целом пересмотреть идеологию приема соотечественников. При этом должны учитываться интересы как переселенцев, так и возможности государства.

На сегодняшний день работа с лицами, ищущими убежище, проводится в соответствии с Конвенцией 1951 года о статусе беженцев. Отсутствует национальное законодательство. В связи с чем, назрела необходимость принятия нормативно-правового акта, определяющего правила предоставления статуса, правового положения беженцев.

Для решения вышеуказанных вопросов Министерство вносило предложения в Совет безопасности, Администрацию Президента и Правительство Республики Казахстан.

В результате, разрабатывается новая Концепция миграционной политики Республики Казахстан, которая позволит выработать основные направления и методы их решения.

В 1997 году был принят «Закон о миграции», который заложил основы правового регулирования сферы нашей деятельности. Но как показала жизнь, еще множество вопросов требуют своего законодательного определения. В 2000 году была разработана Концепция миграционной политики и Концепцию демографической политики. Сегодня на основе их разработаны и утверждены Правительством Программа демографического развития Республики Казахстан на 2001-2005 годы и отраслевая Программа миграционной политики Республики Казахстан на 2001-2010 годы.

17 мая 2006 года Мажилис одобрил во втором чтении проект поправок в законодательство по вопросам регулирования миграционных процессов. Согласно этим изменениям закон, с одной стороны, ужесточает контроль над нелегальной трудовой миграцией, с другой стороны предусматривает меры по восполнению миграционных потерь. Кроме того, была принята поправка, которая обязывает иностранцев – субъектов частного предпринимательства осуществлять подготовку, переподготовку и повышение квалификации работников – граждан Казахстана. Было также поддержано предложение об увеличении доли граждан Казахстана в иностранных компаниях, работающих и зарегистрированных на территории республики, до 90% (в правительственном варианте предполагалось, чтобы доля казахстанских работников в иностранных компаниях составляла не менее 70%).

27 марта 2007 года принят Закон о внесении изменений и дополнений в Закон РК «О миграции населения», в соответствии с которым оралманам предоставлены дополнительные льготы по перевозу имущества через таможенную границу, дана отсрочка молодым оралманам от призыва в армию сроком на 3 года, предоставляются льготы по получению образования

и бесплатной медицинской помощи, квоты на иммиграцию на следующий год заранее утверждаются, а не в течение того же года как это было раньше. Это дает возможность своевременно решать финансовые вопросы. К тому же законом предусматривается выделение средств на устройство оралманов не только из республиканского, но и местных бюджетов.

Системно ведутся работы с международными организациями – фондом ЮНФПА, Уполномоченным комиссаром ООН по делам беженцев (УВКБ), Международной организацией миграции (МОМ). По инициативе нашего Агентства Казахстан стал полноправным членом МОМ.

С целью правовой и информационной поддержки мигрантов в стране созданы пять пилотных ЦПТМ – в Алматы, Алматинской области, Шымкенте, Петропавловске и Актау. Они были созданы по инициативе международных организаций – фонда «Евразия – Центральная Азия» и USAID, и рассчитаны на проведение юридических консультаций, а также на формирование у населения толерантного отношения к мигрантам. Кроме данных центров, обратиться за бесплатной помощью мигрантам фактически некуда. Планируется, что со временем ЦПТМ начнут действовать во всех крупных городах Казахстана при министерствах и департаментах труда и соцобеспечения.

Однако до комплексного решения вопросов миграции и демографии еще далеко. И одна из главных причин – разобщенность в деятельности различных государственных органов в этом сложном и деликатном деле. Вопросы миграции разделены между различными ведомствами. Работа с незаконной миграцией находится в компетенции Министерства внутренних дел, трудовая миграция – Министерства труда и социальной защиты населения, внутренняя миграция – Министерства сельского хозяйства, работа с зарубежной диаспорой – Всемирной Ассоциации казахов.

Рассматривая регулирование миграционных процессов как приоритетную задачу укрепления безопасности государства, считаем необходимым создание единого государственного миграционного органа, с передачей всех функций в одни руки, кадрового его укрепления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Назарбаев Н.А. *Казахстан – 2030. Послание Президента страны народу Казахстана.* – Алматы: Билим, 1997. – 171 с.
2. Указ Президента Республики Казахстан «Концепция миграционной политики Республики Казахстан на 2007 – 2015 годы» от 28 августа 2007 года № 399.
3. Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении отраслевой программы миграционной политики Республики Казахстан на 2001 - 2010 годы» от 29 октября 2001 года N 1371
4. «Хартия основных социальных прав рабочих ЕЭС» 9 декабря 1989 г.

Н.Б.ТАСТАНДИЕВА,

Т. Рыскұлов атындағы ҚазЭУ-дің доценті

ӘЛЕМДІК ЖАҒАНДАНУДАҒЫ ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТРАНЗИТТІК ЖАҒДАЙЫ

Ғаламдану бүгінгі таңда жиі қолданылатын ұғым. Ол дүниежүзілік экономиканың дамуына, жетілген компьютерлік технологияға, біріккен ақпараттық кеңістік құруға негізделген. Ғаламдану үрдісі әртүрлі елдермен жақындасу, бүкіл адамзаттың ортақ тағдырын сезіну, ұлттық мәдениет жетістіктері, жаңа технологиялармен алмасуға әкеледі. Бүгінде жаңа әлемнің қоғамдық - саяси өмірінің саяси, әскери, экономикалық, мәдени және экологиялық салаларында өзіндік ерекше жағдай қалыптасты. Сонымен қатар бұл мәселе БҰҰ, Бас Ассамблеясының сессияларында, «Үлкен сегіздік» елдері мен Еуроодақтың саммиттерінде, Бұқаралық Ақпарат Құралдарында, ғылыми конференцияларында жиі айтылады. Әлемдік экономикадағы ғаламдану үдерісі және сыртқы экономикалық байланыстардың дамуы, Қазақстанның ДСҰ кіруі сыртқы сауда алмасуының дамуымен және транспорттық қызметтерге деген сұраныстың артуымен қатар жүреді.

Қазақстан Еуропа мен Азияның тоғысында орналасқандықтан айрықша транзиттік ел бола отырып, Азия елдеріне Ресей және Еуропамен географиялық жағынан баламасыз жер үстіндегі транспорттық байланысын көрсетеді. Сондықтан Қазақстанның маңызды мәселесінің бірі өзінің тиімді географиялық жағдайын толық іске асыру. Ел территориясы арқылы Еуропа мен Азияны байланыстыратын бірнеше халықаралық көлік дәліздері өтеді. Оның үстіне орталық-азия республикаларының Ресеймен барлық сауда байланыстары да біздің территориямыз арқылы өтеді. Осыған орай Қазақстанға көлік магистральдарын тиімді пайдалану қажеттігі туындайды. Әрі Қазақстан республикасы экономикасы тұрақты дамып келе жатқан және өзінің қызмет көрсетулерінің нығайғанын көрсете алатын мемлекет.

Президенттің Қазақстанның әлемнің дамыған 50 мемлекеттер қатарына қосылуының Стратегиясында «Қазақстанның көлік-коммуникациялық кешенінің негізгі мәселесі еуропалық көлік жүйесіне интеграциялау болып қала береді. Көлік-коммуникациялық кешенін дамытуда Еуропа мен Азия арасындағы транзиттік көпір ретіндегі, елдің геостратегиялық жайластығының артықшылығын толық қамсыз пайдалану керек» деп айтылған.

Қазақстан территориясы арқылы өтетін көлік дәліздерінің негізгі артықшылығы ара қашықтықты елеулі қысқартатындығында. Қазақстан арқылы Еуропа мен Қытай қатынастарын іске асыруда тасымалдау арақашықтығы теңіз жолымен салыстырғанда екі есеге және Ресей территориясы транзитімен салыстырғанда мың километрге қысқарады.

Көлік кешеніндегі ұйғарылған оң қайта құрулар қарқынының сақталуына байланысты мемлекеттің көлік саясатын, мысалға, қазақстанның көлік кешенінің интеграциялық үдерістерін халықаралық көлік жүйесіне жеделдету және елдің транзиттік әлуетін дамытуға, мемлекеттік реттеуді жетілдіруге және бәсекелестік ортаны дамытуға жігерлі бағыттау қажет.

Талдауларға сүйене отырып, соңғы жылдары көлік-коммуникациялық кешенің тұрақты өсу қарқынын байқауға болады. Мысалға, 2005жылмен салыстырғанда 2006 жылы тауар айналымы 11%-ға, жүк тасымалдау көлемінің 6%-ға, жолаушылар тасымалдау санының -7%-ға, жолаушылар айналымының -9%-ға өскені байқалған. [1]

Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі көлік Стратегияның негізгі міндеттері болып, мемлекеттің географиялық және орналасу стратегиясын ескере отырып, қазақстан өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға себепші тиімді көлік инфрақұрылымын құру, оның ішінде экспорттың, сонымен бірге елдің транзиттік әлуетін максимум іске асыру. Қойылған мақсаттарды негізге ала отырып, көлік саласын дамытудың артықшылығы болап табылатындар:

- Қазақстанның көлік кешенінің евразиялық көлік жүйесіне интерациялау;
- мемлекеттің экономикасының өсуімен сәйкестендіре көлік саласын дамыту;
- сыртпен интеграцияланған бірыңғай көлік кеңістігін қалыптастыру;
- Қазақстанның көлік жүйесінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

Қазақстан аумағы бойынша өтетін тасымалдардың транзиттік әлуетін өзгертулер мен дамытуға ішкі және сыртқы факторлар әсер етеді. Сыртқы факторлар өзгеруіне Қазақстан аумағы бойымен транзиттік бағыттар өтетін мемлекеттермен екіжақты және көпжақты қатынастардың дамуы әсер етеді. Ішкі факторлар нормативтік құқықтық қамтамасыз ету, шешімді жүйе және кедендік әрі көліктік бақылау жүйелерінің тиімділік жағдайы болып табылады. Ал пайдалану тиімділігін көтеруге келесі қосымша мәселелерді қосуға болады: ТМД және алыс шет елдіктермен алдағы екіжақты және көпжақты қатынастарды дамыту; барлық бағыттар бөлінісінде және халықаралық дәліздерді қоса ескергендегі жолаушы және жүк ағынындарын есепке алудың автоматтандырылған жүйесін құру; кеден және көлік бақылауынан өткізу уақытын қысқарту және рәміздерін оңайлату.

Пекин – Үрімші – Бақты – Астана– Мәскеу– Рига – Вильнюс – Варшава – Берлин – Брюссель бағыттары бойынша жүк тасымалдау жөніндегі «NELTI» жобасын «Көлік–логистика қызметтері» кластері шеңберінде іске асыру келешектегі іс болып табылады. Жоба транзиттік жүк ағынының көлемін Қазақстанның ішкі халықаралық автокөлік дәлізі бойынша жылына 5,2 млн. тоннаға дейін ұлғайтуға бағытталған. [2]

Транзитті Қазақстан аумағы арқылы өтуді іске асырудың әлемдік көлік жүйесіне ғалами сипат беру, біршама экономикалық дамыған өңірлермен жалғастырушы қысқартылған бағыттар мен елдің геостратегиялық жағдайы секілді бірқатар артықшылықтарын атауға болады. Қазақстан арқылы өтетін халықаралық магистральдар торабын дамытудың жаңа концепциясы біріншіден, Ресей, Еуропа мен Балтика елдері, екіншіден, Қытай, Жапония мен Оңтүстік-Шығыс Азия елдері және де Орталық Азия мен Закавказья, Парсы шығанағы мен Түркия елдері бағыттарына негізделген.

ҚР-ның сыртқы сауда балансын салмақты қайта бағдарлау үшін қажетті әлуеті бар. Бұл әлует, ең алдымен, елдің бірегей транзиттік мүмкіндігінің қорытындысында, себебі:

Қазақстан Республикасының аумағы негізгі макроэкономикалық полюстер -Еуропа Одағы мен Азия-Тынық мұхит өңірі, Америка мен Еуразия елдері арасындағы жүк ағыны үшін құрылық көпірі бағытында орналасқанында; транзитті жүктерді жеткізу мерзімінің қысқаруында.

Азия-Тынық мұхит өңірі елдерінде ЖІӨ өсуінің көрсеткіші, орта есеппен жылына 5-7%, ал сыртқы сауда - 9-14%, ғалами әлемдік өндірістің 60% және әлемдік сауданың

40% келеді. Қазақстанның көлік компаниясының жүк транзитінен түсетін кірістер 500 млн. АҚШ доллары шамасында, яғни Еуропа мен Азия арасындағы жалпы транзиттік тасымалдау нарығының бір пайызын ғана құрайды. Келешектегі Қазақстанның темір жол шекараларының өткізу қабілеттілігін былай болжауға болады: 2012жылға Азия-Еуропа бағыттарындағы жүк ағынының көлемін 22 млн. теңгеге дейін және 2017жылға 40млн теңгеге дейін, Петропавл-Бостық-Алашенкоу-Хоргос-Сарыөзек арасындағы өткізу қабілеттілікті 25млн теңгеге, ОҚТМ Түркменстан, Иран, Түреия және Еуропа елдері транзитін 35 млн теңгеге дейін, экспортық қатынасты 20-25млн теңгеге дейін көтеру. [1]

Қазақстанның экономикасының біршама өсу қарқыны елдің сыртқы экономикалық байланыстарын соңғы жылдары белсендірді. Біздің негізгі сауда серіктестіктеріміз Ресей Федерациясы, Қытай, ЕО мен Орталық Азия елдері болып табылады. Қазақстан ҚХР-мен Орталық Азия және Шығыс Еуропа елдерімен сыртқы саудадағы өзара тауар алмасу көлемі бойынша Ресейден кейін екінші орынды алады. Қазақстан бүгінде барлық елдер өңірімен экономикалық қатынастарын ары қарай дамытуға қызығушылық танытатын, ірі өңір аралық транзит орталығы болудың барлық мүмкіндігіне ие. Президенттің Қазақстанның әлемнің дамыған 50 мемлекеттері қатарына қосылу Стратегиясында былай делінген «з атқара аламыз. Біз экономикада жылына 8-9% деңгейде экономикалық өсуді қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін қажетті негізді жасадық. Енді бізге алға қарқын басуға және екінші онжылдықтың басында жаһандық экономикада лайықты орынға ие болуға мүмкіндік беретін стратегиялық бағыттарға күш-жігерімізді салуымыз қажет. ...Қазақстан әлемдік көлік-коммуникация жүйесінің бөлігі болуы тиіс, бұл бізден еліміздің барлық көлік инфрақұрылымын жеделдете дамытуды талап етеді.» [4]

Тәуелсіздік алғаннан кейінгі уақыт ішінде көптеген ТМД мүшесі-елдерімен екіжақты ынтымақтастықтың құқықтық базасы жасалынды, бұрынғы кеңестер одағы кеңістігінде сыртқы саясаттың басымдылығы анықталды. Әріне, ТМД-ны нығайту ірі евразиялық мемлекет ретіндегі Қазақстанның стратегиялық мүддесімен сәйкестенуіне күмән жоқ. Қазақстанның ТМД елдерімен екі жақты пішімдегі ынтымақтастығына келсек, онда белгілі бір себептермен бірінші орынға қазақстан-ресей қатынастарын алға артуға болады. Бұл екі елдің саяси және экономикалық әлуетімен шарттасылған, геосаясатының ортақ сипаты. Біздің адамдарды туыстық, достастық және тату көршілік тарихи қатынастар байланыстырады.

Екі жақты қатынастарда көліктік ынтымақтастыққа да ерекше орын бөлінген. Бұл түсінікті де. Кез-келген мемлекет дамымаған көліксіз өмір сүруі мүмкін емес. Себебі екі елдің экономикасы әлемдік қаржылық күйзелістер мен өтпелі кезең жағдайының мәселелерін шешуде ұқсастықтар және өте күшті дәстүрлі байланыстармен өзара толықтырушы болып келеді. Қазақстанның Президенті Нұрсұлтан Назарбаев Қазақстан мен Ресейді бұрынғы кеңес одағы кеңістігіндегі интеграциялық үдерістердің локомотиві болды деп есептейді. Бұдан өзге, еліміздің ОБСЕ-ға төрағалық етуі Еуразияның еуропалық бөлігіне ЕО-ғы жаңа құбыр бағыты Қазақстанның белсенді араласуын талап етеді. Бүгінде көмір, астық, кен рудасы және металл секілді қазақстанның жүктері ресей аймағы арқылы өтеді. Қазіргі біздің КО біріккен жағдайымыз біздің табиғи мүмкіндіктерімізді арзан энергокөздері түрінде бәсекеге қабілетті бүкіл әлемдік көлік ретінде айырбастай алу мүмкіндігін туғызады. Бұл он сағаттық белдеуге созылған бірегей Кедендік одақ

кеңістігінің құрылуынан кейін мүмкін болады. Жаңа тарифтер біздің жалпы бәсекеге қабілеттілігімізді арттыруға және ұлттық пайдамыздың әр жақтан көбеюіне себепші болады. Біріншіден, сөз біздің мемлекеттер аясындағы бірқатар стратегиялық концепциялар - көлік және құбыр құру туралы болуы керек (мысалы, Транскаспий бағыты, Павлодар-Зайсан, жаңа автомобилді және темір жол линиялары). Ең алдымен, бұл Қазақстан мен Ресейдің жетекші банктерінің концерциумдарының қатысуымен іске асырылуы керек. Екіншіден, Достастықтың жаңа геоэкономикалық даму стратегиясының ұстанымпаздығы туралы. Демеуші көлік желісінің көп функционалды өндірістік кешендерімен және көлік-логистикалық орталықтарымен тоғыстыру қажет. Логистикалық озық технологияларды, соның ішінде ГЛОНАСС навигация жүйесін пайдалануды қолдану керек.

Жаңа кезеңде ұлттық көлік жүйесін халықаралық интеграциялау мәселесі тек көлік инфрақұрылымын жетілдіру және ары қарай кеңейту үшін құқықтық өріспен қамтамасыз ете алатын толық заңдық базасы құрылған жағдайда ғана шешілуі мүмкін. Қазақстан халықаралық (транзиттік) тасымалдауды дамыту мен аймақтағы кеден тәртібін жеңілдетудегі көкейкесті мәселелерді шешуге бағытталған 11 халықаралық көлік және кедендік келісімшарт пен шарттардың мүшесі.

Жоғарыда айталғандарды жүзеге асыру елдің транзиттік әлуетін тиімді іске асыруға қол жеткізуге және 2015 жылы 1600 км жуық жаңа жол салуға және бұрынғы 2700 км темір жол саласын электрлендіруге мүмкіндік, 50 мың км автожолын қалпын келтіру мен жөндеу, жаңадан салуды іске асыру, порттық инфрақұрылымдарды жаңғырту мен кеңейту шараларын жүргізу және азаматтық авиацияны ары қарай дамыту, жүк айналымының өнімін 2 есеге, жолаушылар айналымын 1,5 есеге, транзит көлемін 3,4 есеге, транзит түсімін 3 есеге арттыруға мүмкіндік береді.

Қазақстанның өзінің экономикалық тиімді дамуын қамтамасыз ету, демократиялық және нарықтық түрлендірулерді жалғастыру, экономикалық өсуді үдету - үдерістерді жақындату мен ТМД аумағында интеграциялау Қазақстан үшін тиімді дамудың басты шарты.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Статистикалық жылнама 2009 ж. Астана, 2009.*
2. *«Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейінгі көлік Стратегиясы»*
3. *Н.А.Назарбаев. Қазақстанның әлемнің озық 50 мемлекеттер қатарына қосылу Стратегиясы.*
4. *ҚР Көлік және коммуникация министрлігінің вице-министрі А.К. Құсайыновтың «Қазақстанның көлік жағдайы мен болашақтағы дамуы» семинарындағы сөзі, 2007ж. Астана.*

В. КЛЕЦ

соискатель КазЭУ им. Т. Рыскулова

**ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Деятельность горно-металлургического комплекса Республики Казахстан повсеместно сопровождается мощными антропогенными изменениями природных ландшафтов.

При этом образование в горно-металлургическом комплексе большого объема вскрышных пород и отходов производства ведет к нарушению природных ландшафтов.

Ведение процессов обогащения руд способствует ухудшению экологической обстановки в республике за счет негативного влияния на состояние биологических природных ресурсов и здоровье населения.

Вместе с тем, развитие горно-металлургического комплекса привело к существенному ускорению эволюционных процессов в Казахстане, создана новая формация среды обитания, в корне отличающаяся от существовавшей на этой земле культуре развития и производства проживающего населения.

Антропогенное воздействие на окружающую среду в отдельных регионах Казахстана горно-металлургического комплекса достигло уровня, превышающего ее самовосстановительные возможности (Восточно-Казахстанская, Семипалатинская и др. области), что повлекло за собой нарушенные экосистемы.

Экологическое состояние горно-металлургических регионов существенно зависит от осуществляемой в предыдущий период научно-технической политики развития минерально-сырьевого сектора экономики. Вклад горно-металлургического комплекса в загрязнении окружающей среды Республики Казахстан около 20%, что отражает его существенное влияние.

Вследствие многолетнего экстенсивного развития системы управления и хозяйствования в горно-металлургическом комплексе, отсутствия должного внимания вопросам экологии, в результате реализации принципов финансирования природоохранных мероприятий по остаточному принципу, было утрачено первоначальное значение природных ресурсов, нарушено состояние биocenозов, ухудшены характеристики качества окружающей среды.

Все эти негативные последствия влияния горно-металлургической промышленности сказались на состоянии растительного, животного мира, здоровья населения и состояния водных и природных объектов.

Создание необходимой промышленной и социальной инфраструктуры: содержание отвалов, хвосто- и шламохранилищ, прокладка транспортных магистралей и перемещение огромного количества материалов и реагентов, часто токсичных и агрессивных для окружающей экосистемы, также оказывает существенное негативное влияние.

Анализ выполненных исследований автором и другими разработчиками последствий воздействия горно-обогатительного комплекса позволяет объединить их в следующие основные группы.

Нарушение первоначального рельефа и создание его новых форм, изменение уровня поверхности и пылеобразования.

Вынос на поверхность земли элементов и соединений, как следствие, нарушение геохимического баланса веществ на поверхности земли.

Новообразование масс горных пород, ранее залегающих в земных глубинах, изменение уровней, напора и состава подземных воды, как следствие, условий стока поверхностных вод.

Главное противоречие в эколого-экономических отношениях Казахстана состоит из двух составляющих:

- низкого потенциала самовосстановления окружающей среды и замедленного процесса самоочищения;
- ведущей роли природоёмких отраслей в экономике.

На территории Казахстана хозяйственная деятельность носит очаговый характер, что даёт право на дилетантском уровне предполагать о низкой антропогенной нагрузке на окружающую среду. Между тем, низкий ассимиляционный природный потенциал территорий концентрированного развития горно-металлургической промышленности, особенно при открытых способах добычи полезных ископаемых (Павлодарская область) ведет к созданию зон экологического риска, в которых растёт заболеваемость людей, увеличивается смертность, снижается продуктивность природных ресурсов.

Для таких зон характерно разрушение экономических систем, глобальное устойчивое загрязнение воздушного пространства и водного бассейна, а также земельных ресурсов, разрушения ландшафтов, нарушение почвогрунтов, истощение рыбных ресурсов.

Основная часть загрязнений воздушного бассейна является следствием энергетических хозяйственных процессов, в результате которых возникли отвалы золы тепловых электростанций и терриконы шахт при добыче и обогащении полезных ископаемых.

Наиболее значимым результатом воздействия на природные экосистемы является мощная техногенная трансформация химического состава растительного и почвенного покрова, атмосферы, поверхностных и подземных вод при разработке рудных месторождений. Возрастающие площади нарушенных земель, остающихся в таком состоянии десятилетиями, отрицательно влияют на состояние животного и растительного мира.

Разработка месторождений вызывает катастрофическое нарушение экосистемы и приводит к изъятию из природохозяйственного использования наиболее ценных природных комплексов, служащих местом обитания и кормовой базой основных представителей фауны, пастбищными угодьями, базой развития сельского, охотничье-промыслового и рыболовного хозяйства, туризма и рекреации.

При современном технологическом уровне разработки и неограниченном потреблении невозобновляемых ресурсов минерального сырья, происходит быстрое их истощение при высокой экономической и экологической плате.

По мере выработки месторождений, растут затраты на извлечение сырья и его обогащение, вызывающие рост цен на сырьё и его конечный продукт и снижение объемов производства. Это ведет к закрытию нерентабельных рудников и карьеров, высвобождению квалифицированных рабочих кадров, созданию социальной напряженности.

Опасность экологических аварий и катастроф в результате деятельности горнодобывающих предприятий увеличилась в переходный период экономики за счет следующих факторов:

- снижения объемов рекультивации нарушенных земель из-за дефицита финансовых ресурсов;
- критического состояния многих видов биологических ресурсов из-за устойчивого роста загрязнений суши и поверхностных вод горной отраслью;
- сокращение уровня контроля загрязненности подземных и поверхностных вод.

Необходимо отметить резкий спад объемов геологоразведочных работ, вследствие сокращения финансирования, и отток квалифицированных специалистов-геологов. Это повлекло за собой снижение объемов и качества геологических исследований, игнорирование отработанных многолетней практикой рекомендаций и правил ведения работ, разрушение структуры систематизации геологических материалов и закрытие лабораторных служб, что также отразилось на снижении уровня экологического контроля.

Особенностью современного этапа развития является то, что спад производства не влечет за собой снижение уровня загрязнений экосистем, т.к. в экономически кризисных условиях предприятия-природопользователи стали экономить на природоохранных мероприятиях.

Экономическая нестабильность стимулировала «клондайковский» способ разработки месторождений, когда выхватываются участки с наиболее богатым содержанием, а периферийная часть месторождения засыпается отвалами отработанных пород. Использование самого варварского с экологической точки зрения методов вскрытия – взрыва, при разработке месторождений приводило к нарушению трех природных экосистем: уничтожению плодородного слоя почвы, загрязнению воздуха на огромной территории и попаданию в водотоки нефтепродуктов и других вредных веществ.

Современное землепользование в горно-металлургических районах сформировалось под воздействием горно-металлургического комплекса, гидротехнического и промышленного строительства, сельского хозяйства, транспорта, оказавших ряд негативных факторов на современное состояние земель. Масштабы деградационных процессов зависят от интенсивности действия как естественных, так и антропогенных факторов и носят региональный характер.

Наибольшая нагрузка приходится на земли населенных пунктов. На их состояние негативное влияние оказывают: большое количество котельных, необорудованных газо- и пылеулавливающим оборудованием; неудовлетворительное состояние свалок твердых бытовых отходов и жидких нечистот; повышенная запыленность воздуха с марта по сентябрь, вызванная поступлением грунтовой пыли при интенсивном движении транспорта.

В связи со спадом производства и уменьшением как промышленных выбросов в атмосферу, так и выбросов от автотранспорта несколько снижается техногенная нагрузка на земли населенных пунктов и прилегающие к ним сельскохозяйственные угодья. Однако сохраняется тенденция аккумуляции токсичных веществ в почвах вблизи источников промышленных выбросов и транспортных артерий.

Восстановление нарушенных земель в Казахстане ведется крайне медленными темпами, несвоевременно и не на должном уровне. Проведение рекультивационных работ ос-

ложнено неустойчивым финансовым положением предприятий, их экономической нестабильностью и неплатежеспособностью, а в ряде случаев распадом и ликвидацией.

Несмотря на снижение уровня развития производительных сил, площади загрязненных и захламленных земель не только не сокращаются, но и увеличиваются за счет ликвидированных поселков, совхозов, производственных единиц без всякой утилизации.

В Республике Казахстан не решены вопросы переработки и обезвреживания промышленных и сельскохозяйственных отходов, в том числе особо опасных и токсичных (пестицидов). Хвостохранилища обогатительных фабрик из-за неудовлетворительного технического состояния представляют собой реальную экологическую угрозу. Серьезной проблемой стало загрязнение земель нефтепродуктами в результате безответственной хозяйственной деятельности.

Горно-металлургическая промышленность ежегодно уничтожает растительный покров на значительных площадях. Наряду с этим предприятия горно-металлургической промышленности оказывают негативное влияние на другие природные ресурсы.

В последнее время возросли масштабы и изменился спектр экологических правонарушений. К традиционным видам экологических преступлений (браконьерство, загрязнение водоемов и воздуха) добавляются хищнические и нелегальные разработки минеральных ресурсов, попытки ввоза в область для захоронения особо опасных отходов, импорта опасных для здоровья населения продуктов питания.

Одной из причин роста экологических правонарушений является неотрегулированность экономического законодательства и финансовой политики государства. К числу важных причин относится и недостаточно обеспеченный в финансовом отношении государственный контроль в области охраны окружающей среды.

Серьезной проблемой стала ненаполняемость экологического фонда из-за тяжелой экономической ситуации, стремительного роста инфляции и неплатежеспособности предприятий, что также снизило возможности финансирования природоохранных мероприятий. Несовершенство природоохранного законодательства и отсутствие государственной и законодательной политики в области регулирования природопользования, не позволяют реализовать механизм экологического стимулирования охраны окружающей среды: практически не инвестируются экологически чистые технологии, не проводятся тендеры по проектам природоохранного назначения, приносящим прибыль. Необходимо также отметить отсутствие действенной правовой базы и четкого механизма координации деятельности ресурсных ведомств с одновременным усилением их самостоятельности в принятии решений по устранению экологических проблем.

Для обеспечения стабильного состояния экосистем должна проводиться экологическая экспертиза с участием различных служб экологического контроля. Эта работа является весьма ответственной в настоящий период, когда происходит смена формы собственности, идет активный процесс привлечения инвестиций, в том числе иностранных, принимаются решения о разработке новых горно-металлургических объектов.

В современных условиях экономическая целесообразность разработки того или иного месторождения, которая определяется выбором способа разработки в зависимости от глубины залегания ценных пород и состояния местности разработки, должна уступить приоритет в принятии решения об открытии или развитии горно-металлургических предприятий экологическому фактору.

В существующих мероприятиях по охране окружающей среды основной акцент делается на следующие принципы:

- платность пользования природными ресурсами;
- возмездность их изъятия;
- ответственность за превышение нормативов (выбросов загрязняющих веществ и т.д.) и нарушение законодательства.

В рыночных условиях для предприятий-ресурсопользователей расширяются возможности экономического выбора. Прежняя политика ресурсосбережения приводила к общему снижению эффективности производства и не учитывала потери природных ресурсов и неблагоприятные экологические последствия при оценке экономической эффективности.

Результаты анализа горных производств показывают, что:

- оценка сбережения ресурсов должна производиться комплексно, с учетом возможности взаимной компенсации их в горной технологии;
- оценка эффективности освоения недр должна учитывать потребление (и изменение качества) всех ресурсов и последствия хозяйственной деятельности производства;
- потребление природных, но не находящихся в производственном процессе ресурсов, является экологическими последствиями деятельности горных предприятий.

В соответствии с этим изменяется качество природной среды, которое становится важным фактором производства наряду с запасами сырья, инвестициями, состоянием трудовых ресурсов и т.д.

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ



ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Өрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болуы керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

ҚазЭУ хабаршысы №1 (73), 2010 ж.

Жазылатын индекс: – 74002

Редакторлары: *Идрис Д.М.*
Бондарцова Л.Ф.

Компьютерде беттеген: *Әбдіқайымова Ұ.Ә.*

«Экономика» баспасының компьютерлік орталығында беттелді

Басуға 19.02.2010 ж. қол қойылды. Пішімі 70×100^{1/8}.

Көлемі 59,8 б.т. Шартты 55,6 б.т. .

Көшірме басылым. Таралымы 150 дана.

Тапсырыс №1/137-10.

«Экономика» баспасы» ЖШС
050063, Алматы қаласы, Сайын көшесі, 81-үй.

Анықтама телефондары: +7 (727) 276-13-14, +7 (727) 276-02-75