

«ҚазЭУ хабаршысы» – «Вестник КазЭУ»

Журнал Қазақстан Республикасының
Ақпарат министрлігінде
тіркелген



№4 (88) 2012
1996 жылдан бастап
шыға бастады

Тіркелу куәлігі
№7700-Ж
25.09.2006 ж. берілген
«Т. Рысқұлов атындағы
Қазақ экономикалық
университеті» АҚ

ISSN 2224 – 5561

«Т. РЫСҚҰЛОВ АТЫНДАҒЫ
ҚАЗАҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ» АҚ
ҒЫЛЫМИ-ҚОҒАМДЫҚ ЖУРНАЛЫ
(Алматы қаласы)

«Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті» АҚ «ҚазЭУ хабаршысы» – «Вестник КазЭУ» ғылыми-редакциялық кеңесі

С.А. Святков	–	<i>төрага, Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ректоры, э.ғ.д., профессор</i>
С.С. Таменова	–	<i>төрага орынбасары, ғылым жөніндегі проректор, э.ғ.к., профессор</i>
М.Н. Аманбаев	–	<i>бірінші проректор, PhD докторы, профессор</i>
С.С. Арыстанбаева	–	<i>бірінші проректор – оқу ісі жөніндегі проректор, э.ғ.д., профессор</i>
С.А. Аханов	–	<i>Қазақстан қаржыгерлері ассоциациясының төрағасы, э.ғ.д., профессор</i>
О.Б. Баймұратов	–	<i>Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ жанындағы ҚБМ ҒЗИ директоры, ҚР ҰҒА академигі, э.ғ.д., профессор</i>
Қ.О. Оқаев	–	<i>Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Экономика» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.</i>
К.Б. Бердалиев	–	<i>э.ғ.к., Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Менеджмент» кафедрасының профессоры</i>
Қ.Қ. Ілиясов	–	<i>э.ғ.к., Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы» кафедрасының профессоры</i>
М.С. Тонкопий	–	<i>г.-м.ғ.д., Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Табиғатты пайдалану экономикасы» кафедрасының профессоры</i>
Ә.М. Жүнісов	–	<i>тәрбие және қоғаммен байланыс жұмыстары жөніндегі проректор, п.ғ.д., профессор</i>

Халықаралық кеңес

Ласло Ланг	–	<i>Халықаралық бизнес мектебінің директоры (Будапешт), PhD, профессор</i>
Ако Ковато	–	<i>Васэдо университеті (Жапония), PhD</i>
А.В. Сидорович	–	<i>Еуразиялық университеттер ассоциациясының атқарушы комитетінің төрағасы, э.ғ.д., профессор</i>
А.И. Татаркин	–	<i>Экономика институты Орал бөлімшесінің директоры, Ресей Ғылым Академиясының академигі</i>

Редакциялық алқа

С.А. Святков	–	<i>бас редактор, Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ректоры, э.ғ.д., профессор</i>
---------------------	---	--

С.С. Таменова	–	<i>бас редактордың орынбасары, Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің ғылым жөніндегі проректор, э.ғ.к., профессор</i>
К.А. Хубиев	–	<i>э.ғ.д., М.В. Ломоносов атындағы ММУ-дің «Экономика» факультетінің профессоры</i>
Р.М. Нижегородцев	–	<i>Ресей Ғылым Академиясы Басқару мәселелері институтының бас ғылыми қызметкері, э.ғ.д.</i>
Chang Won Lee	–	<i>Логос-Менеджмент Корей Ассоциациясының халықаралық қызметтер бойынша бас хатшысы</i>
Р.С. Асейнов	–	<i>МЭСИ Астрахан филиалының директоры, профессор</i>
Ласло Ваза	–	<i>Szent Istvan университетінің профессоры</i>
А.Н. Ряховская	–	<i>э.ғ.д., РФ Үкіметі жанындағы Қаржы академиясының профессоры</i>
В.В. Герасименко	–	<i>М.В. Ломоносов атындағы ММУ «Маркетинг» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор</i>
А.М. Сейітқазиева	–	<i>Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ жанындағы ХБМ директоры, э.ғ.д., профессор</i>
С.Т. Міржақыпова	–	<i>Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Бухгалтерлік есеп» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор</i>
Р.Ө. Рахметова	–	<i>Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қолданбалы математика» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор</i>
Ұ.М. Искаков	–	<i>Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы нарықтары және банктік бизнес» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор</i>
С.Ж. Ынтықбаева	–	<i>Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Қаржы» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор</i>
Т.С. Сатқалиева	–	<i>Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Менеджмент» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор</i>
Е.М. Үпішев	–	<i>Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Табиғатты пайдалану экономикасы» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.</i>
Ұ.А. Текенов	–	<i>Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Экономиканы мемлекеттік реттеу» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.</i>
А.Ж. Сарсембаева	–	<i>жауапты редактор, «Экономика» баспасының бас директорының м.а.</i>
Ә.С. Биктеубаева	–	<i>жауапты хатшы, ҒЗЖ ұйымдастыру бөлімінің бастығы, э.ғ.к.</i>

«ҚазЭУ хабаршысы» – «Вестник КазЭУ»

Журнал зарегистрирован
в Министерстве информации
Республики Казахстан



№4 (88) 2012
Издается
с 1996 года

Регистрационный
№7700-Ж
Выдан 25.09.2006 г.

ISSN 2224 – 5561

АО «Казахский
экономический
университет им. Т. Рыскулова»

НАУЧНО-ОБЩЕСТВЕННЫЙ ЖУРНАЛ
АО «КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. Т. РЫСКУЛОВА»
(город Алматы)

Научно-редакционный совет «ҚазЭУ хабаршысы» – «Вестник КазЭУ» АО «Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова»

С.А. Святков	–	<i>председатель, ректор КазЭУ им. Т.Рыскулова, д.э.н., профессор</i>
С.С. Таменова	–	<i>зам.председателя, проректор по науке, к.э.н., профессор</i>
М.Н. Аманбаев	–	<i>первый проректор, доктор PhD, профессор</i>
С.С. Арыстанбаева	–	<i>первый проректор – проректор по учебной работе, д.э.н., профессор</i>
С.А. Аханов	–	<i>председатель Ассоциации финансистов Казахстана, д.э.н., профессор</i>
О.Б. Баймуратов	–	<i>директор НИИ ФБМ при КазЭУ им. Т.Рыскулова, академик НАН РК, д.э.н., профессор</i>
К.О. Окаев	–	<i>д.э.н., профессор кафедры «Экономика» КазЭУ им. Т. Рыскулова</i>
К.Б. Бердалиев	–	<i>к.э.н., профессор кафедры «Менеджмент» КазЭУ им. Т. Рыскулова</i>
К.К. Илиясов	–	<i>к.э.н., профессор кафедры «Финансы» КазЭУ им. Т. Рыскулова</i>
М.С. Тонкопий	–	<i>д.г.-м.н., профессор кафедры «Экономика природопользования» КазЭУ им. Т. Рыскулова</i>
А.М. Жунусов	–	<i>проректор по воспитательной работе и связям с общественностью, д.п.н., профессор</i>

Международный совет

Ласло Ланг	–	<i>Директор Международной школы бизнеса (Будапешт), PhD, профессор</i>
Ако Ковато	–	<i>Университет Васэдо (Япония), PhD</i>
А.В. Сидорович	–	<i>председатель исполкома Евразийской Ассоциации университетов, д.э.н., профессор</i>
А.И. Татаркин	–	<i>директор Уральского отделения Института экономики, академик РАН</i>

Редакционная коллегия

С.А. Святков	–	<i>главный редактор, ректор КазЭУ им. Т. Рыскулова, д.э.н., профессор</i>
---------------------	---	---

С.С. Таменова	–	<i>зам. главного редактора, проректор по науке КазЭУ им. Т. Рыскулова, к.э.н., профессор</i>
К.А. Хубиев	–	<i>д.э.н., профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова</i>
Р.М. Нижегородцев	–	<i>главный научный сотрудник Института проблем управления РАН, д.э.н.</i>
Chang Won Lee	–	<i>генеральный секретарь по международным делам Корейской Ассоциации Логос-Менеджмент</i>
Р.С. Асейнов	–	<i>директор Астраханского филиала МЭСИ, профессор</i>
Ласло Ваза	–	<i>профессор университета Szent Istvan</i>
А.Н. Ряховская	–	<i>д.э.н., профессор Финансовой академии при Правительстве РФ</i>
В.В. Герасименко	–	<i>завкафедрой «Маркетинг» МГУ им. М.В. Ломоносова, д.э.н., профессор</i>
А.М. Сейткадиева	–	<i>директор МБШ при КазЭУ им. Т. Рыскулова, д.э.н., профессор</i>
С.Т. Миржакыпова	–	<i>завкафедрой «Бухгалтерский учет» КазЭУ им.Т. Рыскулова, д.э.н., профессор</i>
Р.У. Рахметова	–	<i>завкафедрой «Прикладная математика» КазЭУ им. Т. Рыскулова, д.э.н., профессор</i>
У.М. Искаков	–	<i>завкафедрой «Финансовые рынки и банковский бизнес» КазЭУ им.Т. Рыскулова, д.э.н., профессор</i>
С.Ж. Интыкбаева	–	<i>завкафедрой «Финансы» КазЭУ им. Т. Рыскулова, д.э.н., профессор</i>
Т.С. Саткалиева	–	<i>завкафедрой «Менеджмент» КазЭУ им.Т. Рыскулова, д.э.н., профессор</i>
Е.М. Упушев	–	<i>д.э.н., профессор кафедры «Экономика природопользования» КазЭУ им.Т. Рыскулова</i>
У.А. Текенов	–	<i>д.э.н., профессор кафедры «Государственное регулирование экономики» КазЭУ им.Т. Рыскулова</i>
А.Ж. Сарсембаева	–	<i>ответственный редактор, и.о. генерального директора издательства «Экономика»</i>
А.С. Биктеубаева	–	<i>ответственный секретарь, начальник отдела организации НИР, к.э.н.</i>

«KazEU khabarshysy» – «Vestnik KazEU»

The journal is registered
in the Ministry of Information
of the Republic of Kazakhstan



№4 (88) 2012

The journal has been published since 1996

Registration number
7700-Zh
issued September 25, 2006

ISSN 2224–5561

JSC "T. Ryskulov
Kazakh Economic
University"

SCIENTIFIC-PUBLIC JOURNAL
JSC «OF T. RYSKULOV KAZAKH
ECONOMIC UNIVERSITY»
(Almaty)

Scientific Editorial Board of «KazEU khabarshysy» – «Vestnik KazEU» JSC «of T. Ryskulov Kazakh Economic University»

S.A. Svyatov	–	<i>Chairman, Rector of T. Ryskulov KazEU, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
S.S. Tamenova	–	<i>Vice-Chairman, Vice-Rector for science, Candidate of Economic Sciences, Professor</i>
M.N. Amanbayev	–	<i>First Vice-Rector, Doctor PhD, Professor</i>
S.S. Arystanbayeva	–	<i>First Vice-Rector for Academic Affairs, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
S.A. Akhanov	–	<i>Chairman of Kazakhstan financiers Association, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
O.B. Baimuratov	–	<i>Director of T. Ryskulov KazEU Scientific Research Institute of Financial and Banking Management, Academic of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan</i>
K.O. Okaev	–	<i>Doctor of Economic Sciences, Professor of Economics Department of T. Ryskulov KazEU</i>
K.B. Berdaliev	–	<i>Candidate of Economic Sciences, Professor of Management Department of T. Ryskulov KazEU</i>
K.K. Iliasov	–	<i>Candidate of Economic Sciences, Professor of Finance Department of T. Ryskulov KazEU</i>
M.S. Toncopy	–	<i>Doctor of geological-mineralogical sciences, Professor of Natural Resources Economics and Environmental Protection Department of T. Ryskulov KazEU</i>
A.M. Zhunusov	–	<i>Vice-Rector for educational work and public relations of T. Ryskulov KazEU, Doctor of Political Sciences, Professor</i>

International Board

Laszlo Lang	–	<i>Director of International business school (Budapest), PhD, Professor</i>
Akio Kavato	–	<i>Professor of Vaseda University (Japan), PhD</i>
A.V. Sidorovich	–	<i>Chairman of the Board of the Eurasian Association of Universities, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
A.I. Tatarkin	–	<i>Director of Ural Branch Economic institute, Academic of Russian Academy of Science</i>

Editorial Board

S.A. Svyatov	–	<i>Chairman, Rector of T. Ryskulov KazEU, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
S.S. Tamenova	–	<i>Vice-Chairman, Vice-Rector for science of T. Ryskulov KazEU, Candidate of Economic Sciences, Professor</i>
K.A. Khubiev	–	<i>Doctor of Economic Sciences, Professor of Economics Faculty of Moscow State University named after M.V. Lomonosov</i>
R.M. Nizhegorodcev	–	<i>senior Researcher of Institute of Problem Management, Russian Academy of Science, Doctor of Economic Sciences</i>
Chang Won Lee	–	<i>General Secretary for International Affairs of Logos Management Korean Association</i>
P.A. Aseinov	–	<i>Director of the Astrakhan branch of MESI, Professor</i>
Laszlo Vasa	–	<i>Professor of Szent Istvan University</i>
A.N. Ryakhovskaya	–	<i>Doctor of Economic Sciences, Professor, Finance Academy under the Government of the Russian Federation</i>
B.B. Gerasimenko	–	<i>Head of Marketing Department of M.V. Lomonosov Moscow State University, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
A.M. Seitkaziyeva	–	<i>Director of T. Ryskulov KazEU IBS, doctor of Economic Sciences, Professor</i>
S.T. Mirzhakipova	–	<i>Head of Accounting and audit Department of T. Ryskulov KazEU, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
R.U. Rakhmetova	–	<i>Head of Accounting mathematics Department of T. Ryskulov KazEU, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
U.M. Isskakov	–	<i>Head of Financial Markets and Banking business Department of T. Ryskulov KazEU, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
S.Zh. Intykbayeva	–	<i>Head of Finance Department of T. Ryskulov KazEU, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
T.A. Satkalieva	–	<i>Head of Management Department of T. Ryskulov KazEU, Doctor of Economic Sciences, Professor</i>
E.M. Upushev	–	<i>Doctor of Economic Sciences, Professor of Natural Resources Economics and Environmental Protection Department of T. Ryskulov KazEU</i>
U.A. Tekenov	–	<i>Doctor of Economic Sciences, Professor of State regulation of the economy Department of T. Ryskulov KazEU</i>
A.Zh. Sarsembayeva	–	<i>Executive editor, Acting Director of Publishing house «Economics»</i>
A.S. Bikteubaeva	–	<i>Head of the organization of scientific research Department of T. Ryskulov KazEU, Candidate of Economic Sciences</i>

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСНАМА ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

САЛИМБАЕВА Р.О.

Условие повышения конкурентоспособности вуза..... 11

КУЧИНА Е.Б.

Интегральная матрица оценки конкурентоспособности Казахстана..... 19

ЖАКУПОВА А.А.

Методические подходы к управлению эффективностью деятельности предприятий 28

ЖАКЕШОВА А.П., ҚЫДЫРБЕКОВА А.С., СИЯЗБЕКҚЫЗЫ Б.

Білім саласындағы инновация: халықаралық тәжірибе және инновацияның тиімді шарттары 34

ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКА ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

АЗРЕТБЕРГЕНОВА Г.Ж.

Мақта-тоқыма кластерінің қазақстандық үлгісін дамытудың жаңа серпіні 39

МЕЙМАНОВ Б.К.

Эффективное управление формированием и развитием интеллектуального капитала 43

САЛИМБАЕВА Р.А.

Экология и устойчивое развитие города Алматы..... 47

АКТЫМБАЕВА А.С., АКТЫМБАЕВ Ж.С.

Индустриально-инновационное развитие Казахстана 53

ҚАБЫЛБАЕВ А.

Компанияның инвестициялық қызметін бағалау 58

МУСИН Р.К.

Методы финансового стимулирования предпринимательской деятельности..... 62

ЖУНИСОВ К.

Типы тепловых электростанций..... 67

БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАТИВТІК БАСҚАРУ БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

ДЖАКСЫБЕКОВА Г.Н., МЕРЕКЕЕВ Е.А.

Создание системы оперативного контроллинга..... 70

ӘМІРБЕКҰЛЫ Е., РСЫМБЕТОВА С.М.

Ұлттық экономиканы дамытудағы шағын кәсіпкерліктің маңыздылығы 75

БУКЕТОВА Д.Е.

Компетентностный подход к формированию стратегий личностного и профессионального развития..... 81

МУСАГАЖИНОВА А.С.

Платежи за экосистемные услуги в Центральной Азии – новый подход к экологически выгодному сотрудничеству 86

АЙХЛЕР А.В.

Проблемы внедрения системы бюджетирования..... 92

СМАИЛ Т.

ҚР корпоративтік басқарудың дамуының тенденциялары: теория және тәжірибе 96

ТАСТАНДИЕВА Н.Б.

Ауыл шаруашылығы кешеніндегі кәсіпкерліктің қазіргі жағдайы мен ерекшеліктері..... 100

ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУ ФИНАНСЫ И АНАЛИЗ

МИРЖАКЫПОВА С.Т., МИРЖАКЫПОВ Д.Т.

Особенности организации внутреннего контроля в коммерческих банках..... 104

УТЕПБЕРГЕНОВ И.Т., УРЫНБАСАРОВА А.Ж.

Перспективы развития и преимущество электронных денег в Республике Казахстан 108

ШАРИПОВ К., ФИЛАТОВА Т.

Модели учетной политики субъекта в рыночных условиях 112

ТӨЛЕГЕНОВА Р.Ә.

Бюджетпен есеп айырысу есебін дамытудың негізгі бағыттары мен стратегиясы 117

АБИЕВА С.Н.Арнаулы салық режимі – шағын және орта бизнес субъектілерін мемлекеттік қолдауда
салық салудың тиімді нысаны ретінде 122**АБИТОВА А.К.**

Көтерме және бөлшек тауарларды сатудың есебі және тауар айналымының ерекшеліктері 128

МОЛДАШБАЕВА Л.П.

Бухгалтерский учет в системе менеджмента 134

ДОН Н.В.Мировой финансовый кризис и его взаимосвязь с рынком производных
финансовых инструментов (деривативов) 138**ЧЕРУБАЕВА Л.Е.**

Как оценить состояние бизнеса на основе анализа коэффициентов 142

**ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН****МИРЗАЛИЕВА С.С.**Современные тенденции развития специальных экономических зон
в мировом хозяйстве и экономике Казахстана 147**КЕБЕКПАЕВА Ж.Б.**

Эволюция системы пруденциального регулирования единого страхового рынка Европейского Союза 152

УТЕПБЕРГЕНОВ Ж.К., ЖУНИСОВ К.Б.

Энергетические ресурсы 155

АЛЖАНКУЛОВА М.С.

Қазақстан Республикасындағы кәсіпорын өнімінің қабілеттілігін талдау 158

ДЖАСЫБАЕВА Д.Т.

Влияние глобализации мировой экономики на внешнюю торговлю Республики Казахстан 164

СМАГУЛОВА Э.Вступление Казахстана в ВТО – главная составляющая процесса глобализации
отечественной экономики 171**ОРАЗХАН Е.**

Участие Казахстана в деятельности ВТО 174

**ҒЫЛЫМИ ӨМІР
НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ**Летняя школа «Адаптация основных параметров Болонского процесса
в вузах Казахстана» 179

CONTENT

THEORY AND METHODOLOGY

R.O. Salimbaeva	
The condition for improving the competitiveness of high school.....	11
E.B. Kuchina	
The integral matrix evaluation of the competitiveness of Kazakhstan	19
A.A. Zhakupova	
Methodological approaches to the management efficiency of enterprises	28
A.P. Zhakeshova, A.S. Kydyrbekova, B. Siyazbekkyzy	
Innovations in Education: International Experience and profitable innovations	34

INNOVATIVE ECONOMY

G.Zh. Azretbergenova	
New trends in the development of Kazakhstan's model of cotton-textile cluster	39
B.K. Meymanov	
Effective management of the formation and development of intellectual capital.....	43
R.A. Salimbaeva	
Environment and Sustainable Development in Almaty	47
A.S. Aktymbaeva, Zh.S. Aktymbaev	
Industrial and innovative development of Kazakhstan.....	53
A. Kabyldaev	
Evaluation of Investment Company.....	58
R.K. Musin	
Methods of financial incentive business	62
K. Zhunisov	
Types of thermal power plants.....	67

BUSINESS AND CORPORATE MANAGEMENT

G.N. Dzhaksybekova, E.A. Merekeev	
Creation of operational controlling system.....	70
E. Amirbekuly, S.M. Rymbetova	
The importance of small businesses in the development of national economy	75
D.E. Buketova	
Competence approach in the strategy formation of personal and professional development	81
A.S. Musagazhinova	
Payments for ecosystem services in Central Asia - a new approach to environmentally beneficial cooperation.....	86
A.V. Ayhler	
Problems of implementation of the budgeting system.....	92
T. Smail	
The trend to development of RK corporate management: theory and practice	96
N.B. Tastandieva	
Current status and characteristics of entrepreneurial agricultural complex.....	100

FINANCE AND ANALYSIS

S.T. Mirzhakypova, D.T. Mirzhakypov	
Features of the organization's internal control in commercial banks	104
I.T. Utepbergenov, A.Zh. Urynbasarova	
Prospects for the development and advantages of electronic money in the Republic of Kazakhstan	108

K. Sharipov, T. Filatova

The models of accounting policies subject to market conditions 112

R.A. Tolegenova

The main directions and strategy of accounting for budget calculations..... 117

S.N. Abieva

Special tax treatment - as an effective form of taxation
in the state support of small and medium businesses 122

A.K. Abitova

Accounting and especially of the goods sale of wholesale and retail trade..... 128

L.P. Moldashbaeva

Accounting management system 134

N.V. Don

The global financial crisis and its relationship with
the market of derivative financial instruments (derivatives)..... 138

L.E. Cherubaeva

How to estimate the condition of business on the basis of the analysis of coefficients 142

GLOBALIZATION AND KAZAKHSTAN

S.S. Mirzalieva

Modern trends in the development of special economic
zones in the world economy and the economy of Kazakhstan 147

Zh.B. Kebekpaeva

The evolution of the prudential regulation system
of the single insurance market in the European Union 152

Zh.K. Utepbergenov, K.B. Zhunisov

Power resources 155

M.C. Alzhankulova

Analysis of competitive products enterprises in the Republic of Kazakhstan 158

D.T. Dzhasybaeva

The impact of globalization of world economy on foreign trade of the Republic of Kazakhstan..... 164

E. Smagulova

Kazakhstan's accession to the WTO - the main component
of the globalization process of the domestic economy 171

E. Orazhan

Kazakhstan's participation in the WTO..... 174

SCIENTIFIC LIFE

Summer School «Adaptation of the basic parameters of the
Bologna process in higher education institutions of Kazakhstan». 179

УДК 658.800 92:378(5845)

САЛИМБАЕВА Р.О.,
к.э.н., ст. преподаватель
КазНПУ им. Абая

УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА

Аннотация

На современном отечественном, развивающемся рынке образовательных услуг некоммерческие организации действуют в условиях возрастающего риска, что предполагает тщательный подход к выявлению своих бизнес-шансов, которые постоянно меняются в современных условиях. Отсюда следует необходимость применения маркетинга в некоммерческих организациях, который позволяет им избежать зависимости от рыночной ситуации, приспособить к себе основные объективные факторы внешней как макро-, так и микросреды, наиболее полно реализовать основные и предпринимательские цели, обеспечить для себя наиболее эффективную финансовую поддержку.

Ключевые слова: образовательная услуга, образование, знания, умения, навыки, образовательный продукт, экономическая категория, качество, стандарты, степень осязаемости, общественные блага, результативность, товар, высшее профессиональное образование.

Маркетинговая деятельность как условие повышения конкурентоспособности вуза определяет направление укрепления конкурентных позиций вуза на рынке образовательных услуг на основе разработки маркетинговой стратегии развития, совершенствования финансово-экономического механизма, организации специализированной маркетинговой службы в структуре управления вузами.

Для реализации стратегического анализа необходима эффективная информационная система, обеспечивающая данными для анализа прошлых, настоящих и будущих ситуаций. Качественно проведенная диагностика сильных и слабых сторон деятельности вуза дает реальную оценку его ресурсов и возможностей и является базой для разработки стратегии в целях повышения его конкурентоспособности. Наряду с анализом внутренней обстановки необходимо также исследование внешнего окружения.

При изучении основных условий, в которых организация должна работать, в стратегическом менеджменте используются различные методы. Наиболее популярный подход связан со SWOT-анализом.

SWOT-анализ позволяет выявить сильные и слабые стороны вуза, а также его возможности и угрозы. В статье приведена матрица SWOT-анализа Таразского государственного университета имени М.Х. Дулати.

Важнейшими достижениями в области управления высшим образованием являются разумный баланс между государственным регулированием и автономией вузов, управлением вузами и их финансированием, создание адекватного рыночным отношениям финансово-экономического механизма управления вузом.

Финансово-экономический механизм служит эффективной реализацией миссии вуза (образование, наука, культура), обеспечивая ему средства для содержания и развития за счет экономически эффективной организации его деятельности в условиях ограниченных материальных и трудовых ресурсов и ограничений, накладываемых государственным статусом вуза.

Финансово-экономический механизм образовательных услуг определяет не только содержание экономических и финансовых методов, но и влияет на формирование организационной структуры вуза [1].

Нам представляется необходимой эволюция структуры вуза от линейно-функциональной к созданию хозрасчетных единиц и центров доходов и затрат.

Основные причины, требующие преобразования структуры вузов, следующие:

растущая диверсификация образовательных услуг;

трудности в управлении непохожими друг на друга (по направлениям и специальностям) подразделениями вуза, филиалами и представительствами из одного центра;

в линейно-функциональной структуре вуза учебные подразделения (факультеты, кафедры) наделены только функциями учебного процесса (т.е. линейными);

необходима передача оперативно-учетной самостоятельности подразделениям и финансовой самостоятельности хозрасчетным центрам, филиалам, представительствам.

Анализ методик расчета цены на образовательные услуги показывает, что они сводятся к двум альтернативным подходам к ценообразованию: затратному и рыночному.

Затратный подход к ценообразованию – это метод, имеющий в качестве отправной точки фактические затраты вуза на образовательные услуги.

На самом деле этот подход обладает принципиально неустранимым дефектом. Во многих случаях величину удельных затрат на единицу продукции, которая и должна быть основой цены при этом подходе, невозможно определить до того, как цена будет установлена. Причина этого показана на рисунке 1.

Цена ОУ	Возможный объем дохода	Возможный набор студентов	Затраты на единицу ОУ
---------	------------------------	---------------------------	-----------------------

Рисунок 1 – Реальная зависимость между ценой и затратами в условиях рынка образовательных услуг

Примечание: составлено автором.

Наиболее разумный подход – активное ценообразование, когда через управление ценами достигается нужная величина дохода и соответствующая ему величина средних затрат, что в итоге выводит вуз на желаемый уровень покрытия его затрат. Активное ценообразование заключается в установлении цен в рамках политики управления вузом с целью достижения наиболее выгодных объемов услуг и средних затрат на обучение [2].

При этом решаются вопросы, которые в наибольшей мере адекватны логике активного ценообразования:

- возможное увеличение численности студентов, чтобы при более низкой цене получить большую массу дохода;
- количество студентов, которым можно «пожертвовать», чтобы при более высокой цене получить большую массу дохода, чем раньше.

Именно такой подход позволяет избежать серьезного порока затратного ценообразования – установления слишком высоких цен на «слабых» рынках образовательных услуг (т.е. рынках с ухудшающейся конъюнктурой) или слишком низких цен на «сильных» рынках образовательных услуг (т.е. рынках с растущим спросом).

Система маркетинга образовательных услуг предполагает создание специализированной службы маркетинга. Цели маркетинга, непосредственно реализуемые данной службой, являются отражением долговременных и краткосрочных целей высшего учебного заведения.

Все эти цели реализуются в виде комплекса задач, решаемых вузом, к которым относятся следующие:

- формирование потребностей в образовательных услугах;
- своевременная реакция на изменения внешней среды;
- организация и проведение комплексных рыночных исследований, а также рекламно-выставочных мероприятий, направленных на повышение эффективности и конкурентоспособности деятельности вуза;
- привлечение инвестиций для развития образовательной деятельности (кредитных ресурсов, спонсорских средств, грантов);

- обеспечение лидерства вуза на рынке труда и образовательных услуг путем всестороннего учета и прогнозирования всех требований потребителей и создания особых эксклюзивных образовательных программ, которые утверждают репутацию вуза как новатора в области ОУ.

Предлагаемой маркетинговой организационной структурой является блок-схема, приведенная на рисунке 2.

Функциями деятельности этой службы являются:

- маркетинговые исследования рынка ОУ;
- разработка информационных моделей потребителя и ОУ;
- организация и участие в рекламно-выставочной деятельности;
- связи с общественностью через PR-систему;
- внешнеэкономическая деятельность и выход на зарубежные рынки знаний.

Будучи структурным подразделением вуза, служба маркетинга должна обеспечивать руководящие органы университета необходимой информацией в интересах разработки долгосрочной рыночной стратегии и общего перспективного развития вуза. При необходимости она может уточнять и дополнять имеющиеся данные, а также выполнять все необходимые требования и запросы по анализу и оценке различного рода текущих и перспективных рыночных ситуаций. Каждый вуз формирует службу маркетинга, исходя из своих потребностей и специфики.



Рисунок 2 – Служба маркетинга в системе управления образовательной деятельностью вуза
(на примере ТарГУ им.М.Х. Дулати)

Примечание: составлено автором.

Анализ основных элементов маркетинга раскрывает содержание его функций в сфере оказания образовательных услуг высшими учебными заведениями: сегментирование рынка образовательных услуг, разработка товарной и ценовой политики с получением конкретных результатов и рекомендациями.

Проводимый нами анализ отражает основные элементы комплекса маркетинга – сегментирование рынка, товарную и ценовую политику, поскольку эти элементы как каналы распределения и продвижения образовательных услуг имеют существенные отличия от традиционных и требуют специального исследования.

В большинстве стран университеты и другие вузы по своей сущности и юридическому статусу принадлежат к некоммерческим организациям. Главное отличие некоммерческих организаций и структур от коммерческих состоит в том, что они не ставят своей целью получение прибыли. Это – nonprofit. В то же время законодательство ряда стран, в том числе и РК, допускает получение прибыли некоммерческими организациями и структурами. Однако в рамках некоммерческих структур ее получение имеет ограничительный характер. Ведь некоммерческая организация может заниматься предпринимательством лишь постольку, поскольку она служит достижению целей, ради которых создана, а ее бизнес-деятельность должна соответствовать данным целям.

На современном отечественном развивающемся рынке образовательных услуг некоммерческие организации действуют в условиях возрастающего риска, что предполагает тщательный подход к выявлению своих бизнес-шансов, которые постоянно меняются. Отсюда следует необходимость применения маркетинга в некоммерческих организациях, который позволяет им избежать зависимости от рыночной ситуации, приспособить к себе основные объективные факторы внешней как макро-, так и микросреды, наиболее полно реализовать основные и предпринимательские цели, обеспечить для себя наиболее эффективную финансовую поддержку.

Одним из важнейших направлений маркетинговых исследований в вузе является сегментирование рынка образовательных услуг. Сегмент рынка образовательных услуг высшей школы – это совокупность потребителей, одинаковым образом реагирующих на предлагаемые образовательные услуги и на побудительные стимулы маркетинга. Сегменты рынка дифференцируются в зависимости от типов потребителей и соответствующих этим типам различиям в потребностях, характеристиках, поведении и мышлением потребителей.

Изучение рынка образовательных услуг, анализ спроса, конкуренции ставит вопрос: «Каким же следует быть современному высшему образовательному учреждению?» Для ответа было проведено маркетинговое исследование среди студентов экономических специальностей Таразского государственного университета имени М.Х.Дулати, Таразского института Международного казахско-турецкого университета имени Х.А.Ясави, Жамбылского гуманитарно-технического университета, Алматинской Академии экономики и статистики, Казахского Национального университета имени аль-Фараби.

Цель данного исследования – выявление целевых сегментов потенциальных учащихся данного учебного заведения, определение требований и предпочтений к предоставляемым вузом образовательных услуг.

Исследование проводилось в несколько этапов:

- 1) предварительное выделение рыночных сегментов;
- 2) работа с фокус-группами;
- 3) разработка опросного листа;
- 4) проведение опроса;
- 5) оценка и интерпретация результатов.

1. В результате предварительного сегментирования рынка из данных внутренней маркетинговой информации о поступающих и студентах вуза были выделены следующие основные группы потенциальных учащихся:

- лица, желающие получить первое высшее образование;
 - лица, желающие получить дополнительное образование: второе высшее или повысить свой профессиональный уровень.
2. Целями создания и деятельности фокус-групп, сформированных из разных сегментов явились:
- оценка восприятия проблемы потребителями образовательных услуг;
 - определение спектра целей обучения и перечня факторов, влияющих на принятие решения об обучении и на его ценность для слушателей;
 - составление перечня требований к процессу обучения;
 - формулирование базовой гипотезы исследования.

Проанализировав результаты работы с фокус-группами, мы сформулировали следующую гипотезу: обучающихся и желающих учиться в данном вузе можно разделить на 4 сегмента:

- выпускники средних школ;
- выпускники колледжей и техникумов;

- выпускники других вузов, желающие получить второе экономическое образование;
- лица, имеющие высшее экономическое образование и желающие повысить свой профессиональный уровень.

3. С целью выявления основных требований и предпочтений каждого сегмента к образовательным услугам, был разработан следующий макет опросного листа (анкеты):

- название организации, от чьего имени производится опрос;
- обращение к респонденту;
- объяснение цели опроса;
- рабочее поле (основные вопросы анкеты);
- ряд вопросов персонального характера (дополнительные вопросы).

В анкете были использованы различного типа вопросы: закрытые (предполагающие несколько вариантов ответов), открытые (когда опрашиваемый имеет возможность отвечать своими словами) и большинство вопросов смешанного типа (с перечнем нескольких возможных вариантов ответов и возможностью высказать свое оригинальное мнение). Для определенных вопросов была выбрана «открытая форма», так как при разработке «закрытых» вопросов невозможно предусмотреть все варианты ответов. В начале анкеты расположены вопросы, которые должны были побудить интерес к рассматриваемой проблеме. Наиболее важные и сложные вопросы были размещены в центре рабочего поля. При их формулировке по «закрытому» типу был использован метод ранжирования, когда респондент ранжировал приоритетность той или иной характеристики, обсуждаемой в вопросе. В некоторых вопросах была использована шкала, которая дает возможность выразить степень важности каждого фактора. Заканчивается опросный лист несколькими вопросами персонального характера.

4. Опрос был проведен на основе заполнения анкет представителями 4 групп выделенных сегментов (по 150 человек из каждой группы). Всего было опрошено 600 человек.

5. В результате статистической обработки данных были определены:

- требования потребителей, относящихся к одному сегменту;
- степень сложности требований каждого сегмента;
- наличие внутри намеченного сегмента потребителей, предъявляющих особые требования;
- степень различия требований потенциальных потребителей, относящихся к разным сегментам.

В результате обработки анкет была получена следующая информация. Главной целью своего обучения большинство респондентов в I-ом и II-ом сегментах считают возможность стать хорошими специалистами и получить хорошую работу (в сегменте I – 67 % и во II-ом – 60%) (рис. 3).

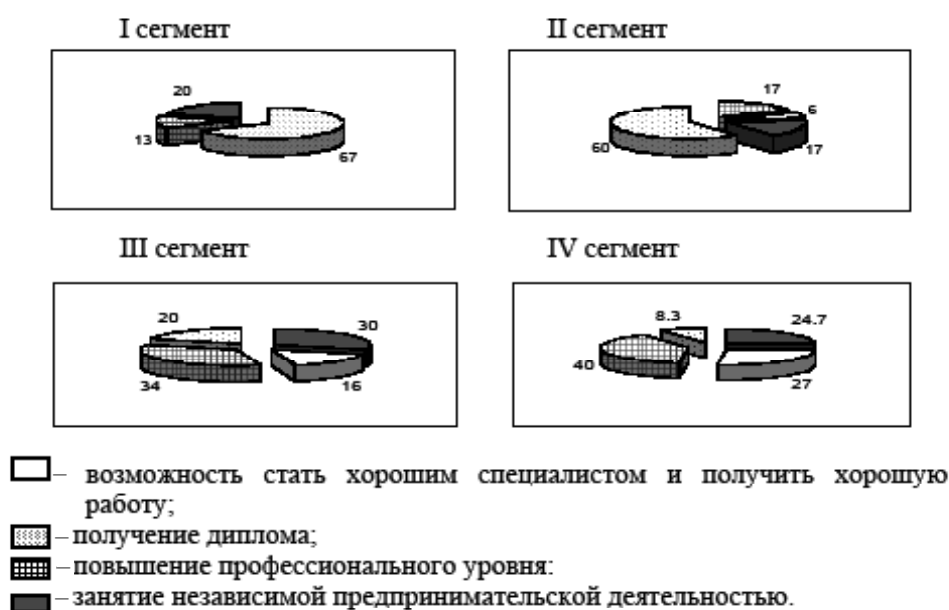


Рисунок 3 – Цель получения образования (%)

Примечание: составлено автором на основе маркетинговых исследований образовательных услуг.

Для большинства респондентов III-го и IV-го сегментов главной целью обучения является дальнейшее повышение своего профессионального уровня (в III-м – 34% и в IV-м – 40%), а также возможность заняться независимой предпринимательской деятельностью (в III-м сегменте так ответили 30% опрошенных, а в IV-м – 24,7%).

При анализе ответов в зависимости от пола выяснилось, что мужчины в большей степени, чем женщины ориентированы на роль независимых предпринимателей (31% опрошенных). Среди женщин этот фактор видят главной целью своего обучения всего 5% опрошенных. Большая часть женщин стремится получить знания, дающие возможность устроиться на хорошую работу или повысить свой профессиональный уровень (47% и 30% соответственно)

При принятии решения об обучении решающими факторами оказались «получаемые знания», «квалифицированные преподаватели», «специализация». Стоимость обучения занимает 3 и 2 место соответственно в I и II сегментах, и 4 место в III-м и IV-м сегментах.

Среди факторов, которые позволяют сделать обучение еще более ценным, респонденты из I-го сегмента особо выделили: возможность получения высокооплачиваемой работы; возможность практики на фирмах. Для представителей из II-го сегмента не менее важным фактором оказалось «наличие интересной практической информации». Среди представителей III-го и IV-го сегмента на 1-ом месте оказались «практические занятия, которые помогают в бизнесе». Представители III-го сегмента на 2-ое место по значимости выдвинули «наличие интересной практической информации», а для IV-го сегмента не менее важным фактором оказалось гибкое расписание.

Всего анкета для опроса содержала 17 вопросов. Результаты опроса подтвердили предварительную гипотезу о наличии четырех сегментов и о наличии определенных требований и системы предпочтений в каждом из выделенных сегментов.

По результатам анализа данных проведенного маркетингового исследования руководству вузов рекомендовано использовать стратегию дифференцированного маркетинга в отношении обслуживаемых сегментов рынка. Согласно этой стратегии данные высшие учебные заведения выступают сразу на нескольких сегментах рынка (в данном случае на четырех) и разрабатывают для каждого из них отдельные программы с учетом основных требований и предпочтений, которые предъявляют основные сегменты слушателей. Основное внимание руководству вузов необходимо сосредоточить на III-м и IV-м сегментах, получивших общее название «деловые люди».

Товарная политика вуза это маркетинговая деятельность, нацеленная на формирование конкурентных преимуществ вуза, связанная с научно-обоснованным планированием и осуществлением совокупности мероприятий по предложению таких образовательных услуг (ОУ), которые удовлетворяют образовательную потребность человека.

При разработке товарной политики вуза важную роль играет название образовательной услуги, в котором отражается содержание приобретаемой профессии. Название, помимо познавательной, также несет и рекламную функцию, формирующую спрос на образовательную услугу.

Название вуза, специальности и документ об образовании (диплом, сертификат и др.), выданный данным вузом, можно считать маркой. Признание марки вуза создают, с одной стороны, сами выпускники уровнем своей квалификации, с другой стороны, научно-педагогические кадры, уровень их квалификации и другие факторы.

Следующим и одним из важнейших элементов товарной политики вузов является оценка качества предоставляемых услуг.

Для оценки качества образовательной услуги автором данного исследования предлагается использовать метод сравнительной оценки качества, который часто используется при оценке качества промышленных товаров. Для этого сравниваются показатели качества исследуемой услуги с показателями образца, аналога, существующего на рынке. И тогда для оценки качества образовательной услуги можно использовать показатели вариации: среднее линейное отклонение; коэффициент вариации (V).

Рекомендуется следующая градация общих выводов:

если $V = (0-10 \%)$ – высокое качество;

- (11-20 %) – достаточно высокое качество;
(21-30 %) – удовлетворительное качество;
(31 -40%) – недостаточное качество;
(41% и выше) – низкое качество (не рекомендуется использовать).

Данная методика была опробована и использована для оценки качества образовательной услуги в вузах Тараза. В качестве индикаторов качества образовательной услуги по специальности «Менеджмент» были выбраны требования работодателей, предъявляемые к выпускникам данного вуза:

- умение оперативно адаптироваться к быстро меняющимся условиям окружающей среды;
- умение налаживать отношения и деловые связи;
- умение анализировать и делать выводы;
- умение организовывать;
- умение планировать;
- умение принимать эффективные управленческие решения;
- использование психологических методов и приемов в управлении.

По результатам всех испытаний для каждого студента оформлялся аттестационный лист, в котором указывались перечисленные индикаторы качества и соответствующая оценка, выставленная работодателем (табл. 2).

Далее по каждому индикатору рассчитывался средний балл по всем студентам и велись расчеты согласно приведенной ранее методике.

Конечные результаты исследования заносятся в нижеследующую расчетную таблицу и далее по проведенным расчетам были сделаны соответствующие выводы. За образцовый оценочный эталон была принята оценка в 5 баллов. Расчетная таблица конечных результатов исследования выглядела следующим образом (табл. 2). Поскольку коэффициент вариации находится в пределах до 10%, значит качество предоставляемой образовательной услуги по специальности «Менеджмент» высокое.

Таблица 1 – Оценка работодателей

Индикаторы качества образования	Оценочный балл
Умение адаптироваться	4
Умение анализировать	5
Умение организовывать	5
Умение планировать	4
Умение принимать управленческие решения	4
Использование психологических приемов	5
Умение строить деловые отношения	4
Примечание: составлено автором.	

Таблица 2 – Сводная таблица результатов по оценке качества образовательной услуги

Индикатор (фактор) качества	Средний балл q_n	Значимость данного фактора a_n	Отклонение среднего значения q , данного фактора от образцового значения ($q_0=5$) $q_n - q_0$	$(q_n - q_0) \cdot a_n$
1. Умение адаптироваться	4,37	0,13	0,63	0,0516
2. Умение анализировать	4,5	0,15	0,5	0,0375
3. Умение организовывать	4,53	0,14	0,47	0,0309
4. Умение планировать	4,53	0,14	0,47	0,0309
5. Умение принимать управленческие решения	4,43	0,17	0,57	0,0552
6. Использование психологических приемов	4,43	0,12	0,57	0,0192
7. Умение строить деловые отношения	4,67	0,15	0,33	0,0163
Итого:		1,00		0,2416
Примечание: составлено автором				

Исходя из рассчитанных данных:

$$\delta = \sqrt{\frac{0.2416}{1}} = 0.4915$$

$$V = (0.4915/5)100\% = 9.83\%$$

Одним из важнейших направлений маркетинговой деятельности в сфере высшего образования является выработка эффективной научно и экономически обоснованной ценовой политики. Ценовая политика в высшем учебном заведении сводится к определению источников и размера финансирования.

Определение объема финансирования вуза должно отражать эффективность его функционирования, т.е. учитывать качество работы.

Размер финансирования образовательных услуг с учетом показателей качества будет представлять собой следующее выражение:

$$F_0 = f_c \cdot n \cdot q$$

где f_c – расходы на одного студента (единица финансирования);

n – численность студентов, обучающихся в вузе;

q – качественный фактор.

Пример расчета размера финансирования для некоего вуза может выглядеть следующим образом.

Предположим, что:

- средняя заработная плата преподавателя вуза за год составляет 480000 тенге;
- норматив «студенты / преподаватели» равен 8/1
- средняя заработная плата административно-управленческого персонала за год равна 384 000 тенге;
- норматив «студенты /административно-управленческий персонал» равен 16/1
- структурные издержки равны 10000000 тенге за год;
- численность студентов 1000 чел.

Тогда расходы на одного студента будут составлять:

$480000/8+384000/16+10000000/1000=60000+24000+10000=94000$ тенге. Значения показателей для расчёта качественного фактора следующие:

- число студентов, успешно завершивших вуз 995;
- нормативное значение, успешно завершивших вуз – 1000;
- фактический балл на экзаменах в данном вузе 73,5
- средний по всем вузам балл на экзаменах 71,5 ;
- фактическое число студентов на 1 место в данном вузе 2 ;
- среднее по всем вузам число студентов на 1 место 1,8 чел.

Тогда значение качественного фактора будет:

$$q = (1 + (995 - 1000 / 1000)) * (1 + (73,5 - 71,5 / 71,5 * (1 + (2 - 1,8) / 1,8))) = 0,995 * 1,093 * 1,111 = 1,208$$

Следовательно, размер финансирования образовательных услуг с учётом показателей качества в год будет следующим:

$$F_0 = 94000 * 1000 * 1,208 = 113552000 \text{ тенге}$$

Таким образом, рассчитанный по данной методике объем финансирования зависит не только от количественных параметров, но и от качественных. А это, в свою очередь, дает вузам дополнительные стимулы к совершенствованию их деятельности и ограничивает их стремление к увеличению численности студентов как единственному способу максимизации доходов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Сатубалдин С.С. Вопросы определения конкурентоспособности вуза // Деньги и кредит. – 2010. – №11. – С. 5-7.
- 2 Багиев Г.Л. Использование показателей финансовой устойчивости при анализе конкурентоспособности // Деньги и кредит. – 2012. – №1. – С. 67.

Түйін

Білім беру қызметінің өзіндік ерекшеліктері анықталды, бүгінгі қолданымдағы классификациясы нақтыланды. Атап айтқанда білімді қанағаттандыратын нақты қажеттіліктерден туындаған білім беру қызметін шектейтін әдістер ұсынылды. Нәтижесінде мынадай қорытынды жасалды: Білім беру қызметі жалпы нарықтық құрамдас бөлігі болып табылады, әсіресе еліміздегі өндіріс көшінің басты құрамдас бөлігі еңбек нарығының негізгі белгілері ретінде танылды.

Summary

Education – a branch of social and cultural sphere, which is directly involved in the formation of the prerequisites for economic growth and is an integral part of the social structure, including the most active segments of the population. Since independence RCallowed the educational system of our country to begin to integrate into the global educational community. Education is essential for the growth of modern economies.

УДК 336

КУЧИНА Е.Б.,

к.э.н, преподаватель

кафедры «Экономическая теория»

КазЭУ им. Т.Рыскулова

ИНТЕГРАЛЬНАЯ МАТРИЦА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В статье рассматриваются актуальные и недостаточно проработанные вопросы теории и практики по определению конкурентоспособности как многоуровневой категории. Более того, в настоящее время не решена проблема комплексного подхода к определению конкурентоспособности страны. Согласно М. Портеру, конкурентоспособность государства не есть сумма отдельных конкурентоспособностей. Их сложение, соединение происходит по нелинейной функции. И чтобы отследить этот процесс, важно определить факторы роста и спада конкурентоспособности, а также критерии ее оценки.

Ключевые слова: интегральная матрица, конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, конкурентоспособность государства.

Это необходимо, чтобы установить истинный уровень конкурентоспособности Казахстана для анализа, прогноза и подведения результатов проводимых реформ и госуправления в целом.

Данная проблема актуальна, так как есть целый ряд спорных вопросов о возможностях определения истинного положения Казахстана в мировом табеле о рангах по международным рейтингам конкурентоспособности.

Конкуренция – исходный методологический пункт в исследовании конкурентоспособности. Конкуренция, как главный элемент рыночного экономического механизма, – это добровольное экономическое соревнование производителей за способность активно (или агрессивно) и эффективно удовлетворять интерес потребителя, приоритетный над интересами производителя.

В русском языке термин «конкуренция» происходит от латинского слова «concurrentia», что значит сталкиваться, состязаться. В английском варианте он звучит как «competition», от латинского competere, в значении «борьба за что-нибудь совместно с другими». Толкование грамматической формы даёт этимологическое значение этого термина как «com + petere» – совместное стремление к цели. Если совместить эти две английские версии понятия, то «competition» будет означать борьбу участников, объединенных единой целью, с другими участниками за право приобретения «нечто» [1]. Как видим, английская этимология дает нам более четкое значение этого термина, потому что это не просто состязание или столкновение как в случае русской этимологии, а борьба, требующая единомышленников, стремящихся к одной цели, и мотивированных получением «приза».

Русский толковый словарь рыночной экономики определяет его так: «Конкуренция – это соперничество, соревнование между выступающими на рынке предприятиями, имеющими целью обеспечить лучшие возможности сбыта своей продукции, удовлетворяя разнообразные потребности покупателей. Для успешного выступления на внешних рынках требуется существенное повышение конкурентоспособности предлагаемых отечественных товаров. При импорте же использование конкуренции иностранных продавцов позволяет достигать более выгодных условий закупок» [2].

Оксфордский толковый бизнес-словарь переводит термин «competition» как «соперничество между поставщиками товаров и услуг в борьбе за долю рынка» [3].

Большинство экономических теорий сходятся на том, что конкуренция полезна в смысле достижения оптимальности по Парето. Государство обычно стремится проводить политику, нацеленную на усиление конкуренции на рынках; хотя нередко возникают ситуации, «когда политика стимулирования конкуренции вступает в противоречие с политикой защиты чисто национальных интересов» [3].

Анализ этих двух определений разными языками наглядно отражает имеющиеся различия в понимании этого термина разными культурами и тех вопросов, которые актуальны, и требуют своего решения с помощью конкуренции в пределах англо- и русскоязычных экономических систем.

Для классиков экономической мысли «конкуренция являлась скорее институциональным допущением, чем результатом определенной рыночной ситуации». Она была для них столь очевидной, что они даже не позаботились дать определения данному понятию. «Конкуренция просто означала отсутствие монополии (которая считалась ненормальным явлением и осуждалась) и государственного регулирования цен» [4].

Неоклассики сохранили тенденцию своих предшественников воспринимать конкуренцию как «нормальную» и «типичную ситуацию реальной деловой практики». Или имели склонность к «простым, легко «манипулируемым» моделям», согласно которым с помощью конкуренции «цены всех продуктов и «факторов» на рынке «в общем и целом определяются совокупным влиянием действий всех домохозяйств и всех фирм.» Только Курно говорил, что конкуренция «является результатом выполнения определенных условий ..., количество, выпущенное каждым производителем, должно быть пренебрежимо мало..., так, что объем производства отдельного производителя может быть вычтен из общего объема без сколько-нибудь заметного изменения цены» [5].

Для Йозефа Шумпетера конкуренция – это соперничество старого с новым, где новое рано или поздно берет вверх [5]. Конкуренция Маркса выглядит как борьба между предпринимателями за более выгодное вложение капитала [6]. Но А. Маршал, который связывал конкуренцию с экономической активностью в стране и экономической свободой товаропроизводителей, писал о непригодности данного термина, который не вполне отражал специфические черты современной эпохи: «Нам необходим термин, который связан с нравственными свойствами, будь то добрыми или дурными, и отражает тот бесспорный факт, что для торговли и промышленности нашего времени характерны большая самостоятельность, большая предусмотрительность, более трезвый и свободный выбор решения. Не существует единого термина строго соответствующего данной цели, но выражение свободы производства

и предпринимательства или, короче, экономическая свобода указывает правильное направление и его можно употреблять за неимением лучшего. Разумеется, что трезвый и свободный выбор заключает в себе возможность некоторого ограничения индивидуальной свободы, когда сотрудничество или объединение сулит наилучший путь достижения цели» [7].

Поэтому отличительной чертой конкуренции, как механизма саморегулируемой системы, является экономическое состязание, которое есть необходимое, но не достаточное свойство для возобновляемого и эффективного функционирования рынка.

Так, например, М. Портер, полагает, что конкуренция лежит в основе экономики, и конкурирующие силы простираются значительно дальше простого противоборства сил в отдельно взятой отрасли [8], и что «глубокое понимание вопроса конкуренции дает возможность для использования взаимосвязи между конкуренцией и социальными вопросами. Не подлежит сомнению тот факт, что конкуренция будет основным залогом нашего процветания и развития, имеет свою ошеломляющую созидательную мощь» [8, с.38].

Для успешного действия игроков на рынке в свете постоянного развития эволюционных процессов в обществе, на основе которых формируется новое мышление человечества, необходимо рассматривать конкуренцию в системе противоречивых, а порой и взаимоисключающих ее составляющих.

Например, сегодня утверждение «окружающая среда против конкурентоспособности» вряд ли является истинным, так как реальная угроза истощаемости природных ресурсов приводит к «повышению производительности в использовании ресурсов. Бережное и совершенное использование ресурсов посредством новых технологий и методов часто повышает производительность и компенсирует расходы на усовершенствования» [8, с.30].

Традиционно считается, что конкуренция, способствующая эффективному развитию рынка, оказывает отрицательное влияние на развитие социальных программ. Предприниматели «лучшей социальной политикой считают сильную экономику, освобожденную от непроизводительных влияний». Сторонники защиты граждан и социально незащищенных групп, путем применения различных форм регулирования (перераспределения, социального инвестирования, выделения субсидий) пытаются оказать на рынок влияние, что может привести к перекосу рынка и другим серьезным экономическим последствиям.

Таблица 1 – Анализ противоречивых и многозначных характеристик понятия конкуренции различных авторов

Прямое значение		Противоположное мнение	
Автор	Значение	Автор	Мнение
Классики	Отсутствие монополии и государственного регулирования цен	Оксфордский Толковый бизнес-словарь	Политика стимулирования конкуренции вступает в противоречие с политикой защиты чисто национальных интересов, и тогда включается государственное регулирование цен
Курно А.	Объем производства отдельного производителя может быть вычтен из общего объема без сколько-нибудь заметного изменения цены	Неоклассики	Совокупное влияние действий всех домохозяйств и всех фирм друг на друга
Шумпетер Й.	Соперничество старого с новым, где новое рано или поздно берет верх		Отсутствует
Маркс К.	Борьба между предпринимателями за более выгодное вложение капитала	Маршалл А.	Сотрудничество или объединение сулят наилучший путь достижения цели
Маршалл А.	Экономическая активность в стране		Отсутствует
Маршалл А.	Экономическая свобода товаропроизводителей	Мнение общества	Ответственность как необходимость ограничения экономической свободы для одного субъекта
Маршалл А.	Более трезвый и свободный выбор решения		Отсутствует

Продолжение таблицы 1

Толковый словарь рыночной экономики	Обеспечить лучшие возможности сбыта своей продукции	Портер М.	Конкурирующие силы простираются значительно дальше простого противоборства сил в отдельно взятой отрасли
	Удовлетворение разнообразных потребностей покупателей		
Оксфордский толковый бизнес-словарь	Достижение оптимального распределения товаров и услуг на рынке, по Парето, может принять самые несправедливые варианты распределения доходов	Оксфордский толковый бизнес-словарь	Возникает противоречие с политикой защиты чисто национальных интересов, тогда включается государственное регулирование рынка
Мнение общества	Конкуренция против окружающей среды	Портер М.	Совершенное использование ресурсов повышает производительность (ресурсосбережение)
Мнение общества	Конкуренция оказывает отрицательное влияние на развитие социальных программ	Портер М.	Рост производительности экономики невозможен без наличия образованных, здоровых, защищенных, обеспеченных приличными жилищно-бытовыми условиями, мотивированных рабочих: соцпакет – это основной способ мотивации на рост производительности
Примечание: таблица составлена автором на основе обобщения трудов исследователей			

Но если помнить о противоречивости и сложности термина конкуренции в современном мире, то данное противоречие легко разрешимо и «основано на согласовании одновременно и социальных, и экономических целей», так как «рост производительности экономики невозможен без наличия образованных, здоровых, защищенных, обеспеченных приличными жилищно-бытовыми условиями рабочих, мотивированных осознанием открывающихся перед ними возможностей». Если мы сосредоточим основное внимание на инновациях и «конкуренции – работая при этом на рынок, а не против него» ...и не переложим «бремя расходов на другие социальные группы», то мы достигнем гораздо больше, чем какая-либо социальная программа» [8, с.34-35].

Но сравнивая определения конкуренции, данные ей разными авторами, можно сделать вывод об их многозначности и противоречивости (табл. 1).

Схемы взаимодействия рыночного саморегулирования с рыночно ориентированным поведением участников рынка, разработанные профессором Ларионовым [9], с небольшими авторскими дополнениями, позволяют наглядно представить механизм влияния на развитие рынка как однобокого толкования термина «конкуренция», так и многослойной версии практического понимания этого термина игроками рынка.

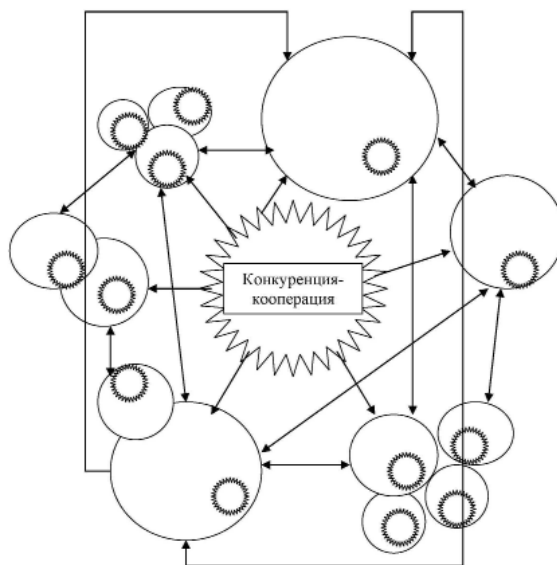
Второй вариант схемы возникает при осознании участниками рынка, что конкуренция – это не только состязательность, но и сотрудничество (рис. 1). Здесь рынок представляет не стихийное противоборство участников рынка, а более структурированную систему, которой государству гораздо удобнее управлять. Отражение в сознании участников рынка более полной версии понятия «конкуренция» может позволить им найти выход из кризисной ситуации.

Научный анализ термина «конкуренция» в системе функционирования ее многозначных и противоречивых составляющих является тем фундаментом, на котором строится дальнейшее исследование понятия «конкурентоспособность». Исходным пунктом исследования должно стать четко выраженное определение категории «конкурентоспособность», которое так же сложно и противоречиво как термин «конкуренция» и сам рынок. Чем выше уровень конкуренции и больше степень предпринимательской активности, которая обеспечивается свободой рынка, тем выше конкурентоспособность.

Сравнивая определения конкурентоспособности, данные разными авторами, можно сделать вывод, что они так же многозначны и противоречивы как и у термина «конкуренция» (соотношение 1).

Конкурентоспособность на уровне страны – это не разовая, кратковременная прибыль ее субъекта. Чтобы доход принес выгоду всему обществу, необходимо учитывать не только его продолжительность, но и наличие качественных характеристик, которые могли бы благотворно влиять на развитие всего общества.

Конкурентоспособность = способность к соревнованию, + способность к борьбе, + способность к состязанию, + способность к соперничеству, – способность к сотрудничеству, – способность к объединению, + способность вести свою деятельность в отсутствие госрегулирования, – способность вести свою деятельность в присутствии монополий и госрегулирования во имя госинтересов, + осознание взаимовлияния большинства, – независимость (незаметность, бесполезность) меньшинства, + способность вести свою деятельность в условиях экономической свободы, – способность вести свою деятельность ответственно, осознавая необходимость ограничения экономической свободы для одного субъекта, + способность к организации лучшего сбыта и удовлетворения потребностей, – способность к распространению интересов дальше отрасли, + способность к ресурсосбережению, – способность к нанесению вреда природе, + способность к мотивации на рост производительности, – способность к отторжению социального пакета, + способность к соперничеству старого с новым [1].



- многозначность термина конкуренции;
- ◉ отражение в сознании участниками рынка многозначности термина «конкуренция»;
- ↔ взаимодействие участников рынка;
- ← проекция многозначности термина в сознании (головах) участников рынка.

Рисунок 1 – Авторская редакция схемы взаимодействия участников, основанная на термине «конкуренция-кооперация» и всей его многозначности

Поэтому ключевое слово для определения конкурентоспособности – наличие цели у субъектов конкуренции и их ответственности за удовлетворение интересов общества. Способность к конкуренции в чем? Быть первым – по какому критерию? **Конкурентоспособность должна иметь цель, значимую для общества.**

Конкурентоспособность страны – это сложный и нелинейный процесс, который может описываться рекурсивной формулой (2):

$$КТ^0 \rightarrow K^0 \rightarrow РКТ^1 \rightarrow K^1 \rightarrow ПКТ^1 \rightarrow K^2 \rightarrow РКТ^2 \rightarrow \dots \rightarrow \lim КТ, \quad (2)$$

Причем, $K^0 < K^1 < K^2$, если ПКТ определены верно. А также $РКТ^1 < РКТ^2$, если обеспечена добросовестная конкуренция, где:

KT^0 – конкурентоспособность субъекта конкуренции на момент вхождения на рынок;

K^0 – интенсивность конкуренции на момент вхождения на рынок;

РКТ – реальная конкурентоспособность на 1 и 2 этапах развития конкуренции;

ПКТ – прогнозируемая конкурентоспособность на 1 и 2 этапах развития конкуренции;

$\lim KT$ – предельная конкурентоспособность в данном секторе рынка или на имеющемся уровне технологий.

Как видно из формулы (2), при обеспечении добросовестной конкуренции главное условие её роста – необходимость **прогнозирования конкурентоспособности и возможность управлять ее ростом.**

Поэтому определим формулу управления конкурентоспособностью, где $K_{\text{укт}}$ – коэффициент управления конкурентоспособностью:

$$K_{\text{укт}} = 1 - \left| \frac{\text{ПКТ} - \text{РКТ}}{\text{РКТ}} \right| \quad (3)$$

Чем ближе коэффициент управления конкурентоспособностью $K_{\text{укт}}$ к единице, тем ближе прогнозируемая конкурентоспособность к реальной, тем вернее удалось предпринимателю предугадать или сформировать реальную конкурентоспособность и потребительский спрос.

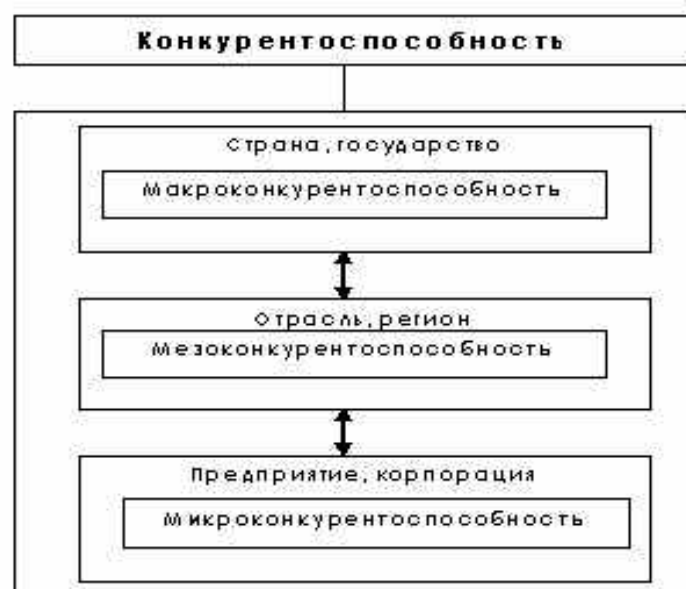


Рисунок 2 – Авторская редакция структуры конкурентоспособности согласно макро-, мезо- и микроуровням экономики

В развитых странах государство и рынок, дополняя друг друга, делят между собой функции управления экономикой. В современных условиях государство непосредственно воздействует на рынок, используя рыночные и плановые методы регулирования экономики. Исходя из этой посылки, следует дать новую авторскую трактовку конкурентоспособности, подчеркнув конкретную сторону – регулируемую роль государства в экономике.

Конкурентоспособность можно характеризовать как совокупность конкретных экономических отношений, которые складываются между объектами и субъектами рынка в процессе минимизации затрат со стороны производителя и потребителя в условиях сочетания и использования рыночных и плановых методов регулирования социально-экономическим развитием национальной экономики.

Далее рассматривается авторская редакция структуры конкурентоспособности на основе обобщения трудов исследователей, которая исходит из известных трех уровней экономики: макро-, мезо-, микро (рис. 2).

Решение задачи повышения конкурентоспособности Казахстана во многом зависит от ее верной оценки (табл. 2)

Таблица 2 – Изменение рейтинговых оценок Казахстана в зависимости от количества стран в рейтинге и смены методик

Количество стран в рейтинге	Год	GCI-8 2005 год		GCI-9 2006 год		GCI-9 2007 год	
		место	баллы	место	баллы	место	баллы
-1-	-2-	-3-	-4-	-5-	-6-	-7-	-8-
117	2005	61	3.77	51	-----		
125	2006			56	4.19		
121(122)	2006					58	----
122	2006			50	4.26		
131	2007					61	4.14
Примечание - таблица составлена автором на основе [10]							

Наибольший разброс в цифрах приходится на 2006 г., когда не только изменилась методика расчета, но и количество стран в рейтинге. Но авторы методики GCI 9 предлагают сравнивать 2007 г. с 2006-м только относительно рейтинга из 131 страны, т.е. 61-е место с 50-м: позиция Казахстана снизилась на целых 11 мест. Но данные этих рейтингов несопоставимы с количеством стран, входящих в рейтинг.

А это значит, что авторы методики снизили потенциальную возможность притока новых инвестиций в Казахстан и престиж республики в мировом сообществе. Поэтому, по мнению автора, необходимо:

- при изменении количества рейтингуемых стран пересчитывать общий рейтинг не только за прошлый год, но и за более долгий период (3-5 лет);
- при изменении состава рейтингуемых стран, при выходе стран из листинга, возможно, следует оставлять их показатели в неизменном виде на протяжении нескольких временных периодов, чтобы не сбивались оценки у оставшихся стран. А при включении в листинг новых стран четко разделять оценки рейтингов не только по годам, но и по составу рейтинга на как можно более длительный период;
- при пересчете рейтинга обязательно указывать не только место, занимаемое страной, но и ее значение в абсолютной величине, в баллах;
- создать свой независимый институт оценки на базе Центрально-Азиатского региона или стран СНГ;
- оценивать рейтинг Казахстана несколькими международными институтами, чтобы иметь возможность сопоставлений.

В целом анализ показал, что в новой методике GCI-9:

- увеличилось количество компонентов;
- добавлены показатели, оценивающие качество жизни в стране, конкурентоспособность личности и внедрение инноваций;
- улучшилось качество вопросов: конкретизированы вопросы общего характера, уменьшен риск предвзятости в субъективной оценке, теперь страны сравниваются по отдельным показателям с лучшим в данном индексе;
- увеличилось количество вопросов, составляющих индексы, они связаны в основном с областью права, в том числе и интеллектуального, коррупции и эффективностью управления на всех уровнях;
- четко отслеживается развитие методики в сторону увеличения опросных (мягких) данных. Это свидетельствует о необходимости доведения объективной информации, а порой и формирования мнения, адекватно отражающего реалии экономики у представителей казахстанской бизнес-элиты и иностранных компаний, участвующих в опросах ВЭФ.

Анализ нового набора критериев GCI-9 в сравнении с GCI-8 показывает, что рейтинг Казахстана после введения новой методики расчета упал на 10 позиций (табл. 2, столбцы 3 и 5 первой строки) после того, как в рейтинг были включены показатели, отражающие уровень жизни. Поэтому ключевым

фактором роста конкурентоспособности Казахстана, по методике расчета ВЭФ, становится увеличение роли человеческого развития и конкурентоспособности личности. Учитывая непостоянство количества рейтингуемых стран, перспективу изменения методики, возможность влияния ее авторов на позиции рейтинга, актуальна задача новой научной разработки методики расчета конкурентоспособности страны в условиях современной экономики.

В целом, методика GCI-8 включает 15 позиций из 48 ячеек показателей авторской матрицы конкурентоспособности. Кроме того, авторами методики ВЭФ оставлены без внимания показатели конкурентоспособности личности, которая, как мы выяснили в главе I, является ядром всей конкурентоспособности.

Определим эффективность методики GCI-8: $15 / 48 * 100\% = 31\%$, а погрешность составит $100\% - 31\% = 69\%$.

Аналогично проведем анализ методики GCI-9, придерживаясь вышеприведенной логики распределения показателей. Определим эффективность методики GCI-9: $22 / 48 * 100\% = 46\%$, и погрешность составит уже $100\% - 46\% = 54\%$ в сравнении с 69% методики GCI-8. Методика GCI-9 более эффективна, чем методика GCI-8, но и она имеет существенные недостатки.

Поэтому предлагается авторский вариант интегральной матрицы показателей конкурентоспособности (ИМПКС).

Таблица 3 – Интегральная матрица показателей конкурентоспособности

Экономические уровни	Субъект/ Объект	Производительность	Инновации	Эффективность	Знание	Здоровье	Мотивация
-1-	-2-	-3-	-4-	-5-	-6-	-7-	-8-
МЕГА	Global	1.1 1.2	10.1 10.2	19	28	37	46
МАКРО	Страна	2.1 2.2	11.1 11.2	20	29	38	47
МЕЗО	Отрасль	3.1 3.2	12.1 12.2	21	30	39	48
	Регион	4.1 4.2	13.1 13.2	22	31	40	49
МИКРО	Предприятие	5.1 5.2	14.1 14.2	23	32	41	50
	субМИКРО	Подраз. пред-я	6.1 6.2	15.1 15.2	24	33	42
		Товар	7.1 7.2	16.1 16.2	25	34	43
		Личность	8.1 8.2	17.1 17.2	26	35	44
	ГЛ НКО	9.1 9.2	18.1 18.2	27	36	45	54
Примечание: таблица составлена автором							

Пункты с 1.1 по 9.1 третьего столбца отражают производительность труда на четырех экономических уровнях. Пункты с 10.1 по 18.2 – показатели уровня инноваций, отражающие их количество и качество. Пункты с 19 по 27 отражают уровни эффективности – показатели рентабельности. В столбце 6 пункты с 28 по 36 – показатели уровня знаний. Пункты с 37 по 45 – отражают уровень здоровья, а с 46 по 54 – уровень мотивации.

Формула расчета уровня конкурентоспособности по интегральной матрице:

Показатель _{импкс} = Производительность 0,15 + Инновации 0,15 + Эффективность 0,1 + Знания 0,2 + Здоровье 0,1 + Мотивация 0,3.

Данная матрица может служить не только интегральным измерителем, но и системным мотиватором повышения конкурентоспособности на всех ее уровнях – от личности до страны.

Автор предлагает новый набор показателей, объединенных в интегральную матрицу конкурентоспособности ИМПКС, которые позволят избежать недостатков методики ВЭФ, а также помогут сформировать мотивацию и самомотивацию казахстанцев по росту не только их конкурентоспособности, но и предприятий, отраслей, регионов, страны.

Полученные результаты при правильном практическом применении помогут найти новые пути повышения конкурентоспособности. Авторская интегральная матрица позволит не только определить реальный уровень конкурентоспособности за прошлый период, спрогнозировать будущий, но и поднять его, способствуя росту влияющих на него факторов и выявляя причины спада.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 *The Concise Oxford Dictionary of English Etymology/ Edited by T.F. Hoad/ Oxford, New York/ Oxford University Press 1986. – P. 88.*
- 2 *Толковый словарь рыночной экономики. 2-е изд., перераб. и доп. – М., 1993. – 540 с.*
- 3 *Бизнес: Оксфордский толковый словарь: англо-русский. – М.: Прогресс-Академия, 1995. – 752 с.*
- 4 *Шумпетер Й. История экономического анализа. – С: Экономическая школа, СПГУЭиФ, Высшая школа экономики, 2004. – С. 714-715, 1282.*
- 5 *Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.*
- 6 *Маркс К. Капитал // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – М.: Политиздат, 1960. – Т.23. – 560 с.*
- 7 *Маршал А. Принцип политической экономии. – М., 1983. – Т.1. – С.65-80.*
- 8 *Портер Майкл Э. Конкуренция; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.*
- 9 *Мезоэкономика: учебное пособие; под ред. проф. И.К.Ларионова. 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2005. – С. 28.*
- 10 *Официальный сайт Всемирного мирового форума [Электронный ресурс] // <http://www.weforum.org/>*

Түйін

Бәсекеге қабілеттіліктің көпдеңгейлі ұғым ретіндегі анықтамасы бойынша өзекті және теория мен тәжірибенің жеткіліксіз қарастырылған сұрақтары осы мақалада сөз болады. Сонымен қатар қазіргі кезде елдің бәсекеге қабілеттілігі анықтамасына кешенді көзқарас мәселесі әлі шешілмеген. М. Портердің пікірінше, мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігі жеке бәсекеге қабілеттіліктердің жиынтығы емес. Олардың қосындысы, бірігуі сызықтық емес функция бойынша жүзеге асады. Бұл үрдісті қадағалау үшін бәсекеге қабілеттіліктің өсуі мен құлдырау факторларын және оны бағалау критерийлерін анықтау қажет.

Summary

The article deals with topical issues and insufficient-developed theory and practice to determine the competitiveness of a multi-level categories. Moreover, it is currently not solved the problem of a comprehensive approach to determining the competitiveness of the country. According to M. Porter, the competitiveness of the state is not the sum of individual competitiveness. Their addition, the connection is in nonlinear functions. And to keep track of this process, it is important to identify the factors of growth and decline of competitiveness, as well as the criteria for its evaluation.

УДК 330.567.2; 330.567.6; 330.146

ЖАКУПОВА А.А.,
ст. преподаватель
кафедры «Экономика»
КазЭУ им. Т. Рыскулова

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Установлено наличие проблемы в определении понятия «эффективность» и методики ее расчетов. Раскрывается сущность эффективности с учетом многообразия мнений и предлагается вниманию читателей авторское видение проблемы. Проводится анализ имеющейся на сегодня методологии определения эффективности и предложен оптимальный, с точки зрения автора, метод, учитывающий специфические потребности исследователя.

Ключевые слова: эффективность, рентабельность, управленческие решения, методология оценки бизнеса.

Современная стадия развития мировой экономики характеризуется и определяется такими процессами, как глобализация, появление общих для всего человечества проблем социального, техногенного и экологического характера, растущий дефицит сырьевых запасов и усиление на этой основе конкурентной борьбы, что, в свою очередь, приводит к резкому увеличению всевозможных рисков. Формируется все более открытая и доступная рыночная система, при которой выравниваются возможности получения финансовых результатов от использования одних и тех же инструментов, унифицируются требования к бизнес-структурам, все большее значение приобретает стандартизация бизнес-процессов и оценки деятельности предприятий.

С одной стороны, это предопределяет необходимость учета данных тенденций при разработке отдельных вопросов осуществления предпринимательской деятельности, приведение их в соответствие с общепринятыми требованиями. Ведь очевидно, что главным условием выживаемости, конкурентоспособности бизнеса и основным свойством любой предпринимательской деятельности является его эффективная рыночная деятельность, поэтому важно обеспечить понимание происходящих процессов всеми участниками рыночных отношений вне зависимости от уровня этого участия.

С другой стороны, все очевиднее проявляются интересы крупных инвесторов на внутренних и внешних рынках, что также способствует или вынуждает приводить в соответствие категории бизнеса и его оценочные критерии в единое русло понятий. Здесь приоритетом является именно стандартизация, во-первых, информационной базы о деятельности компаний, в качестве которой выступает финансовая отчетность и, во-вторых, методологии оценки бизнеса с позиций различных пользователей и сторон деятельности субъектов хозяйствования.

Одним из самых, пожалуй, важных критериев оценки деятельности и состояния предприятий является информация об эффективности бизнеса. На сегодня нет единого методологического подхода не только в расчетах оценки функционирования деятельности предприятий, но и в самом понимании категории эффективности деятельности. Кроме того, вопросы эффективности и определения ее уровня являются на сегодня одними из самых сложных и противоречивых, не имеющих однозначного решения как в науке, так и в практике. Большое разнообразие интерпретаций и методов решения данной проблемы позволяет сделать вывод о ее злободневности и недостаточной разработанности, что, в свою очередь, послужило причиной нашего интереса к этой теме.

Первый вопрос, который в связи с этим возникает, это – что же такое эффективность бизнеса? Большинство ученых и практиков сходится во мнении, что эффективность – это результативность деятельности предприятия, т.е. величина результата в сопоставлении с приложенными усилиями для достижения этого результата. Но весь вопрос и заключается в четком определении – что стоит за этими, казалось бы, простыми понятиями, что с чем должно быть сопоставлено, чтобы определить степень эффективности бизнес-деятельности.

Тем не менее, многие исследователи разделяют точку зрения, что есть две составляющие соотносимых сторон:

- 1) в качестве эффекта принимать либо объем производства (реализации), либо финансовый результат;
- 2) в качестве приложенных усилий принимать либо различные виды затрат, либо какие-либо ресурсы.

И вот здесь мнения расходятся как минимум по двум параметрам, а именно в части отнесения данных соотношений к категории эффективности вообще и, второе, в части определения конкретного наполнения данных соотношений показателями. Ведь не секрет, что одни и те же показатели рассчитываются по разным методикам и несут в себе различное экономическое содержание.

Итак, остановимся вкратце на этих разночтениях. Изучение научной литературы по данной проблеме показало, что есть целый ряд ученых, которые считают, что при расчетах эффективности необходимо использовать преимущественно показатели рентабельности, и выступают против использования формул расчета эффективности, где сопоставляются показатели производства (реализации) и затраты или ресурсы, или показатели оборачиваемости [1, с.5], считая эти показатели характеристиками не эффективности, а интенсивности использования ресурсов.

Соглашаясь с последним доводом, мы вместе с тем считаем, что эффективность как раз-таки предполагает наличие целого комплекса показателей, характеризующих деятельность предприятий с различных позиций. Нельзя определить эффективность только одной группой показателей, так как деятельность предприятия осуществляется сообразно имеющемуся у него потенциалу.

В свою очередь, данный потенциал в наиболее общем виде складывается из производственного, рыночного, финансового, кадрового и имущественного потенциалов. Так вот, эффективность деятельности предприятия как раз и означает эффективность реализации имеющегося у него потенциала. Соответственно, для определения эффективности функционирования предприятия необходимо оценить эффективность использования имеющегося потенциала в представленном выше разрезе, в том числе и при помощи показателей интенсивности использования ресурсов.

Рентабельность в данном случае выступает так, как и предполагается по определению, т.е. показателем доходности затрат или ресурсов. С другой стороны, в противном случае возникает резонный вопрос, зачем рентабельность еще называть и эффективностью. Иными словами, необходимо признать, что показатель эффективности не есть только рентабельность, это комплексный показатель, вбирающий в себя оценку всех сторон деятельности предприятия.

Далее, немало споров и разногласий возникает также и при определении основного критерия для расчета эффективности деятельности предприятия. А именно, большая группа ученых, в частности, Д.С. Синк, С. Эйлон, Б. Голд, Г.В. Савицкая, Ю. Сезанн и другие, основываясь на том мнении, что главной целью любого бизнеса служит максимизация доходов, считает необходимым при расчете показателей эффективности использовать получаемую прибыль. Наиболее емко данная мысль прозвучала в работе Г.В. Савицкой. Она пишет, что «...в качестве результата для оценки функционирования предприятия лучше всего подходит прибыль, получение которой является главной целью любого субъекта хозяйствования в условиях рыночной экономики» [1, с.6].

Шеремет А.Д., в частности, утверждает, что «чистая прибыль – основной показатель финансовых результатов предприятия, характеризующий его экономический эффект» [2, с.176].

Понятно, что предприниматель заинтересован в получении максимальной прибыли. Это отражено и в Законе РК «О частном предпринимательстве». Так как предпринимательская деятельность субъекта хозяйствования направлена на получение прибыли, то поэтому результатом деятельности предприятия в условиях рыночной экономики является прибыль.

Сегодня изменяются подходы к определению основной цели деятельности предприятия и у данного подхода к определению результата деятельности предприятия есть контрагенты.

В частности, Дудник Т.А. пишет: «... использование показателя прибыли для оценки результата деятельности промышленного предприятия явно недостаточно. Получение предприятием прибыли является результатом выпуска определенного количества продукции, нужной потребителю» [3, с.17]. Далее исследователь Дудник предлагает в качестве результата деятельности предприятия принимать объем продаж.

Так, исследователи Аксенова Н., Приходько Е. считают, что «основной целью деятельности компании является повышение рыночной стоимости бизнеса» [4, с.102]. Конечно, прибыль является фундаментом успешной деятельности предприятия. Иначе любое предприятие, не нацеленное на получение прибыли в качестве основной цели, не в состоянии выжить и развиваться в условиях нарастающей конкуренции. Прибыль позволяет предприятию выполнять свои обязательства перед государством, трудовым коллективом, создавать рабочие места, позволяет реализовывать социальные программы. Поэтому извлечение прибыли является очень значимой характеристикой результата деятельности предприятия.

В то же время мы считаем, что для характеристики результата деятельности предприятия использование только показателя прибыли было бы некорректным и недостаточным. Ведь у бизнеса могут быть совершенно разные стратегические цели и не факт, что, как утверждают вышеназванные авторы, максимизация прибыли является панацеей от всех бед и служит основой и предпосылкой любой другой цели. В самом далеком будущем действительно прибыль имеет конечное значение.

Однако, как в таком случае оценивать эффективность работы предприятия, которое находится на пути к этому «светлому» будущему и в текущий момент (который может оказаться довольно длительным) преследует совершенно иные цели, например, захват рынков любой ценой (допустим при наличии дешевых источников финансирования), на первое место выдвигаются объем производства и повышение качества продукции, прибыль планируется получать потом, в отдаленном будущем, когда установится повсеместный стойкий спрос. Или взять юридически самостоятельное и самодостаточное предприятие в составе большого холдинга, которому отведена роль центра затрат. Здесь также возникнет проблема оценки его эффективности с позиций полученных прибылей, а необходимость такой оценки представляется важным как для менеджеров холдинга, так и для управленцев самого предприятия, материальное благополучие которых поставлено в прямую зависимость от результативности их работы.

Многообразие целей – снижение себестоимости, расширение рынков сбыта, оптимизация структуры продаж и т.д. – предполагает формулу определения эффективности (исходя из постулата, что эффективность – это достижение цели). Соответственно, в зависимости от этого, мы предлагаем не ограничивать процесс определения эффективности деятельности соотношением только с показателями прибыльности, а использовать для этого более широкий круг показателей в зависимости от поставленных целей, так как результативность определяется именно степенью реализации этих самых целей.

Более того, эффективность сама по себе существовать не может, она имеет определенный смысл и необходимость постольку, поскольку эта информация нужна определенному кругу пользователей, например владельцам бизнеса, инвесторам, государству в лице различных органов, менеджменту предприятий, финансово-кредитным учреждениям, населению и пр. Очевидно, что интересы данного круга пользователей находятся в различных плоскостях, соответственно резонно предположить, что и эффективность их будет интересовать разная, точнее с разных позиций, что неминуемо приведет к различиям в формулах нахождения показателя эффективности. Так, например, владельцев бизнеса будет интересовать эффект максимизации доходов или доли рынка (или другое), инвесторов – эффект роста отдачи вложенного капитала, государство – эффект повышения налогооблагаемой базы и выполнения социальных программ, финансово-кредитные институты заинтересованы в росте заимствований и способности бизнеса покрывать долги и начисленные вознаграждения по ним, население, как потенциальный инвестор фондового рынка, заинтересовано в росте доходности и цены акций и т.д.

Таблица 1 – Варианты методики исчисления рентабельности затрат

Показатель	Предприятие 1	Предприятие 2
1. Общая сумма капитала, млн руб.	1000	1000
2. Собственный капитал, млн руб.	1000	500
3. Заемный капитал, млн руб.	-	500
4. Доля заемного капитала, %	0	50
5. Брутто-прибыль до выплаты % и налогов, млн руб.	250	250
6. Уплаченные проценты	-	50
7. Прибыль до налогообложения, млн руб.	250	200
8. Налог на прибыль и другие отчисления (30%)	75	60
9. Чистая прибыль, млн. руб.	175	140
10. Затраты по реализованной продукции, млн руб.	1250	1250
11. Рентабельность затрат, %:		
- по сумме брутто-прибыли до выплаты % и налогов (п.5 / п.10)	20	20
- по сумме прибыли до выплаты налогов (п.7 / п.10)	20	16
- по чистой прибыли (п.9 / п.10)	14	11,2
12. Рентабельность собственного капитала, % (п.9 / п.2)	17,5	28,0

Поэтому мы считаем целесообразным при определении степени эффективности функционирования предприятия исходить также и из категории пользователя, т.е. учитывать, для каких целей производится расчет данного показателя.

В качестве дополнительного довода можно провести анализ примера, приведенного в труде Г.В. Савицкой [1, с.14].

Автор таблицы №1 проводит анализ данных показателей и определяет, какое из двух предложенных предприятий работает лучше. Автор утверждает, что если судить по уровню чистой прибыли, то второе предприятие работает хуже, хотя на самом деле оно заработало столько же прибыли для всех заинтересованных сторон. Далее, на основании этого делает ошибочный, на наш взгляд, вывод о том, что уровень рентабельности затрат по каждому виду продукции должен определяться отношением брутто-прибыли от реализации продукции до выплаты процентов и налогов к затратам по реализованной продукции.

Мы же считаем, что данный пример как раз свидетельствует о том, что нельзя расчеты эффективности (в данном случае опосредовано через рентабельность) производить по единой методике, без учета категории пользователя и комплексного характера сути эффективности. Из таблицы №1 видно, что предприятие 2 работало лучше с позиции собственника и банкиров, ведь деятельность данной компании обеспечила доходность банку, а собственнику позволила вложить освободившиеся 500 млн руб. и получить дополнительный доход и если предположить, что собственник имеет возможность вложить эти деньги в аналогичный бизнес, то соответственно чистая прибыль возрастет в два раза и составит 280 млн руб. со всеми вытекающими из этого последствиями. Следовательно, в данном случае, для собственника представленного бизнеса важно определять эффективность через показатель рентабельности собственного капитала. В то же время нужно сказать, что для непосредственно самого менеджмента предпочтительнее определять эффективность данных предприятий посредством прибыли до выплаты налогов и здесь получается, что лучше сработало предприятие 1, о чем также свидетельствует и больший объем чистой прибыли, от размеров которой прямо зависит и размер личного вознаграждения менеджеров. Ошибка, по нашему мнению, заключается в том, что здесь предпринята попытка получить единую, универсальную, пригодную на все случаи жизни, схему определения эффективности, что, с нашей точки зрения, невозможно ввиду многокомпонентности данного показателя.

Более того, мы считаем возможным не согласиться с рядом авторов в части признания показателей рентабельности собственного капитала самым важным в экономическом и финансовом анализе [1, с.61]. Может оказаться, что в отчетном периоде данный показатель был достаточно высок, что позволило сделать вывод об успешности работы менеджмента, но он не раскрывает, какой ценой это было достигнуто. Вполне может случиться, что последствия такого «отличного» показателя скажутся уже в ближайшее время, и мы получим далеко не положительный эффект. Поэтому мы рекомендуем использовать именно комплексный подход в вопросе определения эффективности функционирования бизнеса.

Также в одном ряду с указанными проблемами в методике определения эффективности деятельности компаний и соответственно формировании системы управления этой эффективностью стоит и необходимость обеспечения сопоставимости анализируемых данных предприятий. Ведь очевидно, что только при условии соблюдения сопоставимости корректно сравнивать показатели различных компаний и можно делать адекватные, соответствующие действительности выводы об эффективности деятельности той или иной компании. В частности, можно отметить мнение ряда авторов [1, с.16], предлагающих при расчетах использовать не суммы полученных прибылей, а сумму положительных денежных потоков, в которых, как известно, будут учтены и начисленные амортизационные отчисления, как один из источников средств reinvestирования в бизнес.

Это связано с тем, что различные предприятия используют в своей учетной политике разные методы начисления амортизации – от равномерного до ускоренного, которые могут существенно влиять на доходность бизнеса и, соответственно, на эффективность деятельности компании. Поэтому необходимо иметь в виду, что при сравнении данных по нескольким предприятиям, для достижения сопоставимости этой информации, нужно, чтобы во всех предприятиях применялись одинаковые методы начисления амортизации, либо нужно учитывать объемы амортизации посредством денежных потоков.

Помимо указанных разночтений, расчет эффективности сопровождается еще целым рядом нерешенных проблем, связанных с различным толкованием, расчетами и разнообразием отдельных элементов и показателей деятельности компаний.

Так как степень изученности данного вопроса недостаточно высока, то часто возникают противоречивые ситуации, когда аналитики, используя различные варианты анализа и разнообразные показатели оценки одного и того же события или процесса, приходят к противоречивым выводам, порой даже взаимоисключающим. Это свидетельствует о том, что среди ученых и практиков нет единства в вопросах методологии анализа и интерпретации тех или иных показателей.

Одним из методов, позволяющих частично преодолеть данные погрешности, является метод комплексной оценки, предусматривающий создание системы показателей, которые в единой технологической и логической цепи позволяют получить определенное мнение об эффективности бизнеса. Однако и здесь существует большое множество вариантов, когда отдельные авторы предлагают свой набор показателей, и у каждого обоснованный и аргументированный метод формирования такой системы показателей.

Объем данной статьи не позволяет более подробно остановиться на отличительных особенностях имеющихся систем показателей оценки эффективности. Тем не менее, можно отметить, что одно свойство присуще практически всем этим методикам. Это единодушное мнение всех авторов данных систем о том, что количество показателей должно иметь разумный предел, это объективно связано с ограниченными возможностями человека к восприятию большого объема исследовательского материала. Кроме того, большое количество показателей зачастую может нести в себе противоречивую информацию, а порой и демонстрировать полярное различие тенденций.

По мнению большинства исследователей, это значительно затрудняет аналитическую работу и процесс принятия управленческих решений на базе такого анализа, что в действительности может иметь место.

Вместе с тем, мы считаем возможным использовать преимущества разработки как можно большего числа показателей, естественно соизмеряя с необходимыми по этому поводу затратами. Преимущество же заключается, как это ни парадоксально, в том, из-за чего данный метод признается не-

желательным, а именно, в возможных противоречиях, получаемых при таком способе анализа данных. Весь вопрос заключается в том, что необходимо выявить данные противоречия и найти причины их возникновения. Такой подход может подсказать решение, которое менеджеры ожидали меньше всего. Здесь можно привести условный пример: расчеты эффективности, произведенные с использованием специально разработанной системы ограниченного круга показателей, дали стройную и цельную картину результативности, а более глубокая и широкая детализация опосредовано, через, казалось бы, ненужные показатели, вплоть до расчетов в разрезе торговых агентов, может привести к выводу о коренном пересмотре структуры продаж по регионам.

Аналогично для решения задач по определению эффективности функционирования бизнеса служит еще один метод, а именно – рейтинговые оценки эффективности. Здесь также используется способ разработки системы оценочных показателей, на основе которых предприятиям присваивается определенный рейтинг, который, в свою очередь, служит информационным сигналом для пользователей об уровне эффективности бизнеса. Поэтому и здесь мы наблюдаем большую долю субъективизма в оценке деятельности предприятий.

Резюмируя нужно отметить, что проблема определения эффективности бизнеса и деятельности предприятий существует, также немаловажное значение приобретает необходимость управления данным процессом, а именно управления эффективностью.

Система оценочных показателей эффективности не может быть унифицированной для всех случаев, которые могут потенциально возникнуть. Это определяется разнообразием бизнеса по отраслевой принадлежности, по составу участников, по масштабам деятельности, по местонахождению и прочим характеристикам. Соответственно возникает необходимость в формировании общих принципов создания сбалансированной системы оценочных показателей в разрезе указанной классификации бизнеса. Разработка таких принципов позволит получить стройную и логически обоснованную систему оценки деятельности предприятий и достичь определенной степени сопоставимости аналитических данных вне зависимости от принадлежности к той или иной категории бизнеса.

На наш взгляд, такая система показателей должна классифицироваться по нескольким признакам и соотноситься с адекватными бизнес-группами. Так, например, то, что вполне может удовлетворить малый бизнес, совершенно не будет пригодно для среднего и крупного бизнеса и наоборот. Аналогично, не может система показателей, разработанная для одной отрасли экономики, в полной мере отвечать требованиям пользователей из другой отрасли. Также не может быть единых требований для самих пользователей такого рода информации. Все это говорит о том, что должна быть определенная классификация даже не системы показателей, а требований к таким системам показателей.

Наличие большого интереса среди ученых и практиков к решению данной проблемы позволяет надеяться на ее решение методом стандартизированных подходов посредством системы ключевых показателей.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 272 с.
- 2 Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. – Испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 416 с.
- 3 Леицанкина Е. Менеджмент качества: результативность и эффективность // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №11. – С. 65-73.
- 4 Дудник Т.А. Управление эффективностью промышленного производства в современных условиях (электронный ресурс): дис. канд. экон. наук: 08.00.05.- Н.: РГБ, 2003 (из фондов Российской Государственной библиотеки) [электронный ресурс] // <http://diss.rsl.ru/diss/03/0350/030350001.pdf>

Түйін

Тиімділіктің түсінігін және оның әдістерін талдайтын мәселелердің шешімі анықталды. Автор оқырмандарға осы мәселені шешудің бірнеше тәсілдерін ұсына отырып тиімділіктің мәнін ашып отыр. Бүгінгі таңда тиімділікті анықтайтын талдау жүргізіп, автор өзіне тән қажеттілікті қарастыра отырып оңтайлы шешім ұсынып отыр.

Summary

Existence of a problem of definition of concept of efficiency and technique of its calculations is defined. The essence of efficiency taking into account existing variety of opinions reveals and author's vision of a problem is brought to attention of readers. The analysis of methodology of definition of efficiency available for today is carried out and the method considering specific needs of the researcher is offered optimum, from the point of view of the author.

ОӘЖ 335.013(374)

ЖАКЕШОВА А.П.,

э.ғ.к., доцент АИУ, Шымкент,

ҚЫДЫРБЕКОВА А.С.,

магистрант ОҚМУ, Шымкент,

СИЯЗБЕКҚЫЗЫ Б.,

магистрант ОҚМУ, Шымкент

**БІЛІМ САЛАСЫНДАҒЫ ИННОВАЦИЯ: ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕ
ЖӘНЕ ИННОВАЦИЯНЫҢ ТИІМДІ ШАРТТАРЫ**

Аннотация

Білім саласындағы инновация тікелей оқу процесін ұйымдастыруға, бағдарламалар мен әдістемелерге енгізіледі. Өзгертулер педагогикалық қызметке, білім саласын қаржыландыру жүйесіне және сапасын бағалауға қатысы бар болуы мүмкін. Оқыту барысына енгізілетін жаңалықтардың көлемі үнемі салыстырмалы, бір күнде елдегі бүкіл білім жүйесін түбегейлі өзгерту мүмкін емес. Уақыт келе, ескірген білім беру әдістері және тәсілдері біртіндеп заман талабына сай жаңаларына ауыстырылып отырады. Әдетте, ең алдымен оқыту процесіне инновацияларды жекеменшік мектептер және оқу орталықтары енгізеді, бұл әдістеме нәтижелі баға алған сәтте, мемлекеттік білім мекемелері қолдана бастайды.

Негізгі сөздер: білім, инновация, халықаралық тәжірибе, оқу процесі, әдістеме, оқу бағдарламалары.

Жоғары білім алуға инновациялар - өзіне ұқсас емес, мүлдем жаңа әдістемелерді енгізу тәрізді салыстырмалы жаңарту (негізгі процесс бұрынғы күйінде қалады, тек оның кейбір жиынтықтары немесе бағыттары өзгереді). Бір оқу орнының шегінен тыс шықпайтын «жалған» инновациялар, ұсақ жаңалық енгізулер кездеседі.

Білім алу үшін жаңа ой-пікірдің бастапқы көзі ретінде әлеуметтік тапсырыс немесе жоғары сатыдағы ұйымның жарлығы, шетелдік тәжірибе, өзге оқу орындарының нәтижелі педагогикалық тәжірибелері, ғылыми өңдеулер қолданылады. Инновацияларға байланысты, оқу орнын техникалық және әдістемелік тұрғыда толық қайта жабдықтау талап етілуі немесе мекеме жұмысында шағын өзгертулер орын алуы мүмкін.

Жаңа енгізулер жергілікті болуы мүмкін, мысалы, тек бір ауданның ЖОО-сы жаңа бағдарламаға сәйкес тәжірибелік оқуға ауысады. Кей кездері инновация жоо бір ғана тобына енгізіледі. Бұл ретте, оқушылар мен ата-аналардың, оқу процесін стандартты оқу әдісімен емес, жаңа, тәжірибелік оқу әдісімен өтуге келісімдері болуы маңызды.

Осыған байланысты келесідей сұрақтың туындауы заңды құбылыс: қандай жағдайларда инновациялар барынша жоғары тиімділікпен іс-тәжірибеге нәтижелі енгізілуі мүмкін? Бұл сұраққа, шетелдік тәжірибені басшылыққа алып, нақты білім беру тәжірибесіне инновациялардың келесідей екі аспектісі енгізу арқылы жауап беруге болады. Екі аспект: құндылықты және енгізбелі. Батыстың ғылыми әдебиеттерінде инновацияны қарастырудың ерекшелігі білім беру және әлеуметтік өзгерістерді үздіксіз байланыстыру мәселелеріне, қолданбалы күрделі мәселелерге қызығушылық болып табылады. Білім саласындағы өзгертулердің туындау себептерін сараптай отырып, америкалық ғалымдар М. Фуллан және С. Штигельбауэр плюралистік қоғамда үнемі қоғам, бизнес, өндіріс тарапынан білім саласында инновациялардың туындауына себеп болатын, белгіленген деңгейде жоғары қысым орын алатындығын атап көрсетеді. Бұл ретте, олардың пікіріне сәйкес инновацияның екі аспектісін қарастыру маңызды: құндылықты (инновациялар кімге тиімді) және енгізбелі (инновациялық жобаны және оны жүзеге асыру тәсілін ойлап саралау шынайылығы). Осы аталған аспектілерді ескере отырып, орын алуы мүмкін нәтижелердің төрт түрін бөлуге болады.

I Түр (ИӘ, ИӘ) – бағдарламаның техникалық және технологиялық тұрғыда сапалы өңделгенін, іс-тәжірибеге енгізілгенін және оның тиімділігі құндылық аспектісіне сәйкес өте жоғары бағаланғанын білдіреді.

II Түр (ИӘ, ЖОҚ) – жоспарланған және техникалық тұрғыда жақсы өңделген инновациялық бағдарламаға жатады, бірақ қандайда бір себептерге байланысты іс-тәжірибеге енгізілмеген.

III Түр (ЖОҚ, ИӘ) – орын алуы мүмкін нұсқалар: а) өзгертулер тиісті шамамен техникалық тұрғыда өңделмеген, б) инновациялар енгізілді, бірақ олардың құндылығы жоғары болмай шығып, жағымсыз нәтижелерге жетеледі, бұл көбінесе инновацияны мақұлдау кезінде орын алған сапасыз өндеулермен және шамадан тыс асығыстық жасаумен байланысты.

IV Түр (ЖОҚ, ЖОҚ) шын мәнінде позитивті болып табылады. Нашар өңделген және жеткілікті сараланбаған инновациялардың білім беру тәжірибесімен жоққа шығарылуы және енгізуге жатпауы орын алса, бұл жағдай осы түрге тән. Уақытша және ресурстық шығындарға қарамастан, нәтижесінде бұл бағыт ескіден бас тарту негізінде жаңа конструктивті инновацияларға жетелейді. Американдық ғалымдар М. Фуллан және С. Штигельбауэр тап осы бағыт, өткен ғасырдың алпысыншы жылдарындағы америкалық білім беру саласына тән болғанын атап көрсетіп отыр. Жалпы, зерттеушілер көз жеткізіп отырғанындай, білім саласына инновацияларды енгізу барысында, сипаттамалы екі негізгі мәселе кездеседі: өзгертулердің заңдылығы және теріс ұғым, яғни көбінесе қажеттілікті елемей, себебі іс жүзінде олар бастапқы кездегідей маңызды емес болып шығады.

Инновациялардың осы көрсеткіштерімен бірге, құндылық және техникалық зерттеу тәрізді басқа да бірқатар көрсеткіштерді жіктеуге болады, атап айтқанда, қызметкерлердің инновацияларды енгізуге даярлығы. Тәжірибешілердің кездесетін негізгі қиындықтары, бұл: енгізудің балама сұлбасын өндеуге мүмкіндіктің болмауы; техникалық және технологиялық күрделі мәселелер; зерттеулердің және өзгертулерді басқару қабілетінің жеткіліксіздігі; инновация функциясын дамытудың пікірталасты сипаты. Ғалымдар жоғары оқу орны қызметкерлерінің инновацияларды енгізуге дайындығы болмаған жағдайда, инновациялық қызметтің заңсыздығы туралы қорытынды жасайды. Саналы ұсыныс-пікір дайындау және оларды нақты іске асыру шетелдік педагогикаға инновациялық білім беру қызметіне кең көлемде талдау жүргізу ұмтылысы тән. Инновацияларды, олардың істен шығу себептерімен бірге енгізу туралы шешім қабылдаудың өзара тәуелділік мәселесі, іс жүзінде тек нақты жоо басқару деңгейіне ғана емес, сонымен бірге жалпы білім саласын қамту деңгейіне де қатысы бар. Мемлекет деңгейінде айқындалған және білім беру процесінің барлық субъектілеріне ұғынықты инновацияның құндылығы, олардың енгізу бағдаржолынан бастап технология деңгейіне дейін ашылып, университеттік профессормен техникалық тұрғыда зерттелуі нақты білім беру тәжірибесіне тиімді енгізуге мүмкіндік береді.

Осы инновациялардың басым бөлігі бүгінгі күні Қазақстан Республикасының білім беру

тәжірибесіне нақты енгізілді және жақсы өңделген теориялық базасы бар. Сонымен қатар, стандарттарды өңдеу бойынша қозғалыс аясында туындаған көптеген инновациялар, өміршең болмай шықты, себебі университеттік теориялық зерттеулер нақты ЖОО тәжірибесінен қол үзіп қалды, сонымен бірге өзгертіп қайта құрушылар өз қызметтерін жобалау кезінде келесідей маңызды сұрақтарға жауап бере алмады: білім неге бағытталған? Біз адамның және қоғамның қандай түрін шығаруды көздейміз? Бізге көзделген нәтижеге қол жеткізу үшін оқу процесін ұйымдастырудың және оқытудың қандай әдістері қажет? Қандай білімнің құндылығы мейлінше жоғары? Осының бәрі ІІІ Түрдің көрнекті сипаттамасы болып табылады, яғни техникалық және технологиялық тұрғыда жеткілікті сараланбаған инновациялардың ЖОО жұмысының тәжірибесіне енгізілмеуі. Өзгертулер не үшін жүргізіледі?

Зерттеушілер білім саласында инновациялық өзгертулер туралы шешімдер үкіметтік деңгейде қабылдануы тиіс болған сәтте, білім саласында, «қалыптасқан жүйені өзгерту кәсіпкерлігінде» инновацияларды ұсыну мәселесінде үкіметтің рөлі едәуір жоғары екенін көрсетеді, бұл ретте білім беру процесінің қалыптасқан жүйесін өзгертуді жобалаушы-сарапшылардың біліктілігі жоғары болуы маңызды. Сонымен қатар білім беру процесінің қалыптасқан жүйесін өзгертуді ұсынатын, өңдеушілердің саяси мүдделерді немесе мансапты жиі көздеуі, асығыс және жеткілікті сараланбаған шешімдердің қабылдануына жетелейді. Осыған байланысты, республикалық, жергілікті жоо тәрізді өзге де оқу орындарында да инновациялардың жобасына назар аударуды нығайту қажет, инновациялық процестерге тұрақты түрде мониторинг жүргізу талап етіледі. Инновацияларды тиімді енгізудің тағы бір шарты ретінде оларды ұсыну (жобалау) деңгейін атауға болады.

Тағы бір күрделі мәселе бір инновацияны енгізу қажеттілігін елемеу және іс жүзінде маңыздылығы бастапқы кездегідей емес өзгесін артық санау болып отыр. Бұл мәселеге сәйкес М. Фуллан келесідей мысал келтіреді. Білім саласын қамтыған қазіргі таңдағы инновациялардың басым бөлігі ептіліктердің және дағдылардың жеке тұлғалық және әлеуметтік емес, когнитивтік (академиялық) инновацияларды дамытуға бағытталған. Когнитивтік (академиялық) инновациялар барынша нақты, оларды енгізу және өлшеу жеңіл және өзінің тағайындалуы бойынша адамның әрі қарай өмір сүруі үшін маңыздылығы жоғары. Ал демократиялық қоғам үшін маңызды орны бар жеке тұлғалық, тұлғаралық және әлеуметтік қатынастар және дағдылар білім беру процесін жобалау барысында саясаткерлердің басымды ұстанымы болмайды және тиісті назар аударылмайды.

Осылайша, бұл жағдайда, біз маңызды инновациялардың қажеттілігін елемеуді және жалпы қоғамды дамыту үшін маңыздылығы іс жүзінде жоғары болып саналмайтын басымдылықтарды кездестіреміз. Сонымен, білім саласын өзгертудегі күрделі мәселелерді қарастыра отырып, шетелдік ғалымдар инновация тек инновацияны енгізу үшін ғана жүргізілмеуі тиіс екен атап көрсетеді. Инновациялық жаңалықтарды енгізу нәтижесінде қандай құндылықтар қалыптасатындығын, нәтижесінде кім ұтатындығын, басымды ерекшеліктері қандай, олар қаншалықты қолжетімді, әлеуетті өзгертулердің қай саласы жеткілікті бағаланбайтындығын ескеру қажет. Мұның бәрі білім саласындағы инновациялық процестердің нәтижелерін және себептерін тиянақты сараптау қажеттілігімен тікелей байланысты.

Ғалымдар бірінші кезектегі инновация, негізгі ұйымдастырушылық қағидалардың бұзылуына жол бермей, оқышылар мен оқытушылардың өз рөлдерін орындау тәсіліне елеулі өзгерту енгізусіз білім арудың тиімділігі және нәтижесі жоғары болуын көздейтінін, ал екінші кезектегі инновация жаңа мақсаттарды, құрылымды, рөлдерді қамту арқылы мекеме қызметінің негізін түбегейлі өзгертуге бағытталғанын ерекше атап көрсетеді. Өткен ғасырда білім саласындағы өзгертулердің басым бөлігі білім сапасын арттыруға бағытталған бірінші кезектегі мәселе болған, қазіргі таңда мұның орны бар. Екінші кезектегі өзгертулер, әдетте, сәтсіз аяқталған, себебі оқытушылар мен басшылық тарапынан келіспеушіліктер орын алды және олар объективті жағдайға мүлдем өзгертуге және бейімделуге мәжбүр болды. Сонымен, жалпы білім жүйесі елеулі өзгертулерге ұшырамады.

Тоқсаныншы жылдардан бастап, ЖОО мәдениетін және ұйымдастырылуын өзгертумен, оқышылар мен оқытушылардың рөлдерін және міндеттерін қайта қалыптастырумен байланысты, екінші кезектегі өзгертулердің мән-мағынасы жоғарылады. Оларға мыналар жатады: құндылық, техникалық тұрғыда зерттеу; қызметкердің өзгертулерге дайын болуы; күрделі мәселені шешу, ұсыныс беру (жобалау) дейгейіне бейімделу; инновациялардың сипаты.

Біріншіден, құндылықтар тиянақты анықталған және нақты қалыптастырылған. Негізгі құндылық – студенттерді әрі қарай оқып зерделеу немесе еңбек жолын құру бойынша өз бетінше негізделген таңдау жасауға жағдай жасау және үйрету. Кәсіби даярлық аясында енгізілген барлық инновациялар, оның ішінде жаңа негізді оқу жоспары, ақпараттық жұмыс, кәсіби бейімділік, қорытынды рейтингтің жаңа үлгісі, муниципалды білім желісі аталған құндылықты жүзеге асыруға бағытталған.

Екіншіден, кәсіби даярлықтың әрбір құрамы техникалық және технологиялық тұрғыда толық зерттелген және басқарудың барлық деңгейінде, атап айтқанда, мемлекеттік, аймақтық, муниципалдық білім орындарының тәжірибесіне оны енгізу тетіктері қамтамасыз етілген. Білім беру процесінің барлық субъектілерінің ұстанымына сәйкес инновацияларды енгізуге жүргізілетін мониторинг нақты іс-тәжірибенің қажеттілігіне және мүмкіндігіне дер кезінде назар аударуға және қажетті түзетулерді жүзеге асыруға ықпал етеді.

Үшіншіден, инновацияларды енгізуге қатысты уәждемені және қарсы тұруды алып тастау бойынша педагогикалық кадрлармен жұмыс жүргізу ақпараттық жұмысты қамтиды: кең ауқымды оқырмандарға арналған кәсіби педагогикалық басылымдарға, бұқаралық ақпарат құралдарына жаңалықтар жариялау, Білім және ғылым министрлігінің ақпараттық хаттары және т.б.; Қазақстан Республикасы субъектілерінің басшылары үшін семинар-кеңестер, даярлық курстары және т.б.

Төртіншіден, инновация нақты күрделі мәселені шешуге бағытталған: оқушының өз мүмкіндіктерін және келешегін бағалауға дайындықсыздығы, әрі қарай оқуға немесе жұмыс атқаруға негізді таңдау жасау тәжірибесінің тапшылығы.

Сараптау нәтижелері көрсетіп отырғандай, білім беру тәжірибесіне инновацияларды тиімді енгізу үшін жоғарыда аталған шарттарды қамтамасыз еткен жөн. Осылайша, өз табиғаты және нәтижесі бойынша инновация бейтараптылық емес, оларды жобалауға тек білім саласы ғана емес, саясаткерлер, сонымен бірге жеке тұлғалық факторлар эсер етеді. Кез келген инновация, оны енгізудің нәтижесінде орын алған өзгертулерді ескеру арқылы сарапталуы тиіс, себебі өзгертулердің барлығы дамуға жетелемейді. Сондықтан білім жүйесіндегі инновациялардың мән-мағынасы жаңа енгізулерге сәйкес, нақты жағдайда туындаған мақсаттарды, құндылықтарды, нәтижелерді өзара байланыстыру арқылы зерттелуі тиіс. Инновациялардың позитивті тәрізді жағымсыз нәтижелерін де айыра білу, соның негізінде білімді әрі қарай дамытуды болжау қажет.

Инновациялық процесте, мысалы, ЖОО және кәсіпорындардың өзара әрекеттесу жүйесін құру маңызды болып табылады. Бүгінгі күні көптеген компаниялар кадрлардың күрделі мәселесіне, кәсіпорынды басқару және технологиясын жетілдіру қажеттілігіне тап болды, олар көбінесе ЖОО рейтингісіне, олардың бағыт-бағдарына, оқыту бағдарламаларына, зерттеу және өңдеу нәтижелеріне барынша назар аударады. ЖОО компаниялармен өзара тығыз қарым-қатынасы мамандарға қойылатын қазіргі таңдағы талаптарды айқындауға, заман талабына сай техникаларды, технологияларды меңгеру білімін қамтитын оқу процесін ұйымдастыруға ықпал етеді. Студенттердің өндірістік тәжірибені кәсіпорындарда өтуі теориялық дайындыққа қосымша, студенттерде тәжірибелік дағдыны игеруге, қазіргі таңдағы технологиялардың қарқынды даму үстіндегі нарығының талаптарын меңгеруге мүмкіндік береді. Білім саласына қолдау көрсету үшін іс-әрекеттерді біріктіру қажеттілігі жаңа ақпараттық және коммуникациялық технологияларды қарқынды дамытумен байланысты, білім саласының қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін мемлекеттік, ведомстволық, бизнес-құрылымдардың және қоғамдық мекемелердің іс-әрекеттерін біріктіру және бірнеше жалпы міндеттерді шешу қажет екені мәлім болды:

- қаржылық;
- әкімшілік;
- мазмұндылық.

Мемлекеттік ведомстволардың рөлі мемлекеттік ведомстволар (республикалық және аймақтық білім орындары)

- бюджеттік қаржыландырудың бағыттарын айқындайды (инфрақұрылымның дамуы, педагогикалық процеске қатысушылардың біліктілігін арттыру, мультимедиялық және интернет ресурстарын құру)

- педагогикалық процеске қатысушылардың инновациялық қызметтеріне қолдау көрсету үшін жағымды әкімшілік шарттарды құрады (заман талабына сай технологияларды (Қытай, Малайзия) қолданатын тәжірибелік ЖОО құру)

Бизнес-құрылымдардың рөлі бизнес-құрылымдар (олардың өзара әрекеттесуіне негізделген кеңестік мәжілістер)

- білім саласында ақпараттық және коммуникациялық технологияларды дамытудың техникалық беталысы бойынша шешімдер қабылдау үшін ұсыныстар дайындайды (қашықтан оқыту, озық және сымсыз технологиялар, мультимедиялық және интернет ресурстар)
- коммерциялық емес мекемелердің сынақ жобаларын жүзеге асыру үшін қаражат бөледі, олардың нәтижелері жалпы ұлттық деңгейде қолданылуы мүмкін (Бразилия, Ұлыбритания, Германия, Ресей, АҚШ).

Біздің міндетіміз әлемнің әр түрлі елдерінің үкіметімен және білім жүйесінің өкілдерімен бірлесіп, компьютерлік және коммуникациялық технологияларды пайдаланудың тиімді әдістерінің көмегімен білім сапасын арттыруға ықпал ету.

Мақсаттарымыз қандай?

- студенттердің өз бетінше оқу жұмысын жақсартуға қолдау көрсету және экономиканың шарықтау нәтижелі қызмет ету үшін білімге негізделген, қажетті дағдыларды дамытуға көмектесу

Экономикада нәтижелі табысқа қол жеткізу үшін қажет, білімге негізделген келесідей дағдыларды меңгеру маңызды:

- компьютерлік сауаттылық
- жоғары деңгейде саналы ойлау дағдылары
- күрделі мәселені шешу
- қарым-қатынастың жақсы дағдылары
- командалардағы тиімді жұмыс
- заман талабына сай компьютерлік және коммуникациялық технологияларды қолданудың жаңа модельдеріне қолдау көрсету
- маңызды технологиялық салаларда зерттеулерді және университеттердің оқу жоспарларын жаңалауды жылдамдату
- технологиялық дағдыларды және саналы ойлау дағдыларын дамытуға қолдау көрсету.

Резюме

В статье рассматриваются международная практика инновации в сфере образования и формирования выгодных условий для инноваций. Наряду с этим указано на преимущество прямого внедрения инноваций в организацию учебного процесса, в программы и методики сферы образования.

Summary

The article examines the practice of international innovation in education and favorable conditions for innovation. Along with that article indicates direct introduction of innovations in the educational process, programs and methods.

ОӘЖ 338.173:658.800 92

АЗРЕТБЕРГЕНОВА Г.Ж.,

Қ.А. Ясауи атындағы ХҚТУ

«Экономика» кафедрасының меңгерушісі,

э.ғ.к., аға оқытушы

МАҚТА-ТОҚЫМА КЛАСТЕРІНІҢ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ҮЛГІСІН ДАМУДЫҢ ЖАҢА СЕРПІНІ

Аннотация

Қазақстандағы мақта-тоқыма кластерін дамытудағы мақта өндірісінің барлық сатылары қамтылған. Отандық өндірістегі қолданылатын және сыртқы нарыққа сапалы мақта талшығын шығару үшін, шитті-мақтаның өнімділігін арттырудың тиімді жолдары қарастырылған.

Негізгі сөздер: мақта-тоқыма өндірісі, шитті мақта, дайын өнім, мақта өнімділігі, отандық өндіріс, артаратандыру.

Қазақстанда мақта өндірісі ауыл шаруашылығындағы өсімдік шаруашылығының едәуір дамыған салаларының бірі. Оның даму деңгейіне өндірістің жалпы көлемі ғана емес, сонымен қатар әрбір мақта егуші шаруашылықтың алатын табыс көлемі де тәуелді болады. Шитті-мақта өндірушілердің де, өңдеушілердің де негізгі міндеті шитті-мақта өндірісінің көлемін ұлғайтуға негізделген.

2012 жылдан бастап Қазақстан Ресей және Беларусь Кеден Одағының кеңістігінде мақта-тоқыма өндірісінің шикізаты Қазақстанның оңтүстігі мақта талшығын өсіретін жалғыз аймақ болып саналады.

Қазіргі кезеңде Қазақстандағы барлық салалар сияқты ауыл шаруашылық саласы шикізаттық емес бағытқа бет бұруда.

Шикізаттық емес секторларды дамыту мақсатында Үкіметке Қуат тиімділігінің кешенді жоспарын жасалып, қазіргі уақытта осы бағытта жұмыстар жүзеге асуда.

Ауыл шаруашылығындағы еңбектің өнімділігі 2014 жылға қарай 2 есе, ал 2020 жылға қарай 4 есе өседі. Аграрлық секторға мемлекет 130 миллиард теңгелік несие ресурстарын бөлуде.

Бұл ауылдық жерлерде 20 мыңнан астам жұмыс орындарын ашуға мүмкіндік береді, жүз мыңнан астам ауыл тұрғындарының кіріс көзіне айналады. Бұлардың барлығы сабақтас салаларда ауыл шаруашылық, машина жасауда, химия және тамақ өнеркәсібінде, жемшөп өндірісінде, техника жөндеуде өндірісті ұлғайтуға қозғау салады.

Біздің экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігі қуат шығындарын азайтуды қамтамасыз ететін тиімді технологияларға негізделуі керек деп атап көрсеткен болатын Елбасы Н. Назарбаев өзінің халыққа Жолдауында [1].

Біріншіден, Оңтүстік Қазақстан облысында мақта өсіруші шаруашылықтар оны өндіруден үлкен табыс табуға мүмкіндік алса, екіншіден, мақта өңдеуші кәсіпорындар өз зауыттарының өндіріс қуаттылығын толық жұмыспен қамтамасыз ете алады. Ал, бұл өз кезегінде, мақтаның жалпы өнімінің артуы табыс табуға жетелейді.

Шитті-мақтаның шығымдылығын ұлғайту, оның жалпы өнімін әлемдік өнімділікке жеткізу үшін тұқым себу, сүдірге жыртудан басталып, өнім жинаумен аяқталатын ғылымға негізделген агробиологиялық шараларды уақытылы өткізу қажет. Жер өңдеудің дұрыс жүйесі мақтаның ерте әрі толық дер кезінде көктеуіне және өнім шығымдылығының көбеюіне оң әсерін тигізеді. Бірақ, негізгі көктемгі мақта шитін егудің алды жер өңдеу жұмыстары әрбір мақта егуші ауданның жер қыртысы, жердің тұздылығы мен ауа райы жағдайлары ескеріп, жүзеге асыру қажет [2].

Жалпы облыс бойынша пайдалылық деңгейі 2010 жылы 7,9%-ға өскен, ал 2009 жылы 17,7% өскенін көрсетті.

Мақтаның өнімділігін арттыру мен оның сапасын көтеру көптеген факторларға, генетикалық мүмкіншіліктері мол, жаңа отандық сұрыптарды өндіріске енгізу, бәсекеге қабілетті етуде пісіп жетілу мерзімі 121-124 күн, талшықтарының ұзындығы 33,5-34 мм. Пахтаарал-3044, 3031 және М-4005 жаңа сұрыптар Оңтүстік Қазақстан облысында аудандастырылды [3].

Нарықта мақта саласын дамыту, оның тиімділігін көтеру және әлемдік экономикалық қауымдастыққа енгізу үшін, тоқыма және тігін өнеркәсібі дамыған елдермен біріккен кәсіпорындар ашу, жетекші мақта егуші Мақтаарал, Сарыағаш және Отырар аудандарында мақта өндірісінің дамуы негізінде, еркін экономикалық аймақ құру қажеттілігі туындады.

Түркістан ауданында орналасқан «Тұран» шаруа қожалығында 2011 жылы израильдік әдіспен 30 гектар жерге мақта өсірілген. Бұл жерге кеткен шығынның көлемі бұрынғы әдістерге қарағанда 2,5 есе арзанға түсті (1-кесте).

Тамшылатып суару әдісінде, мақта үшін тереңнен сүдіргі салудың қажеті жоқ, себебі сүдіргіні ылғалдылықты сақтау үшін салады, ал бұл әдіс ылғалдылықты үнемі сақтайды, әр талдағы мақта көсегі орта есеппен 18-20 дана, әр гектардан 38-40 центнерден өнім жинады. 2012 жылы бұл шаруашылық 500 га жерге мақтаны осы әдіспен егуді жоспарлаған.

Өңдеуші құрылымдарды басқарудағы жаңа әдістемелерді жүзеге асыруда, мақта өндірісінің өнімділігін арттыруда, израильдік тамшылатып суару әдісті қолданысқа енгізілгеннен кейін 2010 жылға қарағанда 2011 жылы таза пайда 30,4 мың теңгені құраған. Тереңдетіп сүдіргі салу және арам шөп шабығына кететін шығынның көлемі 100% азайған, мақта өнімділігі, мақта танаптарының көлемі артпаса да өнімділік 25 ц/га-дан 40 ц/га артты. Тамшылатып суару қондырғы құнының өтеу мерзімі 1 жыл.

2005 жылы ОҚО шитті-мақтаны тереңдетіп өңдеуде, мақта кластерін дамыту үшін, еркін экономикалық аймақ құрылды. ЕЭА арқылы шетелдік инвестициялар мен жаңа технологияларды көптеп тартуға қолайлы жағдай туындатты, ЕЭА өз жемісін толығымен 2012 жылы береді деп күтілуде. Соңғы 10 жылдың көлемінде ОҚО мақта өндірісінің көлемі, мақта танаптарын ұлғайту негізінде артты. 2007 жылы ОҚО 444 мың т., ал 2008ж. 320,6 мың т., 2011 жылы жалпы 324 мың т. шитті-мақта жиналды.

Кесте 1 – 2011 ж. «Тұран» шаруа қожалығындағы 30 га мақталықты тамшылатып суарудың тиімділігі

№	Агротехнологиялар	2010 ж. Жай әдіс	2011 ж. Тамшылатып суару әдісі	2011ж./2010ж. салыстырғанда %
1	Мақтаны себуге кететін шығын, мың тг.	440	440	-
2	Суаруға жұмсалатын шығын, мың тг.	390	450	13,56
3	Суарудан алынатын субсидия, мың тг.	234	90	38,5
4	Тереңдетіп сүдіргі жасауға кететін шығын, мың тг.	480	-	100
5	Жұмсалатын селитра шығыны, мың тг.	316	158	50
6	Арам шөп шабығына кететін шығын, мың тг.	180	-	100
7	Барлық шығын, мың тг.	2040	1138	9
8	Мақта өнімділігі, ц/га	25	40	62,5
9	Барлық алынатын өнім, мың тонна	75	120	62,5
10	Өнімнің табысы, мың тг.	3750	6000	62,5
10	Мақтаны жинап теруге кететін шығын, мың тг.	750	1200	62,5
11	Алынған таза пайда, мың тг.	1290	3662	35,2
12	Тамшылатып суару қондырғының құны, мың тг.		4500	
13	Тамшылатып суару қондырғының өтеу мерзімі, жыл		1	

Мақта биржалық және валюталық тауар, ішкі нарықтағы бағасы да Ливерпуль Мақта Ассоциациясының конъюнктурасы негізінде белгіленеді. Әлемдік дағдарыстан кейін мақтаның бағасы төмендесе де Қазақстан үшін мақта талшығын экспортқа шығару да, отандық өндірістерде өндеуде тиімді. 2001 жылы мақта талшығының бағасы 1 тонна үшін 950 доллар, ал 2002 жылы 1000 доллар, 2007 жылы 1553 АҚШ доллар, 2011 жылы 1750 долларды құрады. ҚР заңының негізінде мақта өнімінің экспортынан ҚҚС алынбайды [4].

Кластерлік жүйені ОҚО дамытуды көздеген үкімет бірнеше жеңіл өнеркәсіптік кәсіпорындар ашып, өздерінің инвестицияларымен мақта-тоқыма кластерін дамытудың алғашқы іргетасын салды.

Заманауи технологиялармен жабдықталған және әлемдік нарыққа бәсекеге қабілетті өнімдерін ұсына алатын «Ютекс» АҚ, «Қазақ-орыс тоқыма альянсы» ЖШС, «ИНАДА Текстиль» БК өнеркәсіптері тікелей мақта өндеуші кәсіпорындардың қатысумен ашылды. «Корпорация», «НИМЭКС» ЖШС өндіріс орындарының қолдауымен Өскеменде орналасқан жібек өндеуші өндіріс қайта жабдықтау және Алматыдағы «АММК-НИМЭКС» бірігу нәтижесінде мақта-тоқыма бұйымдарын шығарудың жаңа технологиялары игеріліп, Қазақстандық мақта-мата бренді қалыптастырып, жаңа өндіріске бейімделуде [5].

Ресей, Беларусь, Қазақстан Кеден одағының мүмкіндігіне қарай шитті-мақтаны жергілікті жерде өңдеп, тауарды тұтынатын тұтынушылардың саны артқаны, өндірушілер үшін өте тиімді. Тек талапқа сай сапалы өнімді нарыққа ұсыну негізінде, кәсіпорындардың өндірістік қуатын арттыруға барлық күшті жұмылдыру қажет.

Кластерлеу тәжірибесіне сүйенетін болсақ, дер кезінде жүргізілген қаржылық, ғылыми-теориялық қолдаудың нәтижесінде аймақтық және муниципалдық бағыттағы қызметтердің тез дамуына, соның ішінде бәсеке саясаты, кәсіпкерлік ортаның дамуы және инновациялық, инвестициялық және әлеуметтік саясаттың дамып жетілуіне өз үлесін қосады. Кластерлік жүйені енгізу арқылы артта қалған сала мен аймақты дамытуға болады.

Қазіргі ҚР-ның АШ-ында салалық кластерлер республикалық деңгейде қаржыландырылуда. Олар – мақта, астық, сүт, ет, көкөніс пен жеміс-жидек кластерлері. Олардың алғашқы нәтижесі 2008 жылғы нәтижесімен көрсетіліп, экономикалық тиімділік тұрғысынан аймақтарды дамытуда негізгі бағыттардың бірі екені айқындалды.

Кластерлік даму моделі мына принципке негізделген «өте үлкен қосымша құнымен дайын тауарды шығару»

Қазіргі таңда Қазақстанда 7 кластерлік жоба жүзеге асу үстінде.

1. Оңтүстік Қазақстан облысында мақта-тоқыма кластері;
2. Қызылорда облысындағы Арал өңіріндегі балық кластері;
3. Алматыдағы «Алатау IT-City» ақпараттық технологиялар паркі;
4. Степногорсктегі биотехнология даму паркі;
5. Ақтау мен Атырау өңіріндегі мұнай өңдейтін өндірістер кластері;
6. Алматы облысындағы жел энергетикалық станция кластері;
7. Жалпы туризм кластері.

Егер мақтаның 70 %-ын өзімізде өңдеп, оны дайын бұйым деңгейіне жеткізетін болсақ, пайдамыз кемінде 1 млрд. долларға жетер еді. Қазіргі таңда 150-170 млн долларды қанағат етіп отыр.

ҚР-дағы кластерлердің тиімділігін арттыру үшін, ғылыми инновациялық жүйені дамыту, тиімді басқару жүйесін қалыптастыру және ауыл шаруашылығындағы кластерде шоғырланған өндірістерді әртараптандыру.

Қазақстанның мақта саласындағы өндірістерді әртараптандыру және отандық өндірісті жандандыруды оңтайлы шешуде бірнеше кәсіпорындар мамандану бағыттарын өзгертуде.

Кәсіпорындар мақта талшығын экспортқа шығарумен қатар жергілікті жерде өнімдер өндіріп, тұтынушыға ұсынылуда.

Мақта-тоқыма кластерін дамытудың жаңа серпіні отандық өнімдерді шығаратын кәсіпорындардың мамандану бағытын әртараптандыру болып табылады.

Кесте 2 – Қазақстандағы мақта-тоқыма өндірісіндегі кәсіпорындар

№	Экспортка өнім шығаратын кәсіпорындар		Мақта өндірісіндегі отандық өндіріс кәсіпорындары	
	атауы	мамандануы	атауы	мамандануы
1	«НИМЭКС» ЖШС	мақта майы, талшығы және жіп	«Восход» ЖШС	мата, шұлық
2	«Асем» ЖШС	Медициналық дымқыл жұтқыш мақта өндірісі	«Рауан» АҚ	жіп, мата
3	«Қазақстан мақтасы» АҚ	мақта талшығы		мақта талшығы
4	«Шампиев» АҚ	мақта талшығы		
5	Қазақстан-Қытай «ШАБА» БК	мақта талшығы, жіп	«Мирас» АҚ	арнайы киім тігін өндірісі
6	«Ютекс» АҚ	Жіп, мата		мата
7	«Фараб» МЗ	стаматологиялық дымқыл жұтқыш мақта өндірісі	«Тұран» шаруа қожалығы	мақта талшығы жіп, мата
9	«Орыс-қазақ тоқыма альянсы» АҚ	мақта талшығы, жіп өндірісі		жіп, мата
10	«Ақ Алтын» ЖШС	мақта талшығы	«Көкшетау» АҚ	арнайы тігін өндірісі
11	«АММК» ЖШС	мақта талшығы, жіп		жіп, мата
12	Мақтаарал АҚ	мақта талшығы	«Большевичка» АҚ	мата
13	«Ақ жол» ЖШС	жіп, мата		
14	«Контал» АҚ	мата		
17	«Контекс» ЖШС	жіп, мақта талшығы		
18	«Бомпи-Текс» ЖШС	жіп, мақта талшығы		
19	«Энергия» ЖШС	мақта талшығы, жіп		
20	"Хлопкопром целлюлоза" ЖШС	мата, қағаз		

Қазақстандағы мақта саласын халықаралық деңгейде дамыту үшін келесі іс-шаралар, ауқымды жоспарлы негізде атқарылу қажет:

1. Мемлекеттік тұрғыдан мақта өсіруші дикандарды қолдау іс-шараларды дикандардың өздеріне тікелей көрсетілуі және арадағы делдалдық іс-әрекеттер тоқтатылуы қажет.

2. Қабылданған мақта саласын дамыту туралы заңның орындалуын мемлекеттік және жергілікті құзырлы органдар қадағалау қажет.

3. Қазақстандағы ауыл шаруашылығын дамытуда, Оңтүстік Қазақстан облысы, еліміздегі негізгі мақта өндіруші аймақтың географиялық-экономикалық және көлік инфрақұрылымының негізі Өзбекстан мен Түрікменстанмен шекаралас болуы, Орта Азиядағы мемлекеттердің бір мақта сататын орталық ашу мүмкіндіктер бар, осы орталықты Оңтүстік Қазақстан аумағынан ашуға, Ақтау портын логистикалық орталыққа айналдыру арқылы, Орта Азиядағы мақта өсіретін мемлекеттердің өнімін Дубай тауар-шикізат биржасындағы ДСС Дубай мақта орталығына шығару мүмкіндігін қарастыруға болады.

ОҚО облысындағы мақта тасымалын ұйымдастыратын логистикалық орталықтар өз жұмыстарын жүзеге асырса, көлік инфрақұрылымының дамыту орталығы Манкент теміржол станциясы қарастырылады.

Тасымалдау логистикасының негізі ретінде НИМЭКС мақта зауытының Манкент станциясындағы мақта қоймасының жұмысын орталықтандырып, халықаралық дәрежеге жеткізуге күш салу қажет.

Кеден одағының жеңілдіктерінің негізінде, мақта-тоқыма өнімдерін шетелдік нарыққа тауар ретінде ұсынуға кеңінен мүмкіндіктерді пайдалану керек.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Назарбаев Н.Ә. Болашақтың іргесін бірге қалаймыз! Қазақстан Республикасы Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан. - №101(24765). - Б. 1-2.
- 2 Азретбергенова Г. Мақта саласындағы маркетинг жүйесін басқару: монография. - Түркістан: «Тұран» баспасы, 2012. - Б. 47-52.
- 3 Үмбетбаев М., Бигараев О., Тагаев А. Мақталық ауыспалы егіс тізбектері - мол өнім кепілі // Жаршы «Бастау». - 2003. - №6. - Б. 37-40.
- 4 «Мақта саласын дамыту туралы» 2007 жылғы 21 шілдедегі ҚР Заңы // Қазақстан Республикасы Парламентінің Жаршысы. - 2007. - №16. - 130-құжат.
- 5 Үмбетбаев И., Батъкаев Ж.Я. Система возделывания Хлопчатника на юге республики Казахстан. - Алматы: «Құшы», 2000. - 201 с.

Резюме

В этой статье рассмотрено развитие кластеров в сельском хозяйстве как ключа конкурентоспособности Казахстана. Для развития текстильно-хлопкового кластера необходима классификация в текстильной отрасли и разработка научного подхода к выращиванию хлопка.

Summary

To this article it is considered developments clusters competitiveness key in agriculture in Kazakhstan. For development of a textile and cotton cluster it is necessary classification in textile branches and development of a scientific approach for cotton growth.

УДК 005.94

МЕЙМАНОВ Б.К.,

к.э.н., НИИ инновационной
экономики при КЭУ

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ И РАЗВИТИЕМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА

Аннотация

Интеллектуальный капитал – новая, более сложная форма капитала, обладающая большим потенциалом социально-экономической активности, имеющая сложную структуру. Величина объективно оцененного интеллектуального капитала – индикатор развития любой национальной экономики.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, интеллектуальная активность, интеллектуальная собственность, информация, инфраструктурные и рыночные активы.

В современных условиях и на ближайшее будущее капитал в его интеллектуальной форме является единственным фактором производства, развитие которого имеет неограниченный ресурс как по количественным параметрам, так и по качественным.

Интеллектуальный капитал относится к новым, более сложным формам капитала, обладающим большим потенциалом социально-экономической активности, выступающим своего рода индикатором развития любой национальной экономики. Ему присуща более высокая степень развития по сравнению с уже известными функциональными формами капитала, критерием чего является устойчивый уровень экономического развития тех стран, где активно формируется и используется интеллектуальный капитал, где новые знания и высокие технологии служат основой конкурентоспособности товаров, услуг, фирм, всей экономической системы в целом.

Эффективное управление формированием и развитием интеллектуального капитала в масштабах страны возможно только с помощью достаточно крупных стратегических проектов, в которые вовлекаются целые пласты национальной экономики. Выбор оптимальной модели управления данным процессом, задающей для национальной экономики и науки определенное число приоритетных стратегических целей, является для Кыргызстана важнейшей проблемой.

Одна из главных задач управления интеллектуальным капиталом – это оценка нематериальных активов, повышение эффективности интеллектуальной собственности, используемой отечественными предприятиями в хозяйственной деятельности, и моделирование процесса формирования ценностей бизнеса.

Интеллектуальный капитал имеет следующую структуру: интеллектуальный потенциал, интеллектуальная активность, интеллектуальная собственность, информация, инфраструктурные и рыночные активы. Интеллектуальные способности являются наиболее динамичной составляющей интеллектуального капитала. Их следует рассматривать как потенциальные возможности отдельных лиц, которые могут производить те или иные сложные работы и операции. Интеллектуальные способности требуют постоянного развития, тренинга, и потому они менее стабильны и труднее поддаются измерению. На Западе эту составляющую чаще всего не включают в состав человеческого капитала.

Совокупные интеллектуальные способности на уровне корпоративной структуры представляют собой интеллектуальный потенциал, который характеризует возможности развития данной структуры.

Для характеристики понятия «интеллектуальный капитал» можно выделить следующие особенности данной экономической категории в современных условиях:

- интеллектуальный капитал определяет главные тенденции экономического роста;
- формирование интеллектуального капитала требует от самого человека и всего общества значительных и все возрастающих затрат;
- интеллектуальный капитал в виде знаний, навыков, опыта может быть накапливаемым;
- по мере накопления интеллектуального капитала его доходность повышается до определенного предела, ограниченного верхней границей активной трудовой деятельности (активного трудового возраста), а потом резко снижается;
- характер и виды инвестиций в интеллектуальный капитал обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями;
- инвестиции в интеллектуальный капитал должны обеспечивать его обладателю получение более высокого дохода;
- вложения в интеллектуальный капитал дают довольно значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффект. Чем раньше делаются вложения в человека, тем быстрее они начинают давать отдачу. Но нужно иметь в виду, что более качественные и длительные инвестиции приносят более высокий и более долговременный эффект. Инвестиционный период у интеллектуального капитала значительно длиннее, чем у физического. У последнего он составляет в среднем от 1 года до 5 лет, а у такой формы вложения в интеллект, как образование, инвестиционный период может достигать 12-20 лет, продолжаясь в дальнейшем всю трудовую жизнь;
- интеллектуальный капитал отличается от физического капитала по степени ликвидности. Интеллектуальный капитал не является оборотным активом; только его услуги или отдельные элементы, пригодные для патентования, могут быть куплены или проданы.

Персонифицированные представители капитала и принадлежащие им объекты собственности образуют целостную экономическую систему. В нее входят виды ресурсов, способствующих эффективному функционированию капитала, формирующих условия для его развития. Совокупность данных объектов, выполняющих обусловленные общей целью движения системы функции и подлежащие воспроизводству в целостном виде, является факторами капитала [1].

Среди факторов, определяющих функционирование интеллектуального капитала в рамках конкретной экономической системы, можно выделить:

- рабочую силу;
- нематериальные активы: интеллектуальные способности, интеллектуальный потенциал, информационный ресурс, интеллектуальная собственность;
- финансово-инновационный капитал;
- высокие технологии.

Помимо вышеперечисленных факторов, на структуру интеллектуального капитала, эффективность его воспроизводства оказывает существенное влияние ряд внешних условий: уровень развития информационной среды, наличие современной рыночной инфраструктуры, характер государственной экономической политики, состояние институциональной, правовой, инновационной среды, научно-технические и прочие условия движения капитала.

Для предприятий и организаций сегодня наиболее важными являются следующие принципы: гибкость и адаптивность, открытость и автономность, приоритет децентрализованного управления и горизонтальные связи, преобладание распределенных сетевых структур, ресурсосберегающие технологии, автоматизированное проектирование.

Сегодня уровень экономической активности выше у мелких участников и ниже у крупных структур. Но потенциал экономической активности, напротив, максимален у корпоративных структур и снижается с уменьшением размера уставного капитала. Мелкие и средние предприятия в современных условиях не могут решать кардинальные задачи научно-технического прогресса: не хватает инвестиций, высокопрофессионального персонала, возможностей его регулярно обучать, устойчиво поддерживать наращивание производственного потенциала, четко учитывать системные характеристики всей совокупности субъектов корпорации, обеспечивать эффективность, динамизм воспроизводства всей системы.

Особенности интеллектуального капитала и его роль в системе корпоративных отношений определяются следующими обстоятельствами:

- развитием и широким использованием наукоемких технологий во всех сферах человеческой деятельности;
- преобразованием общественного разделения труда мировой экономической системы, усилением неравномерности;
- качественным преобразованием рабочей силы – выходом на первый план умственных способностей к труду, требующих всеобщности и непрерывности образования;
- превращением обучения из процесса запоминания в процесс творческого осмысления: творческое мышление – креативное мышление;
- расширением границ и глубины познаний, приобретенных в процессе обучения, для общего и отраслевого образования;
- усилением контроля за сбалансированностью потребностей и возможностей общества, созданием стратегических резервов накопления, в том числе в знаниях, науке;
- опережающим развитием природоохранных, экологически безопасных технологий [2].

Современная компания, под которой можно понимать не только промышленную компанию или институционального производителя услуг, но также научно-исследовательские учреждения и другие центры производства знаний, является одним из главных центров притяжения различных форм творческой активности. При этом отмечаемый многими исследователями рост индивидуального предпринимательства, выделение из промышленных компаний отдельных подразделений, становление новых производств и процветание мелкого бизнеса представляют собой лишь отдельную форму внешнего проявления творчества, которым пронизаны внутренние основы корпорации.

Оценка интеллектуального потенциала – сложный и неоднозначный процесс. Он тесным образом связан с переосмыслением возможностей и ограничений применения традиционных экономических оценок, использующих преимущественно финансовые показатели и базирующихся на принципах традиционного бухгалтерского учета.

Интеллектуальный потенциал можно оценивать с помощью как финансовых, так и нефинансовых показателей. Для интегральной финансовой оценки величины интеллектуального потенциала в западной экономической литературе, а также в практике деятельности многих организаций Запада и Востока применяется коэффициент Тобина. Отношение рыночной цены компании к цене замещения ее реальных активов (зданий, сооружений, оборудования и запасов) носит название коэффициента Тобина (по фамилии американского экономиста, впервые исследовавшего данное соотношение). Рыночная цена компании может быть определена на основе данных о капитализации компании, которые основываются на оценках фондового рынка. Однако наиболее достоверно она проявляется лишь в процессе реальной продажи – покупки компании. И если цена компании в несколько раз, а иногда и в десятки раз превосходит цену ее материальных активов, то это означает только одно – ее нематериальные активы – это талант ее персонала, эффективность ее управляющих систем, менеджмента и др. Покупатель, таким образом, приобретает в основном не физические, а нематериальные активы, составляющие главную ценность компании.

Важное значение имеет измерение человеческого потенциала (индивидуальной компетенции), который можно оценить с помощью нефинансовых показателей:

- состав человеческих ресурсов организации и управление ими;
- степень удовлетворенности персонала;
- продажи и добавленная стоимость в расчете на каждого занятого;
- образование управленческого персонала;
- опыт персонала, число лет в рамках данной профессии;
- затраты на обучение в расчете на одного занятого;
- количество рабочих дней в году, потраченных на повышение квалификации работников;
- текучесть персонала.

Возможно учесть нематериальные активы в рамках традиционной бухгалтерской отчетности. Компания, которая работает над их увеличением, может информировать о соответствующих усовершенствованиях своих работников, акционеров, кредиторов и сообщество. И наоборот, если она не пополняет свой запас нематериальных активов и не расширяет потенциальные возможности, отрицательные результаты не замедлят сказаться на доходе компании.

Сегодня активно используется сбалансированная система показателей эффективности, сохраняющая традиционные финансовые параметры, которые отражают исторический аспект уже свершившихся событий. Это, несомненно, важно для предприятий промышленной эпохи, для которых инвестиции в долгосрочные потенциальные возможности и взаимоотношения с клиентами не были определяющими с точки зрения достижения успеха. Причем сбалансированная система показателей дополняет систему финансовых параметров уже свершившегося прошлого системой оценок перспектив. Цели и показатели данной системы формируются в зависимости от мировоззрения и стратегии каждой конкретной компании и рассматривают ее деятельность по четырем критериям: финансовому, взаимоотношениям с клиентами, внутренним бизнес-процессам, а также обучению и развитию персонала.

Система сбалансированных показателей эффективности имеет безусловные преимущества по сравнению с традиционными концепциями, используемыми для комплексной оценки деятельности предприятий, и важность в качестве учетно-аналитического инструмента.

Экономические предпосылки для будущего развития Кыргызстана заложены в ее социально-экономическом потенциале. Это и высокий интеллектуальный потенциал, и творческий уровень населения, исключительная адаптивность как кыргызского общества в целом, так и его субъектов к самым тяжелым условиям жизнедеятельности, и природные ресурсы Кыргызстана. Прогресс любой страны определяется технологическим потенциалом государства. Потенциал включает образовательную, научную, производственную и управленческую составляющие. Только системный подход в управлении этими составляющими позволит Кыргызстану достичь статуса экономического и инновационного лидера.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Тобин Дж. Денежная политика и экономический рост. – М., 2010. – С. 95.
- 2 Фролов Ю.В. Управление знаниями. – М., 2007. – С. 78.

Түйін

Интеллектуалдық капитал – капиталдың жаңа, күрделі формасы, ол әлеуметтік-экономикалық белсенділіктің үлкен әлеуетіне және күрделі құрылымға ие. Объективті бағаланған интеллектуалды капиталдың көлемі – кез келген ұлттық экономиканың дамуының қозғаушы индикаторы болып табылады.

Summary

An intellectual capital behaves to the new, more difficult forms of capital, by possessing large potential of socio-economic activity, salient the family indicator of development of any national economy. The higher stage of development is inherent him as compared to the already known functional forms of capital, by a criterion what a steady level of economic development of those countries is, where an intellectual capital is actively formed and used, where new knowledge and high-tech serve as basis of competitiveness of commodities, services, firms, all economic system on the whole.

Effective management forming and development of intellectual capital in the scales of country maybe only by means of large enough strategic projects the whole layers of national economy are engaged in that. Choice of optimal case frame by this process, by a questioner the certain number of priority strategic aims for a national economy and science, is for Kyrgyzstan a major problem.

УДК 338:504

САЛИМБАЕВА Р.А.,

к.э.н., и.о. доцента

КазЭУ им. Т. Рыскулова

ЭКОЛОГИЯ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ГОРОДА АЛМАТЫ

Аннотация

Экологические проблемы Алматы являются острейшими, город находится в числе самых загрязненных в мире. Источниками загрязнения являются выбросы от автотранспорта и стационарных объектов. В Алматы, крупном мегаполисе Казахстана, в настоящее время большую актуальность приобрели вопросы организации сбора и вывоза отходов потребления – твердых бытовых отходов на утилизацию или захоронение.

Ключевые слова: устойчивое развитие, природопользование, экология, стационарные источники, загрязнение, автотранспорт, воздушный бассейн, вредные вещества, экологический мониторинг, экологическая программа.

Основной экологической проблемой города Алматы является загрязнение воздушного бассейна.

В воздушный бассейн города от стационарных источников поступает порядка 18 тыс. вредных веществ – эмиссии загрязнения в атмосферу от крупных объектов теплоэнергетического комплекса, от объектов среднего и малого предпринимательства, в том числе, имеющих автономные источники теплоснабжения.

Количество автотранспортных средств неуклонно растет, на сегодняшний день в городе эксплуатируется (с учетом иногороднего транспорта) порядка 570 тыс. единиц легковых и грузовых автомобилей,

автобусов и других видов транспортных средств, большая часть которых со сроком эксплуатации семь и более лет с момента их выпуска. Для сравнения: в 2000 г. в городе было всего 177 000 автомобилей, из них, легковых – 161 000, т.е. за последние 7 лет парк автомашин увеличился в 2 раза, а это значит, что увеличились нагрузки на существующие городские автомагистрали.

Необходимо отметить, что проблема загрязнения атмосферного воздуха автомобильным транспортом остается наиболее важным фактором в ухудшении качества атмосферного воздуха (с учетом иногороднего транспорта выбросы составляют порядка 190 тыс. т вредных веществ в год).

Анализ показывает, что за последние 3 года каждая третья-четвертая автомашина эксплуатируется с превышением норм токсичности и дымности. В основном, это транспортные средства со сроком эксплуатации более семи лет. Департамент совместно с другими госорганами с 15 мая по 15 июня т.г. провели месячник по улучшению воздушного бассейна города. По результатам проверок проверены автобусные парки, обслуживающие городские маршруты. За выявленные нарушения природоохранного законодательства юридические лица и ответственные лица были привлечены к административной ответственности на общую сумму 1 102,92 тыс. тенге.

Ввод в действие с июля 2009 года технического регламента о требованиях к выбросам вредных веществ автотранспортных средств (экологического стандарта ЕВРО-2) способствовал заводу на территорию республики автомобилей более «молодого» возраста, т.е. улучшению их технического состояния. Однако, 70% парка автомобилей, эксплуатирующихся в городе, являются морально и технически устаревшими.

Снижению выбросов от автотранспорта будет также способствовать улучшение качества автомобильного топлива в связи с введением в действие с 1 сентября 2010 года технического регламента «Требования к безопасности бензина, дизельного топлива и мазута», утвержденного Постановлением Правительства РК от 01.03.2010 г. № 153.

Снижение выбросов вредных веществ от стационарных источников будет обеспечиваться посредством:

- внедрения общественного пассажирского транспорта, отвечающего евростандартам, увеличения доли используемого в городе электротранспорта, ускорения строительства метрополитена;
- разработки подзаконного акта к Закону РК «О государственном регулировании производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов», регламентирующего порядок контроля качества нефтепродуктов;
- перевода ТЭЦ – 1 на использование в качестве топлива только природного газа;
- полного обеспечения потребностей города Алматы в природном газе, в т.ч. полной газификации частного сектора и промышленных предприятий;
- внедрения на стационарных источниках более эффективных очистных сооружений;
- внесения изменений в Кодекс РК «Об административных правонарушениях» в соответствии с которыми ужесточить административную ответственность за эксплуатацию автотранспортных средств и других передвижных средств с превышением норм токсичности [1].

Основной проблемой в данном вопросе является тот факт, что уже сегодня ТЭЦ – 1 может полностью перейти на использование природного газа, вопрос заключается в объемах поставки из сопредельных стран.

По данным ДГКП ЦГМ «Казгидромет» за отчетный период уровень загрязнения воздуха $ИЗА_5$ в городе Алматы составил – 9,8, что значительно ниже в сравнении с аналогичным периодом 2010 г. ($ИЗА_5$ – 11,7).

В настоящее время к 5-ти действующим постам наблюдения за загрязнением атмосферного воздуха установлены новые посты – 5 наземных постов автоматизированного наблюдения «СКАТ» в районе мкр. Тастак, на территории Дендропарка, в районе аэропорта, в РУВД Турксибского района и на метеопосту в урочище Медеу, 6 постов высотного наблюдения на зданиях Института горного дела (пр. Абая-ул. Глендиева), КазНТУ (ул. Сатпаева-Масанчи); КазНГУ (ул. Тимирязева-р. Есентай) и др.

Для улучшения качества атмосферного воздуха города департаментом проводится ряд мероприятий. Так совместно с УДП ДВД г. Алматы проводятся на постоянной основе работы по выявлению ав-

тотранспортных средств, эксплуатируемых с превышением норм токсичности, принадлежащих как физическим, так и юридическим лицам, занимающихся грузовыми и пассажирскими перевозками. Также осуществляется экологический контроль транспорта на посту «Медеу» при въезде в природоохранную зону.

За текущий период УДП ДВД г. Алматы в сфере осуществления контроля норм токсичности выхлопных газов автотранспорта на автомагистралях г. Алматы проверено 16910 автотранспортных средств на превышение норм токсичности и дымности выхлопных газов, более 70% автотранспортных средств эксплуатировалось с превышением этих норм. За нарушение природоохранного законодательства РК спецподразделением УДП ДВД г. Алматы в соответствии со статьей 247 ч.1 КРК о АП составлено 11560 протоколов за нарушение норм токсичности и дымности выхлопных газов автотранспортных средств, наложено административных штрафов на сумму 32432,1 тыс. тенге, из них взыскано административных штрафов на сумму 18679,6 тыс. тенге.

В рамках капитального ремонта пр. Абая в городе появилась первая велосипедная дорожка. Также при реконструкции рек строятся тротуары и технические дороги, которые используются горожанами в качестве оздоровительных беговых дорожек.

В настоящее время в рамках пилотного проекта «По переводу пассажирского автотранспорта на природный газ» на основе трехстороннего Меморандума о взаимодействии между акиматом города Алматы и АО «Казтрансгаз» и компанией BG Лимитед Интернэшнл (Казахстан) введена в эксплуатацию автозаправочная газонаполнительная станция (АГНКС). Также в рамках этого же проекта открыт муниципальный автобусный парк с количеством подвижного состава до 200 автобусов, работающих на газе и внесены инициативные предложения в Правительство РК по законодательному регулированию перевода автотранспорта на природный газ и эксплуатацию работающих на газе (сжиженном и сжатом) автомобилей.

Проблема загрязнения атмосферного воздуха выбросами загрязняющих веществ от промышленных объектов и хозяйствующих субъектов, имеющих автономные источники теплоснабжения, остается одной из наиболее первостепенных. В городе насчитывается свыше 98 тыс. частных жилых домов, из которых еще не газифицировано 36277, являющихся в холодный период источником выбросов вредных веществ в приземный слой атмосферы.

За текущий период проведено строительство подводящих газопроводов среднего и низкого давления – на сумму 508,525 млн тенге в микрорайонах: Ожет, Байбесик, Дархан, Тастак-2, Улжан-1, Думан, Маяк-Бакай-Жас Канат, Кок Тобе, Кок Кайнар, Ак Булак, газифицировано 1378 частных жилых домов, 542 квартиры коллективного сектора и 17 промышленных предприятий.

Кроме того, надо отметить, что значительное воздействие на общее загрязнение атмосферного воздуха города, оказывает тепловая станция ТЭЦ-2, вблизи западной границы города. Основным используемым топливом для станции является экибастузский уголь зольностью 38,4%.

Загрязнение атмосферного воздуха (теоретические предварительные данные):

- объем общих промышленных выбросов в атмосферный воздух – 15,841 тыс. т;
- объем выбросов сернистого ангидрита в атмосферный воздух – 1,92 тыс. т;
- объем выбросов диоксида азота в атмосферный воздух – 1,98 тыс. т;
- объем выбросов твердых частиц в атмосферный воздух – 0,28 тыс. т;
- объем выбросов угарного газа в атмосферный воздух, – 1,27 тыс. т [2].

На территории города Алматы расположены 22 реки и 4 русловых водоема искусственного происхождения. Общая протяженность русел рек составляет 220,8 км, общая площадь зеркал водного фонда – 1116 га.

Источниками водоснабжения города являются реки Большая и Малая Алматинка и подземные источники Алматинского, Талгарского, Малоалматинского месторождений и участка «Каменское плато».

По данным ДГКП ЦГМ «Казгидромет» в отчетный период поверхностные воды рек Малая и Большая Алматинка, Есентай по качеству воды оцениваются как «умеренно загрязненные» (3 класс ИЗВ – 2,16-2,39).

Во всех реках наблюдались превышения допустимой нормы по меди в пределах 8,81-10,9 ПДК и фторидов – 1,04-1,31 ПДК. В реках Малая Алматинка и Есентай зарегистрированы также превышения по азоту нитритного содержания в них азота нитритного в пределах 2,45-3,50 ПДК.

В 1 полугодии 2011 года по сравнению с аналогичным периодом качество воды рек Большая и Малая Алматинка, Есентай ухудшилось.

Для улучшения состояния водных объектов и системы водоснабжения города ДГКП «Бастау» и ДГКП «Су желісі» проводят герметизацию колодцев (камер) на водозаборных сооружениях, ремонт оголовков и устьев скважин, устранение утечек из емкостных сооружений и по замене аварийных трубопроводов. За 1-полугодие текущего года освоено 1 877,528 тыс. тенге [3].

В целях рационального использования воды планируется установка современных приборов учета на всех основных этапах подачи и распределения воды и контроля качества питьевой воды. Из собственных средств ДГКП «Бастау» освоено 16,663 млн тенге. Работа продолжается.

Сброс стоков хозяйствующих субъектов на территории города осуществляется через централизованную систему канализации.

Общий объем сброса сточных вод Алматы, поступивших на станцию аэрации, составил 56387,23 тыс.м³, в накопитель Сорбулак сброс производился в объеме 33499,01 тыс.м³, также вода поступала на правобережный Сорбулакский канал (ПСК) в объеме 22888,22 тыс.м³.

Сточная вода, отводимая от города, поступает на очистные сооружения станций аэрации, где полностью механически и биологически очищается. Очищенные сточные воды содержат микроэлементы в количествах, не превышающих ПДК.

Сточные воды города отводятся в накопитель Сорбулак. При транспортировке сточных вод в накопитель трасса канализационных сетей проходит через водные преграды, переходы через которые обеспечивают дюкера и эстакады. Требуется реконструкция Каскеленского дюкера, на который имеется ПСД.

В соответствии с планом работы на 2011 г. отделом лабораторно-аналитического контроля проводился ежеквартальный мониторинг качества и экологического состояния рек Большая Алматинка, Малая Алматинка и реки Есентай. Было отобрано 24 пробы по руслам рек для химического анализа. По результатам проведенных лабораторных анализов количество определений составило 288.

Для сохранения водных ресурсов малых рек города, с 2007 г. проводится реконструкция русел рек и благоустройство водоохраных полос, в т.ч. планируется реконструкция городской черты БАК им. Д. Кунаева. Проблемной зоной является озеро «Сайран» – искусственный сезонный водонакопитель. Для его использования в качестве городской зоны отдыха разработана проектно-сметная документация, требуются дальнейшие меры по реализации проекта.

Кроме того, имеются проблемы, связанные с отсутствием ливневой канализации, разрушением арычной системы, недостаточным внедрением систем оборотного водоснабжения на предприятиях. Для решения указанных проблем принята программа, ведется разработка ПСД, требуется дальнейшая реализация.

Также требуется провести реконструкцию сбросного канала «Есентай» для перехвата и сбора воды с арычной сети и подтапливаемых участков города.

На канализационных очистных сооружениях города проводятся работы по внедрению мелкопузырчатой системы аэрации сточных вод, позволяющей улучшить качество очистки сточных вод, а также снизить затраты электроэнергии на обработку стоков.

В настоящее время частично очищенная сточная вода используется на орошение технических культур хозяйства – землепользователи Карасайского района Алматинской области.

Отводимые после очистных сооружений стоки необходимо более полно использовать на орошение сельскохозяйственных угодий, что позволит уменьшить или исключить сброс очищенных сточных вод в реку Или.

Общий объем образуемых отходов в городе еженедельно составляет от 11 до 12 тыс. т, объем завозимых на городской полигон, расположенный в Карасайском районе Алматинской области, в сутки пределах 800 – 1000 т, а остальные 300-500 т поступают на действующие в окрестностях города мини-полигоны области.

В настоящее время вывоз ТБО осуществляются согласно Генеральной схеме на полигон, находящийся в аренде сроком на 10 лет ТОО «PlasmaEnergyInc», расположенный в Карасайском районе Алматинской области. Полигон функционирует с 1989 г. В первом полугодии 2011 г. на городской полигон поступило 75,394 тыс.т твердых бытовых отходов.

В 2010 г. площадь горполигона была увеличена постановлением Карасайского районного акимата с 33,4 га до 57,7 га. В настоящее время полигон фактически заполнен на 30%.

С развитием социально-экономической деятельности инфраструктуры мегаполиса произошли изменения по морфологическому составу ТБО. На сегодня это выглядит так: 27% макулатура, 23% пищевые отходы, 14,3% пластмасса, 9,4% строительный мусор, 8,6% стекло, 2,4% дерево, 1,6% металл, 1,3% текстиль, 1% резина, 0,2% кости, 0,1% кожа и 11,6% прочие отходы [4].

Крупнотоннажными производственными отходами являются золошлаковые отходы ТЭЦ-1 АО «АлЭС», имеющего спецполигон для размещения собственных отходов, где за период существования накоплено – 697 тыс.т золошлаковых отходов, и эти отходы не перерабатываются, в первом полугодии 2011 г. объем заскладированных ЗШО составила – 55352 т (2010г. – 76403 т). В связи с окончанием срока эксплуатации секции золоотвала, проблематичным становится утилизация ЗШО. В данное время из рекультивированной секции №1 зола вывозится на отвал ТЭЦ-2. Вывезено ЗШО – 916666 м3. Утилизация производственных отходов 163,3 тыс.т – 68,5%, ЗШО не утилизируется.

В Алматы развивается сектор вторичной переработки отходов, действуют около 29 предприятий, занимающиеся сбором, вывозом и переработкой вторсырья: макулатуры, пластика, стеклобоя, медицинских отходов, цветных металлов, отработанных автопокрышек, аккумуляторов, ртутьсодержащих изделий и приборов. В течение полугодия текущего года предприятиями принято и переработано 86483 т отходов, в т.ч.: медицинские отходы – 434 т; макулатура – 34175 т; пластмасса – 23 т; лом черного металла – 30921 т; лом цветного металла – 10749 т; отработанные аккумуляторы – 6329 т; текстиль – 119 т; бой стекла – 2372 т; отработанные шины – 1200 т; полиэтилен – 8,0 т; отработанные масла и нефтешламы – 100 т; переработка бытовой и оргтехники – 48 т; демеркуризация ртутьсодержащих приборов и изделий – 81609 шт. Процент утилизации отходов производства и потребления – 9 % [4].

В рамках реализации мероприятий Комплексной программы по снижению загрязнения окружающей среды города Алматы на 2009-2018 годы совместно с Управлением природных ресурсов и регулирования природопользования г. Алматы, мусоровывозящие организации реализуют пилотный проект по установке заглубленных контейнеров для раздельного сбора ТБО. В Бостандыкском районе идет эксперимент. Кроме того, в течение 5 лет в жилом квартале проводится эксперимент по раздельному сбору ТБО мусоросортировочного пункта, инициатором которого является Экосоюз «Табигат».

При КГП «Алматыэлектротранс» создан муниципальный автобусный парк на 200 автобусов, работающих на газе с сетью газонаполнительных станций.

Налажена розничная реализации биотоплива. В городе реализацией биотоплива занимается компания «Биохим» через сеть автозаправочных станций «BIONIM». Экологическое топливо – биоэтанол реализуется на 3-х автозаправках.

На предприятии ТОО «Кастинг», занимающегося переработкой цветного лома, внедрены экологические чистые технологии по вторичной переработке шлаков основного производства с полной утилизацией производственных отходов.

На малых реках в урочищах Медеу и АлмаАрасан внедрены каскады малых ГЭС деривационного типа для выработки электроэнергии, которые являются первичными водопользователями и имеют разрешение на спецводопользование.

Для снижения образования отходов маслихатом Алматы приняты и утверждены: «Программа по управлению коммунальными отходами города Алматы на 2008-2010 годы» и «Правила учета, утилизации и обезвреживания отходов производства и потребления в городе Алматы», которые направляют работу на организацию рациональной и экологически безопасной системы сбора отходов, предусматривающую раздельный сбор, регулярный вывоз и обезвреживание, а также выполнение мероприятий по минимизации, утилизации и переработке отходов, уменьшению количества и объемов их образования, а также снижению уровня опасности отходов с применением новых технологий.

Основными целями регулирования отношений в сфере обращения с отходами на территории города Алматы являются:

- обеспечение экологической безопасности населения Алматы, охрана окружающей среды от вредного воздействия отходов;
- недопущение организации свалок отходов и захламления территории Алматы;
- получение готовой продукции или извлечение полезных составляющих при использовании (переработке, утилизации) отходов;
- развитие рынка вторичных материальных ресурсов и вовлечение их в хозяйственный оборот в качестве вторичного сырья.

«Поступления по коду классификации бюджета» 105316: план поступления платежей – 500,0 млн тенге, фактическое поступления составило 316 млн 319 тыс. тенге, выполнение плана составило 63,2%.

В соответствии с «Комплексной программой по снижению загрязнения окружающей среды г. Алматы» на I – этапе (2009-2011) план финансирования природоохранных мероприятий на 2011 г. по городу Алматы составил 5 388 122,00 тыс. тенге из местного бюджета. Основное направление на выполнение следующих комплексных мероприятий: озеленение города, развитие объектов охраны окружающей среды, восстановительные работы (капитальный ремонт) русел рек, строительство и реконструкция ливневой канализации, модернизация существующих технологических схем канализационных очистных сооружений и т.д.

В 1-полугодии текущего года освоение бюджетных средств по финансированию природоохранных мероприятий составило – 1 911 561,00 тыс. тенге. Кроме того, за счет собственных средств природопользователей освоено 824 млн 163 тыс. 908 тенге, выполнены природоохранные мероприятия.

Таким образом, снижение выбросов и сбросов загрязняющих веществ, минимизация и утилизация промышленных и бытовых отходов в Алматы становится одним из самых важных вопросов государственного экологического контроля. В связи с этим для устойчивого развития города необходимо реализовать мероприятия Комплексной программы по снижению загрязнения окружающей среды г. Алматы, направленные на применение новых ресурсосберегающих технологий и малоотходного производства.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы от 14 ноября 2006 года [Электронный ресурс] // www.zakon.kz/60291-konceptija
- 2 Указ Президента РК «О концепции экологической безопасности Республики Казахстан на 2004-2015 годы» от 3 декабря 2003г. // *Казахстанская правда*. – 10 декабря 2003г. – С. 6-8.
- 3 Национальный доклад Республики Казахстан для КУР «РИО+20» [Электронный ресурс] // www.cbd.int/kz-nr-04-ru.pdf
- 4 Информационно-аналитический отчет по контрольной и правоприменительной деятельности экологической инспекции по г.Алматы за I-полугодие 2011г. – МООС РК, Комитет экологического регулирования и контроля, Балхаш-Алакольский департамент экологии по г.Алматы, 2012.

Түйін

Алматыдағы ластаушы заттардың тасталуы мен шығарындыларын азайту, тұрмыстық және өнеркәсіптік қалдықтарды төмендету және кәдеге жарату мәселелері мемлекеттік экологиялық бақылаудың маңызды мәселелерінің бірі болып отыр. Осыған байланысты Алматы қаласының тұрақты дамуы үшін, жаңа ресурсүнемдейтін технология мен аз қалдықты өндірісті пайдалануға бағытталған Алматы қаласындағы қоршаған ортаның ластануын төмендету жөніндегі іс-шаралардың кешенді бағдарламасын әзірлеу қажет.

Summary

Thus, questions of decrease in emissions and dumps of polluting substances, minimization and recyclings of an industrial and household waste in Almaty become one of the most important questions of the state ecological control. In

this connection for a sustainable development of a city of Almaty it is necessary to realize actions of the Complex program for decrease in environmental contamination of Almaty, directed on application of new resource-saving technologies and low-waste manufacture.

УДК 330.34. 01

АКТЫМБАЕВА А.С.,

к.г.н., доцент

КазНУ им. аль-Фараби,

АКТЫМБАЕВ Ж.С.,

магистрант АГТУ

ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАЗАХСТАНА

Аннотация

Данная статья посвящена индустриально-инновационному развитию Казахстана. Материалы, представленные в статье, основаны на официальных источниках и ресурсах по данной теме, докладах Министра экономики и бюджетного планирования, Министра индустрии и новых технологий РК, а также собственных рассуждений автора.

В статье рассматриваются основные этапы становления индустриально-инновационного развития Казахстана, итоги успешной реализации Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы, а также основные направления дальнейшей работы в свете задач, поставленных Главой государства в Послании народу Казахстана от 27 января 2012 года, а именно – реализация ключевых отраслевых и функциональных программ, необходимых для дальнейшего экономического роста.

Ключевые слова: *индустриально-инновационное развитие Казахстана, экономический рост, экономика Казахстана, инвестиции.*

В последние годы Казахстан развивался очень динамично. Экономический рост сопровождался снижением безработицы и ростом реальных доходов населения.

Казахстан по праву можно считать лидером среди стран СНГ по объему и качеству проводимых за последнее время реформ и показателям экономического развития.

Между тем, наблюдаемая положительная динамика последних лет была вызвана во многом благоприятной конъюнктурой на мировых сырьевых рынках, нежели качественными изменениями в экономике страны и не может считаться устойчивой:

- по ключевому фактору конкурентоспособности экономики –производительности –Казахстан отстает даже от средних по развитию стран; в том числе, значительные разрывы сохраняются и в ключевых для страны отраслях экономики;
- многие перспективные сектора, которые будут определять развитие мировой экономики в средне- и долгосрочном периодах, в структуре экономики Казахстана фактически отсутствуют;
- в структуре экономики и экспорте доминируют сырьевые отрасли, что делает страну сильно уязвимой от колебаний цен на мировом рынке; является причиной высокой дифференциации регионов и населения по доходам. При этом, несмотря на проводимые реформы, доля сырьевых отраслей в экономике Казахстана только растет;
- более или менее открытой для иностранных инвестиций является только добыча полезных ис-

- копаемых (в отличие от РФ РК обеспечил прямой доступ иностранных инвесторов к сырьевой базе: доля иностранных компаний в добыче нефти и газа в РК составляет 70-80%);
- недостаточный уровень развития малого и среднего бизнеса;
 - дополнительными рисками для устойчивого развития являются постепенное усиление волатильности цен на сырьевые и продовольственные товары, а также высокая доля непрерывных производств и концентрации в экономике [1].

По данным Агентства РК по статистике, еще в 2009 г. минеральные продукты в общем объеме экспорта Казахстана составляли 74,8%, неблагородные металлы и изделия из них – 17,9%, продовольственные товары и сырье для их производства – 4,4%, драгоценные металлы и изделия из них – 2,4%, химическая продукция, пластмассы, каучук – 5,3%, машины, оборудование, транспорт, приборы – 3,3%, древесина, целлюлозные и бумажные изделия – 1,1%, прочие – 3,8% [2].

Мировой опыт показывает, что такая структура экспорта не защитит государство от возможных мировых кризисов. Технический уровень экономики Казахстана в настоящее время определяется уровнем третьего уклада, так как его доля в ВВП составляет 50-60%, доля предприятий второго уклада – 10%, а четвертого – не превышает 30%.

Выход из сложившейся ситуации был сформулирован в Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 гг. Основной целью стратегии стало достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики, способствующей отходу от сырьевой направленности, подготовки условий для перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике.

В ходе реализации и достижения цели и основных задач стратегии, можно выделить основные 2 этапа.

На первом этапе (2003-2005) была сформирована законодательная база инновационного развития (около 30 законов) и более 30 отраслевых программ. Также была создана новая институциональная основа индустриально-инновационного развития – институты развития, национальные холдинги, социально-предпринимательские корпорации и др.

На втором этапе (2006-2010) стратегия претерпела корректировку и была сосредоточена на реализации «прорывных» проектов в рамках Программы «30 корпоративных лидеров», проектов международного значения производства товаров и услуг, которые могут быть конкурентоспособными в определенных нишах мирового рынка.

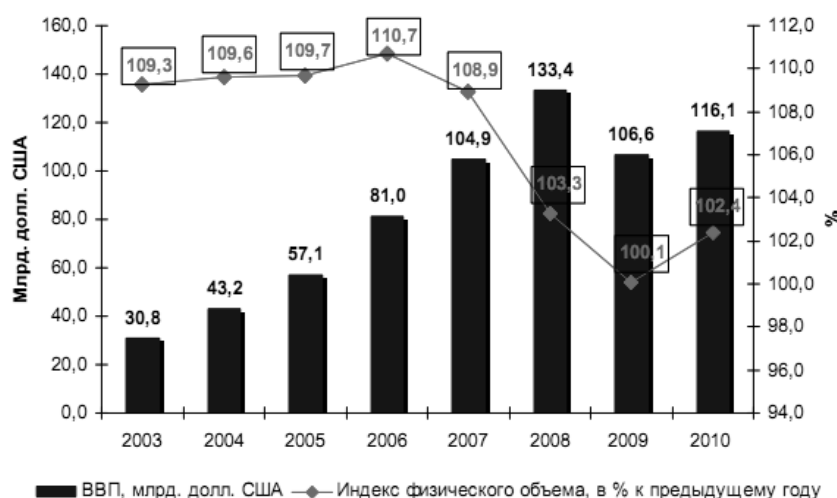


Рисунок 1 – Динамика роста ВВП Казахстана за период 2003-2010 гг. [3]

Были созданы производства нефтегазовой, транспортной области и других подотраслей машиностроения, металлургии, химии, агропромышленной сферы, в биотехнологических сферах при активном международном участии, а также парк информационных технологий как региональный IT-центр.

Начиная с 2003 по 2010 г. уверенно растет динамика ВВП в Казахстане, что наглядно видно на рисунке 1.

19 марта 2010 года Указом Президента была утверждена «Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы». Программа является логическим продолжением проводимой политики диверсификации экономики и интегрировала в себя основные подходы «Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы», Программы «30 корпоративных лидеров Казахстана», а также других программных документов в сфере индустриализации [4].

Главной целью программы является обеспечение диверсификации и повышение конкурентоспособности экономики Казахстана в долгосрочном периоде с усилением ее социальной эффективности.

Основные задачи:

- формирование благоприятной макросреды и инвестиционного климата;
- повышение интенсивности и производительности национальной экономики;
- консолидация усилий бизнеса и государства и концентрация ресурсов страны на развитии приоритетных секторов экономики;
- формирование эффективных институтов и механизмов взаимодействия государства и бизнеса.

Основными направлениями индустриально-инновационного развития на 2010-2014 гг. станет:

- формирование благоприятной макроэкономической среды;
- стимулирование инвестиций;
- улучшение бизнес-среды;
- технологическая модернизация и развитие инноваций и науки;
- подготовка конкурентоспособных профессиональных кадров;
- инфраструктурное и ресурсное обеспечение;
- торговая политика Казахстана;
- совершенствование институтов бизнеса;
- концентрация ресурсов Казахстана на развитие приоритетных секторов экономики.

Глава государства в своем Послании народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» отметил – реализация Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию остается главным ориентиром модернизации экономики [5].

Повышенное внимание Главы государства к развитию науки и инноваций неслучайно. Для выполнения задачи вхождения в ближайшие десять лет в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира одним из главных условий является рост производительности в экономике, который в немалой степени определяется развитием науки и инноваций.

Между тем, по фактору «Инновации» в рейтинге Всемирного экономического форума в последние три года наметились тревожные для Казахстана тенденции. В таблице 1 показаны позиции Казахстана в целом по фактору «Инновации» и по его компонентам.

Таблица 1 – Позиции Республики Казахстан по фактору «Инновации» и по его компонентам

№ п\п	Наименование показателя/критерия	Место 2010-2011 (139 стран)	Место 2011-2012 (142 страны)
1	Фактор «Инновации»	101	116
2	Условия для инновационного развития	75	101

Продолжение таблицы

3	Качество научно-исследовательских институтов	112	121
4	Расходы компаний на развитие и исследовательскую деятельность	84	107
5	Сотрудничество между вузами и промышленностью в исследовательской деятельности	111	119
6	Приобретение правительством продвинутой технологичной продукции	83	93
7	Доступность ученых и инженеров	91	106
8	Патенты	81	81
Примечание: составлено автором [2]			

Из таблицы 1 видно, что по всем компонентам фактора «Инновации», за исключением количества патентов, в последние три года происходило ухудшение рейтинга Казахстана. Наиболее серьезное снижение в рейтинге произошло по показателям условий для инновационного развития (на 51 место), расходам компаний на развитие и исследовательскую деятельность (на 47 место) и сотрудничеству между вузами и промышленностью в исследовательской деятельности (на 42 место).

В этой связи, статистический учет науки и инноваций очень важен, поскольку позволяет объяснить экономическое и социальное влияние развития науки и инноваций, осуществлять международные сравнения с другими странами и проводить оценку государственной политики, а также служит руководством для принятия мер политики.

За 2 года реализации «Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы» создана необходимая основа, законодательная база, приняты отраслевые программы, программы поддержки бизнеса, Схема рационального размещения производственных мощностей, Карта индустриализации.

По итогам первого квартала 2011 г. уровень ВВП достиг 6,5%, в первом полугодии 2011 г. 7,1 %, по итогам 9 месяцев 2011 г. – 7 %, за 10 месяцев – 7,2 %. По прогнозам Министерства экономического развития и торговли РК, реальный рост ВВП в 2011 году оценивается на уровне 7 %, в 2012 г. – 6,9 %, в 2013 г. – 6,5 %, в 2014 – 7,1 %, в 2015 г. – 7,4 %, что в среднем в 2011-2015 гг. дает 7 % роста в год.

В целом все это позволило выстроить системную работу по индустриализации.

Можно отметить положительную динамику роста целевых индикаторов в 2011 г.:

- доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП выросла с 10,5% в 2009 г. до 12,8% за 9 месяцев 2011 года (несмотря на рост цен на сырьевые ресурсы);
- отмечается опережающий темп прироста в производстве обрабатывающей промышленности (6,2%) по сравнению с горнодобывающим сектором (1,3%);
- производительность труда в обрабатывающей промышленности увеличилась в 2011 г. по сравнению с 2008 г. на 32% (в текущих ценах).

Если говорить о реализации Госпрограммы в региональном разрезе:

- наибольший реальный прирост ВРП за 9 месяцев 2011 г. наблюдается в: Жамбылской (12,4%), Северо-Казахстанской (11,9%) и Алматинской (10,5%) областях, г. Алматы (10,3%);
- наименьший прирост в Южно-Казахстанской (2,7%), Мангистауской (3,9%) областях.

Растет ИФО обрабатывающей промышленности. В тройке лидеров по итогам прошлого года – Жамбылская область (33,3%), г. Астана (28,7%), Мангистауская область (20,2%).

По доле обрабатывающей промышленности в структуре ВРП за январь-сентябрь 2011 г. наибольший прирост отмечается в Карагандинской (39,4), Павлодарской (36,2), Восточно-Казахстанской (23,5%) областях.

Наименьший прирост в Кызылординской (2,3%), Мангистауской (3,1%) областях.

Рост производительности труда в обрабатывающей промышленности отмечается во всех регионах. Наибольший – в г. Астана (157,9%) и Северо-Казахстанской области (149,6%).

Наименьший Алматы – (100,2%) и ЗКО (100,7%). Наибольший рост инвестиций в основной капитал отмечается в ВКО (155%), в Астане (135,7%).

В реализации новой индустриальной политики Президента активное участие принимают партия «Нур Отан», НЭП «Атамекен».

Исходя из этого, в 2012 г. работа будет сконцентрирована на основных направлениях, определенных в Программе ФИИР. Среди приоритетов на 2012 г. хотелось бы отметить следующие:

1. Модернизация системообразующих предприятий.
2. Модернизация крупных, средних и малых предприятий в рамках реализации программы «Производительность – 2020», «Дорожная карта бизнеса – 2020».
3. Привлечение инвестиций в приоритетные сектора экономики, включая прямые иностранные инвестиции.
4. Развитие специальных экономических зон и индустриальных зон (строительство инфраструктуры).
5. Развитие национальной инновационной системы и реализация инновационных проектов.
6. Повышение энергоэффективности в экономике Казахстана.
7. Активная реализация политики по развитию местного содержания в недропользовании, государственных закупках госорганов и национальных компаний (внутренний спрос).
8. Эффективное использование минерально-сырьевых ресурсов (развитие геологической отрасли и недропользования).
9. Продвижение несырьевого экспорта.
10. Развитие транспортной логистики.

В феврале текущего года МИНТ планирует проведение большого совещания с участием основных производителей, Ассоциации легкой промышленности и НЭП «Атамекен» по разработке специальных мер для развития легкой промышленности. В дальнейшем эти меры войдут в отраслевую программу. Большое внимание также будет уделяться реализации отраслевых программ и ключевых проектов в химии, металлургии, машиностроении, фармацевтике, туризме и в других приоритетных отраслях.

МИНТ планирует провести ряд кустовых совещаний для актуализации комплекса мер и внесения изменений в отраслевые программы.

В 2012 г., по аналогии с 2009 г. будут приняты все необходимые меры для реализации президентской программы индустриализации с учетом поручений Главы государства [6].

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Концепция Программы индустриально-инновационного развития РК на 2010-2014 гг. с перспективой до 2030 г. Пояснительная записка НДП «Нур Отан». – Астана, 2009. – 45 с.
Данные с официального сайта Агентства Республики Казахстан по статистике [Электронный ресурс] // www.stat.kz
Доклад Министра экономики и бюджетного планирования РК Султанова Б. «Индустриально-инновационное развитие Казахстана в условиях глобальных вызовов». – Женева, 2009. – 2 с.
- 2 Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы. – Астана, 2010. – 65 с.
- 3 Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» от 27 января 2012 года.
Доклад Министра индустрии и новых технологий РК Асета Исекешева о реализации ГПФИИР на заседании Правительства от 14 февраля 2012 года [Электронный ресурс] // <http://www.nomad.su>

Түйін

Бұл мақалада Қазақстандағы индустриялық-инновациялық даму үрдісінің нәтижелері ашылған. Яғни, Қазақстандағы индустриялық-инновациялық даму үрдісінің негізгі сатылары, 2010-2014 жылдардағы Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық дамуының Мемлекеттік бағдарламасының іске асыруының ұтымды нәтижелері, 2012 жылдың 27 қаңтар айында Қазақстан халқына Елбасының жолдауында қойылған мақсаттарына сәйкес жұмыстарының негізгі бағыттары, яғни экономиканың болашақ өсуіне қажетті түйінді салалық және функционалды бағдарламаларының іске асыруы қарастырылған.

Мақала осы тақырыпқа байланысты ресми ақпарат көздеріне сүйеніп авторлардың өздік көзқарастарын көрсетеді.

Summary

The paper examines the main stages of the industrial-innovative development in Kazakhstan, the results of the successful implementation of the State program of forced industrial-innovative development of Kazakhstan for 2010-2014, as well as key areas for further work in light of the objectives set by the Head of State in his address to the people of Kazakhstan of 27 January 2012, namely the implementation of key sectoral and functional programs necessary for further economic growth.

The materials presented in the article are based on official sources and resources on this topic, the reports of the Minister of Economy and Budget Planning, the Minister of Industry and New Technologies, as well as the author's own reasoning.

ОӘЖ 336.714

ҚАБЫЛБАЕВ А.,
«KASPI BANK» АҚ
Технологиялар бөлімінің
менеджері

КОМПАНИЯНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН БАҒАЛАУ

Аннотация

Кәсіпорынның инвестициялық қызметі шаруашылық қызметтің негізгі бөлігі ретінде қарастырылады. Компанияның инвестициялық стратегиясын қарастыру және бекіту принциптерінің мәні қарастырылады. Инвестициялардың түрлеріне анықтама және түсініктеме берілді: тәуекелдік (венчурлік), тікелей, портфельдік және аннуитеттік инвестиция. Күрделі қаржының тиімділігіне әсер ететін факторлар анықталды. Инвестициялық қоржынды қалыптастыру және пайдалану жолдары қарастырылды.

Негізгі сөздер: кәсіпорын, инвестиция, венчурлік капитал, аннуитет, портфельдік инвестиция, инвестициялық қоржын.

Кәсіпорынның инвестициялық қызметі - оның жалпы шаруашылық қызметінің ажыратылмайтын бөлігі болып табылады. Кәсіпорынның экономикасында инвестицияның маңызы орасан зор. Қазіргі өндіріс үшін ұзақ мерзімді факторлардың маңызының өсуі ерекше. Егер де кәсіпорын ойдағыдай жұмыс істейтін, өнімнің сапасын арттыратын, шығындарды азайтатын, өндіріс қуаттарын кеңейтетін, өзінің шығарған өнімдерінің бәсекеге жарамдылығын арттыратын және рынокта өзінің жайғасымын нығайтатын болса, онда капитал салу қажет және оны салу пайдалы. Сондықтан да оған инвестициялық стратегияны мұқият әзірлеп, жоғарыдағы айтылған мақсаттарға жету үшін оны үнемі жетілдіріп отыруы қажет [1].

Кәсіпорынның инвестициялық стратегиясы екі біріктіруден анықталады: көлемі және ресурстар сипаты, сол сияқты нарыққа және бәсекеге жарамдылығы. Бұл екеуінің біріктілігін талдау кәсіпорынның стратегиясын қисынға келтіруге мүмкіндік береді.

Сонымен, жалпы түрінде инвестиция ақша қаражаты ретінде, банктік салымдар, акциялар және басқа да құнды қағаздар, технология, машиналар, жабдықтар, лицензиялар, оның ішінде тауар белгілеріне, несиелер, кез келген басқа да мүліктер немесе мүліктер құқығы, зиялықұндарды кәсіпкерлік қызмет объектілеріне немесе басқа да қызмет түрлеріне пайда (табыс) және әлеуметтік нәтижеге жету мақсатына пайдаланады.

Инвестицияның қаржылық анықтамалығы – бұл табыс табу мақсатында шаруашылық қызметіне жұмсалатын активтердің барлық түрлері. Ал экономикалық жағынан экономикалық анықтамалығы – ол құруға, кеңейтуге, қайта құруға, негізгі капиталды техникамен жаратқандыруға, сол сияқты айналмалы капиталға осымен байланысты емес өзгерістерге жұмсалатын шығыстар деп түсіндіруге болады. Шынын айтқанда, тауар-материалдық босалқы қорлардың өзгерістері көпшілігінде негізгі капиталға жұмсалатын шығыстар қозғалысын түсіндіреді.

Нарықтық экономикада инвестиция кез келген формада қаржы жұмсау процесі табыс табуға немесе қандай да болмасын басқа да нәтижеге жетумен тығыз байланысты.

Инвестиция – бұл ресурс, оны жұмсай отырып, болжанған нәтижеге жетуге болады. Сонымен, инвестицияның мәні инвестициялық қызметтің екі жағын өзіне ұштастырады: ресурс шығындары және нәтижелілік, яғни инвестициялар өз нәтижелерін бермесе, онда олар пайдасыз болғаны.

Инвестициялар қаржы ресурстарын пайдалануды қысқа мерзімді немесе ұзақ мерзімді күрделі қаржылар формасында жүзеге асырылады. Инвестициялардың түрлері бойынша тәуекелдік (венчурлік), тікелей, портфельдік және аннуитеттік болып бөлінеді.

Венчурлік капитал – үлкен тәуекелге байланысты жаңа саладағы қызмет көрсетудегі жаңа акциялар формасында шығарылатын инвестициялар болып табылады. Венчурлік капитал жұмсалған қаржының үлкен өтелімділігі есебіндегі өз өзінен байланысты емес жобаларды инвестициялайды. Ол өзіне түрлі формадағы капиталды ұштастырады: несиелік, акционерлік, кәсіпкерлік.

Тікелей инвестициялау – шаруашылық субъектілерінің табыстар түсіруіне және осы субъектіні басқаруға қатысу құқығын алу мақсатындағы капиталға жұмсалуды болып табылады [1].

Портфельдік инвестициялар – портфельді қалыптастыруға байланысты және құнды қағаздарды сатып алу, сол сияқты басқа да активтер болып есептеледі.

Аннуитеттік – тұрақты аралық уақыт арқылы салымшыға елеулі табыс әкелетін, сақтандыру және зейнетақы қорларына жұмсалатын қаржыларды көрсетеді.

Еліміздің инвестициялық саясаты ірі салымдарды қаржыландыру үшін жағдайлар жасауға, тауар өндіру және қызмет етуді жоғары тиімділікпен нарық қатынастары субъектілерінің сұраныстарына сәйкес ұлғайтуға бағытталуы тиіс.

Қазақстан экономикасын тұрақтандыру және дамытудың маңызды жолдарының бірі – инвестициялық қызметті ұлғайту, ең алдымен еліміздің ішкі резервтерін жұмылдыру және көбірек тиімді пайдалану болып табылады.

Қазақстан тәуелсіздікке қол жеткізген күннен бастап экономикалық жағдайды тұрақтандыру, ішкі экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету және инвестициялар тарту жөніндегі саясатты белсенді жүргізе бастады. Қазіргі уақытта жүргізілген нарықтық экономиканың оң нәтижелерін айқын көруге болады.

Еліміздің инвестициялық саясаты ірі салымдарын қаржыландыру үшін жағдайлар жасауға отандық және шетелдік қаражаттарды келтіруге, тауар өндіру және қызмет көрсетуді үлкен тиімділікпен нарық қатынастары субъектілерінің сұраныстарына сәйкес ұлғайтуға бағытталуы тиіс.

Жеке инвесторлар мемлекеттік инвесторларға қарағанда коммерциялық табысты көбейтуге өте құштар. Олар тауарларды және қызмет көрсетуді сұраныстармен ұштастыра отырып арттыруға, өндірістің түрлі жобаларымен нағыз тиімділерін пайдалануға тырысады. Міне, сондықтан да, жеке инвесторлардың өндірісті дамыту белсенділігін қолдай отырып, мемлекет тарапынан оларға қолайлы жағдайлар жасауға, атап айтқанда, салық салу, несие беру, кедендік пошлиндар жағынан едәуір жеңілдіктер беруге тиіс.

Соңғы жылдары біздің республикамызда шетел инвестицияларымен жұмыс істейтін кәсіпорындардың санының көбейе түскені мәлім. Осыған орай, өндіріске және меншік инвестици-

яларды уақытша ынталандырудың қажеттілігі туып отыр. Нарықтық экономиканың жаңа кезеңінің мақсаттарына тек шетелдік инвестициялардың белсенді түрмен қатысуы мен олар үшін барынша қолайлы жағдай жасалуымен ғана қол жетеді, өйткені қор жинайтын ішкі көздер бізде әзірше жеткіліксіз.

Күрделі қаржы өндірісті дамытудағы инвестицияның негізі ретінде бұл жаңадан салынатын құрылысқа, кеңейтуге, қайта құруға, техникамен қайта жабдықтау және қолданыстағы өндірісті қолдауға, сол сияқты тауар-өндірістік қосалқы қорлар жасауға, айналым қаржыларының өсуіне және материалдық емес активтерге қаржы жұмсау.

Күрделі қаржы – капитал жасаушы инвестицияның құрамды бөлігі. Олар жасауға және негізгі қорларды ұдайы жаңғыртуға бағытталған шығындар. Күрделі қаржы кәсіпорынның тіршілік етуінің қажетті жағдайы болып табылады.

Күрделі қаржы құрамына кіретіндер: құрылыс-монтаж жұмыстарына кететін шығындар; негізгі қорларды сатып алуға жұмсалатын шығындар; ғылыми-зерттеу, жобалау-іздігіру жұмыстарының шығындары; т.б.; еңбек ресурстарын инвестициялау; басқадай шығындар.

Күрделі қаржыларды пайдаланудың маңызды бағыттары мыналардан тұрады:

- жаңа құрылыстар, яғни жаңадан игерілетін алаңда жаңа кәсіпорындар
- салу;
- қолданыстағы кәсіпорындарды екінші және кейінгі кезеңдерде салу арқылы оларды кеңейту, қосымша цехтар мен өндірісті іске қосу, әрқашан жұмыс істеп тұрған негізгі және көмекші цехтарды кеңейту;
- қайта құру немесе жаңғырту, яғни кәсіпорынның қызмет процесіндегі жаңа құрылысты салусыз немесе қолданыстағы негізгі цехтарды кеңейтусіз жүзеге асырылатын ішінара немесе толық өндірісті қайта жайластыру;
- қолданыстағы кәсіпорындарды техникамен қайта жабдықтау, яғни жаңа техниканы, технологияны игеру, механикаландыру, автоматтандыру, тозған жабдықтарды қайтадан жаңғырту арқылы кейбір өндіріс учаскелердің және агрегаттардың техникалық деңгейін арттыру [2].

Күрделі қаржыны мемлекет тарапынан қаржыландыру келешекте сөзсіз азая бастайды, бірақ олардың көлемінің кемуін кәсіпорынның меншікті қаржы есебінен толықтыруға болады. Ол үшін кәсіпорындарға мемлекет тарапынан тиісті жағдайлар жасау қажет.

Сонымен, күрделі қаржы кәсіпорындарындағы инвестициялық қызметін басқарудың басты экономикалық тетігі инвестициялық саясатты анықтаудың негізгі құралы болып саналады. Кәсіпорындарға бөлінетін күрделі қаржы, біріншіден, банктер тарапынан несие беру арқылы, екіншіден, мемлекеттік бюджеттен, үшіншіден, кәсіпорындардың өздерінің қаражаттарынан құралады.

Күрделі қаржының көлемін анықтау үшін кәсіпорындар бойынша заттай және өндіріс қажетін қамтамасыз ететін негізгі қорлардың қанша болу керектігі жөнінде жеткілікті мәліметтер болуы тиіс. Күрделі қаржының көлеміне кәсіпорындардағы өндірісті ұлғайту қарқыны, өндірілетін өнімдер немесе тауарлардың көлемінің артуы, сондай-ақ қолданылатын құралдардың қызмет көрсету мерзімінің ұзақтылығы және бұрын жұмсалған қаржының амортизациялық ретіндегі айналғыштығын жылдамдату немесе өндіріс құралдарының құнын өндіретін өнімнің құнына көшіруді тездету тікелей әсер етеді.

Күрделі қаржы – біртіндеп екі кезеңнен өтетін процесс. Бірінші кезеңде қаржыландыру ашылған кезеңнен бастап, материалдар, жабдықтар үшін әр түрлі аванс ретінде шығындар жасалады. Екінші кезең – бұл күрделі қаржыны өнімді пайдалану кезеңі: техникаларды сатып алу арқылы негізгі қорлар жасау, үйлер мен құрылыстар жүргізу. Күрделі қаржы бұл кезеңде заттық нысанына айналып, заттай көрсеткіштер арқылы өлшенеді. Тұтас алғанда күрделі қаржының бағасы негізгі қорлардың құнына айналады.

Күрделі қаржының экономикалық тиімділігі өнім өндіруді арттыру және есеп беру (базалық) кезеңінде затқа айналдырылған адам еңбегін үнемдеу жөніндегі көрсеткіштерді нақты бір кәсіпорынның басқа кәсіпорындардағы осындай деректермен салыстыру арқылы айқындалады. Соның өзінде барлық бағыттағы күрделі қаржы: жаңа құрылыстар салу, бұрынғыларын ұлғайту, қайта жабдықтау, техникалық қайта жарақтану және қолда бар қорлардың қуатын арттыру жөніндегі күрделі есепке алынады.

Басқаша айтқанда, негізгі өндірістік қорларға жұмсалған күрделі қаржы есепке алынады деген сөз, ал өндірістік емес мақсаттағы негізгі қорларға жұмсалған күрделі қаржының тиімділігі құрылыс пен қор сақтау шығындарын жеке қызмет көрсету дәрежесі және осы объектілердегі басқа да нормалары бойынша салыстыру арқылы есептеледі.

Күрделі қаржыны экономика жағынан тиімді деуге болады, егер де шамамен алынғандағы көрсеткіш белгіленген нормативтен кем болмаған жағдайда.

Күрделі қаржының тиімділігін арттыруда мына жұмыстар тікелей әсер етеді:

- құрылыстың мерзімін мейлінше қысқарту;
- құрылысты жобалаудан бастап, аяқталғанға дейінгі бағасын арзандату;
- күрделі қаржыны кешенді түрде пайдалану;
- жаңа құрылыспен бірге, ескіні де қалпына келтіру;
- бөлінген қаржы материалдық-техникалық ресурстармен сай болуы. Инвестициялық қоржын (портфель) – бұл капиталға салынатын қаржы құралдары, яғни меншікті компаниялардың және мемлекеттің шығаратын акцияларға, облигацияларға және басқа да құнды қағаздарға жұмсалатын қаржы.

Құнды қағаздарды инвестициялаудың мақсаты – процент алу, капиталды сақтау және капиталдың өсуін қамтамасыз еті. Егер де негіздісі процент алу деп есептесек, онда артықшылықты қабілетті, жаңа компаниялардың өнімділігі төмен және қауіп-қатері жоғары құнды қағаздардан тұратын қоржынға беруге болады, алайда, егер, іс сәтті қалыптасса, жоғары проценттер әкелінетін болса және керісінше, егер де инвесторлар үшін ең маңыздысы капиталды сақтау және устелуін қамтамасыз ету болса, онда белгілі компаниялардың немесе мемлекеттің азғантай тәуелдікпен және күні бұрын күтетін орташа немесе аз проценттік төлемдер шығаратын, үлкен өтімділікке ие болатын құнды қағаздар қоржынға қосылады.

Инвестициялық қоржынды қалыптастырудың басты мақсаты – не ол, не бұл капиталды салу формасына байланысты, сөйтіп, салымның сенімділігін және ең үлкен кепілдік табысты қамтамасыз ететін, мүмкіншілігі барынша бірін-бірі өтеу тәуекелдігі болып табылады.

Құнды қағаздар қоржынын жасау үшін ақша қаражатын қандай болса да қаржы активтерінің бір түрін инвестициялау жеткілікті. Алайда, практикада қоржынның мұндай тұрпаты едәуір сирек кездеседі; анағұрлым көбірек дамыған, әртараптандырылған қоржын, яғни бірнеше құнды қағаздар түрінен тұратын қоржын.

Қоржынның мұндай тұрпаты көпшілігінде өзінің қасиеті арқасында тұрақты болымды нәтижеден тұрады.

Инвестициялық қаржыдан алынған пайданың маңызды мезеті қоржынды ойдағыдай басқару. Қоржынды басқару әр түрлі құнды қағаздар жиынтығына иелік істеу өнерін түсіндіреді, тек олар өзінің құнын сақтау ғана емес, сонымен бірге қандай болса да тәуекелдікке байланысты емес түпкілікті табыс табу.

Қағида бойынша, қоржындарды басқару екі тәсілге бөлінеді – активтік және пассивтік.

Активтік басқару – инвестициялық қоржыннан алынған табыс мөлшерінің мүмкіндігін болжайтындығын сипаттайды.

Пассивтік басқарудың мәні - күні бұрын тәуекелдік деңгейі анықталған және қоржынды өзгеріссіз жағдайда ұзаққа ұстап қалатын жақсы әртараптандырылған қоржындарды жасаудан тұрады.

Отандық экономика дамуының ерекшелігі, инвестициялық қоржынды әр түрлі екі жағынан жақындатуға мүмкіндік береді:

- 1) классикалық көзқарас негізінде инвестициялық қоржынды қалыптастыру;
- 2) экономиканың нақты жағдайын еске ала отырып, инвестициялық қоржынды қалыптастыру.

Бұл екі көзқарасты салыстыру, олардың қасиеттері мен айырмашылықтарын көрсету өте маңызды. Ең әуелі классикалық инвестициялық қоржынның орнын түсіндіре кетелік:

Инвестор белгілі кезең ішінде әбден оңтайлы инвестициялы болуы керек және кезең аяғында пайдамен алынады. Қоржын құрамының өзгеруі осы кезең ішінде қарастырылмайды. Қоржын әр уақытта дивиденд бола алады.

Құнды қағаздардың қоржынға қосылуы екі параметрмен сипатталады – болжамды табыс және стандарттық ауытқу. Енді қоржынның нақты айырмашылық бет әлпетіне тоқталайық. Бағым қоржыны, яғни оның табысы оған кіретін қағаздардың бағым құнының өсуінен құралады.

Егер де классикалық қоржында салынған қоржынның қайтарымын сенімді уақиғалар деп есептелінсе, онда нақтыда олардың азаюы мүмкін және тәуелдіктің азаю әдісі ретінде қоржын көзқарасының мәнділігі артады.

Қаржы құрылымының өзгеруі мүмкін. Сонымен ұзақ мерзімді жоспарлау әдісі қолданылады, яғни осындай қоржынды басқарудың мақсаты – пайданы күнделікті ауытқудан емес, ол ұзақ мерзімді бета-лыс негізінде табу.

ӘДЕБИЕТТЕР

1 Әлжанова Н.Ш. Инвестициялық жобалау: оқу құралы. - Алматы: Нұр-пресс, 2007. - Б. 36.

2 Үмбеталиев А.Д. Кәсіпорын экономикасы және кәсіпкерлік: Оқулық. -Алматы: Экономика, 2009. - 462 бет.

Резюме

Инвестиционная деятельность включает в себя все формы предпринимательской деятельности, поскольку она всегда требует вложения капитала – инвестиций. В зарубежном законодательстве под инвестиционной деятельностью обычно понимается предпринимательская деятельность, направленная на привлечение свободных денежных средств неопределенного круга лиц с целью помещения их в ценные бумаги и извлечения прибыли в результате совершаемых с ценными бумагами операций.

Summary

Investment activity plugs in itself all forms of entrepreneurial activity, as it always requires the investment of capital - investments. In a foreign legislation under investment activity entrepreneurial activity, directed on bringing in of free money facilities of indefinite circle of persons with the purpose of apartment them in securities and extractions as a result of the operations accomplished with securities arrived, is usually understood.

УДК 336

МУСИН Р.К.,

магистрант программы

МВА «Финансовый менеджмент»

МБШ при КазЭУ им. Т. Рыскулова,

экономист ТОО «FitnessLink»

МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Научная статья посвящена такому важному методу, как финансовое стимулирование предпринимательской деятельности и поиск новых методов ее стимулирования. На данный момент этот вопрос имеет широкое значение как для начинающих, так и активно действующих предпринимателей. Автор рассматривает финансовые методы и формы стимуляции бизнеса, а также дает практические рекомендации по их применению.

Научная статья содержит оценку, анализ и разработку методов финансового стимулирования предпринимательства в Казахстане.

***Ключевые слова:** финансовый анализ, система финансового анализа, анализ коэффициентов, эффективность деятельности компании, ликвидность, финансовый рычаг, контрибуционная маржа, рентабельность деятельности, активы.*

В общем комплексе проблем современного реформирования мировой экономики важную роль играет процесс становления и развития предпринимательской деятельности. Предпринимательство создает механизмы координации, выработки стратегии развития через рынок и конкуренцию, связи между хозяйствующими субъектами.

Выход из экономического кризиса и формирование долгосрочного потенциала для динамичного роста экономики невозможны без активизации роли предпринимательства. Сейчас это отмечают многие политики, экономисты и практики. Тем не менее, проблеме повышения роли предпринимательства и в теории, и на практике уделяется недостаточно внимания.

Предпринимательство – это особая форма экономической активности, основанная на инновационном самостоятельном подходе к производству и поставке на рынок товаров, приносящих предпринимателю доход и осознание своей значимости как личности. В основе эффекта предпринимательства лежит новаторская, инициативная деятельность человека, мобилизующего все свои силы, целеустремленно использующего все возможности для достижения поставленной цели и несущего полную ответственность за свои действия.

Цель предпринимательства сводится к извлечению дохода через производство и поставку на рынок товаров, работ или услуг, а также к общественному признанию, осознанию своей значимости как личности.

Основным субъектом предпринимательской деятельности выступает предприниматель, взаимодействующий с другими участниками этого процесса – потребителями, государством, партнерами, наемными работниками.

Международный опыт показал, что развитие предпринимательства возможно только при наличии целенаправленной политики государства в отношении малого предпринимательства, исходящей из необходимости развития этого сектора экономики и понимания уязвимости малых предприятий по сравнению с крупными, обусловленной самим характером их функционирования.

Важную роль в развитии предпринимательства играет поддержка государства и создаваемых им соответствующих институциональных структур, а также сложившийся в стране кредитно-инвестиционный механизм.

Становление и развитие предпринимательской деятельности связано с коренным преобразованием сложившихся социально-экономических отношений на пути к рынку, формированием нового элитного социального слоя – предпринимателей, грамотных и образованных людей, вооруженных новейшими теоретическими знаниями и научными методами в области экономического и социального управления предприятием [1].

К основным принципам предпринимательства относятся:

- свободный выбор деятельности;
- привлечение к предпринимательской деятельности имущества и средств юридических лиц и граждан;
- самостоятельное формирование программы деятельности, выбор поставщиков, потребителей выпускаемой продукции, установление цен в соответствии с затратами производства с соблюдением действующего законодательства;
- свободный наем работников;
- привлечение и использование материальных, финансовых трудовых, природных и других ресурсов, использование которых не запрещено или не ограничено законодательством;
- свободное распределение прибыли, которая остается после обязательных платежей, и др.

В свою очередь обязательными признаками предпринимательства называются:

- особенности деятельности: самостоятельность и полное несение рисков, связанных с ней;
- характер деятельности: пользование имуществом, продажа товаров, выполнение работ или оказание услуг;

- целевая ориентация деятельности: систематическое получение прибыли;
- условия начала деятельности: регистрация в установленном порядке.

Таким образом, под предпринимательством или предпринимательской деятельностью, понимают инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, осуществляемую на свой риск и под свою имущественную ответственность, направленную на получение прибыли, а также направленную на реализацию особых способностей индивида, выражающуюся в рациональном соединении факторов производства и инновационного рискованного подхода.

На современном этапе предприятия, осуществляющие предпринимательскую деятельность, получили множество степеней экономической свободы в выборе как ее направлений, так и правил ведения.

Для развития предпринимательства непременным условием является частная собственность и, несмотря на то, что в последнее время тенденции стабилизации и подъема экономики на фоне благоприятной мировой конъюнктуры цен на энергоносители создают новую среду функционирования всех хозяйствующих субъектов, вовлеченных в коммерческую деятельность, для развития предпринимательства нужны и другие условия.

Эти условия включают в себя стабильность государственной экономической и социальной политики, льготный налоговый режим, развитую инфраструктуру поддержки предпринимательства, существование эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, формирование гибких рыночных механизмов повышения деловой активности предпринимателей, возможность свободного выхода на внешний рынок, создание доступной для предпринимателей кредитной системы, предоставить возможность приобретать необходимые средства производства, сырье и комплектующие изделия [2].

При переходе к рыночной экономике предпринимательство приобрело особые свойства, характерные для переходного периода:

1. С одной стороны, в современных условиях предпринимательство проявляет присущие ему черты в рыночной экономике любого типа:

- динамично реагирует на конъюнктуру;
- активизирует структурную перестройку отраслей;
- создает дополнительные рабочие места;
- преодолевает монополизм;
- решает региональные социально-экономические задачи.

2. С другой стороны, оно выполняет ряд специфических функций, обусловленных проблемами выживания для отдельных граждан, предприятий, отраслей:

- способствует первоначальному накоплению капитала;
- смягчает кризис неплатежей; содействует финансовой устойчивости крупных предприятий, исполняя роль резервного фонда, и т.д.

Социально-экономическая роль предпринимательства характеризуется следующими факторами:

- дальнейшее углубление рыночных отношений;
- создание здоровой конкурентной среды;
- содействие занятости населения;
- вклад в валовой национальный доход;
- духовное оздоровление нации;
- социальная реабилитация (военнослужащих, инвалидов, молодежи, женщин);
- возрождение ремесел и народных промыслов;
- сохранение и развитие малых городов, градообразующих структур и социально-ориентированных территорий.

Развитие предпринимательства играет незаменимую роль в достижении экономического успеха, высоких темпов роста промышленного производства. Оно является основой инновационного, продуктивного характера экономики. Предпринимательство обеспечивает освоение новых перспективных производств и уход от устаревших технологий.

Чтобы предпринимательская деятельность стала эффективной и стабильной, необходимо создать комплекс условий в существующей экономической системе, благоприятствующих развитию этой деятельности.

Развитие предпринимательской активности определяется двумя составляющими:

- качеством предпринимательской среды, выражаемым через состояние факторов макро- и микросреды и экономическую политику государства;
- наличием предпринимательского потенциала в обществе и желанием деловых людей воспользоваться существующими условиями.

Развитию предпринимательства в нашей республике придается огромное значение, так как оно способствует:

- изменению отраслевой структуры экономики;
- переориентации экономических отношений и формированию рынка;
- созданию новых рабочих мест;
- расширению потребительского рынка;
- повышению экспортного потенциала страны;
- лучшему использованию местных сырьевых ресурсов;
- повышению культурно-технического уровня, условий активности и ответственности работников;
- формированию новых ценностей и идеалов;
- развитию благотворительной деятельности.

Нельзя недооценивать роль и значение предпринимательской деятельности как одну из конкретных форм проявления общественных отношений, способствующих не только повышению материального и духовного потенциала общества, не только создающих благоприятную почву для практической реализации способностей и талантов каждого индивида, но и ведущую к единению нации, сохранению ее национального духа и национальной гордости.

Тем не менее, развитие предпринимательства на современном этапе сдерживается наличием многих нерешенных проблем, связанных с нестабильностью общих экономических и правовых условий, трудностями в привлечении инвестиций и кредитных ресурсов, неотлаженностью и бессистемностью механизма государственной поддержки [1].

В любой стране, при общественно-политической и социально-экономической системе экономика в той или иной степени регулируется государством в лице государственных органов.

В странах с рыночной экономикой степень вмешательства государства и его органов в экономическую деятельность предприятия и предпринимателей носит преимущественно косвенный характер.

Государство воздействует на экономику страны посредством законодательных ограничений, налоговой системы, обязательных платежей и отчислений, государственных инвестиций, субсидий, льгот, кредитования, осуществления государственных социальных и экономических программ.

На сегодняшний день определен ряд методов государственного воздействия на предпринимательскую деятельность (рис. 1).



Рисунок 1 – Методы государственного воздействия на предпринимательскую деятельность

Примечание: составлено автором.

Экономические методы – это налогообложение, перераспределение доходов и расходов, ценообразование, кредитно-финансовые механизмы, осуществление государственной предпринимательской деятельности.

Административные методы (эти методы используются в случае, когда экономические неэффективны или неприемлемы): принятие и корректировка законодательства и контроль за его соблюдением.

Все эти методы призваны регулировать предпринимательство, развивать его инфраструктуру, а также стимулировать реализацию его экономического потенциала [3].

Политика стимулирования предпринимательской деятельности в развитых и развивающихся странах различается весьма существенно. В практике промышленно-развитых стран преобладают финансовые и инфраструктурные средства стимулирования, а в развивающихся государствах – фискальные и налоговые средства стимулирования.

Налоговая политика государства должна создавать для предпринимателей финансовые условия их деятельности, способствующие накоплению инвестиционного капитала и повышению эффективности производства. Формирование доходной части государственного бюджета за счет налоговых поступлений необходимо ориентировать на их пополнение в результате увеличения хозяйственных оборотов, доходов (прибыли) и имущества налогоплательщиков, а не путем только лишь ужесточения налоговых требований к ним.

Сегодня в нашей республике при реализации политики стимулирования предпринимательской деятельности исходят, как правило, из налоговых стимулов. Наиболее часто встречающиеся формы используемых налоговых льгот:

- инвестиционные скидки;
- ускоренная амортизация;
- специальные налоговые режимы;
- свободно-экономические зоны.

Самой обременительной для государственного бюджета и одновременно самой привлекательной для предпринимательства является финансово-кредитная поддержка, включающая льготное кредитование, предоставление гарантий под кредиты коммерческих банков и др. В соответствии с законодательством финансово-кредитная поддержка предпринимательства направлена в основном на стимуляцию малого предпринимательства.

Выделяют следующие формы государственной финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства:

- субвенции и субсидии физическим и юридическим лицам;
- бюджетные кредиты, займы, ссуды;
- государственные гарантии.

Важнейшим направлением создания благоприятных условий для предпринимательской деятельности является улучшение финансово-банковской системы. В качестве действенных мер является необходимость:

- принятия Национальным банком положений, улучшающих и защищающих систему расчетов [3];
- введение периодической перерегистрации всех предпринимательских структур с тем, чтобы до стабилизации экономического положения ограничить деятельность малозначимых предприятий и в то же время всемерно поощрять и поддерживать производственную деятельность, направленную на насыщение рынка товарами и услугами;
- обеспечить государственный протекционизм банкам, осуществляющим кредитование в этой сфере.

Одним из факторов, ограничивающих возможности предпринимателей, являются трудности получения финансирования. Поэтому одной из целей поддержки предпринимательства, в особенности малого бизнеса, является создание условий для удешевления кредитных ресурсов, направляемых на развитие этих предприятий, содействие вовлечению средств частных инвесторов в развитие малых предприятий, формирование групп банков, финансовых компаний, инвестиционных фондов, работающих с субъектами предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Стратегические аспекты деятельности АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» в период 2010-2020 годов. – Алматы, 2010. – 225 с.
- 2 Корнеева Е. На что обратить внимание при проведении финансового анализа? // Финансовый директор. – 2007. – №6. – С. 24.
- 3 Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация; пер. с англ.; науч. ред. И. И. Елисеева; гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.

Түйін

Бұл мақала бүгінгі күні өзекті болып табылатын коэффициенттерді талдау негізінде бизнестің күй-жайын қалай бағалау туралы тақырыпқа арналған. Қаржылық талдау қаржы менеджері жұмысының ажыратылмас бөлігі болып табылады. Бұл мақалада кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттыру үшін ең қолайлы болжалды шешім табу арқылы негізгі коэффициенттер қарастырылған. Осыған байланысты, автор қаржы менеджерді көптеген қаржылық коэффициенттерді салыстыру қажеттілігінен құтқаратын және олардың қисындасуының жүйелі талдауына өтуге көмектесетін қаржылық талдау жүйесін ұсынады.

Summary

Article is devoted an actual theme for today – how to estimate conditions of business on the basis of the analysis of factors. The financial analysis — an integral part of work of the financial manager. In given article the basic factors with which help probably to find optimum decisions for increase of efficiency of activity of the enterprise are considered. In this connection, the author offers system of the financial analysis which provides disposal of the financial manager of necessity to compare set of financial factors and to help to pass to the consecutive analysis of their combinations.

УДК 336

ЖУНИСОВ К.,
магистрант 2 курса
КазЭУ им.Т. Рыскулова

ТИПЫ ТЕПЛОВЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ

Аннотация

В статье рассматриваются типы тепловых электростанций и их классификация по различным признакам. А также приведены их определения и характеристики.

Ключевые слова: конденсационные электростанции, теплоэлектроцентрали, газомазутные.

Жизнь человека связана с широким использованием не только электрической, но и тепловой энергии. Важно сразу усвоить, что тепло, используемое человеком для бытовых нужд, является низко потенциальным, т.е. ее теплоноситель имеет относительно невысокую температуру и давление, поскольку именно это позволяет организовать высокоэкономичное производство электрической и тепловой энергии на ТЭЦ, о чем, в основном, пойдет речь ниже.

В общем случае снабжение любого объекта тепловой энергией обеспечивается системой, состоящей из трех основных элементов: источника тепла (например, котельной), тепловой сети (например, трубопроводов горячей воды или пара) и теплоприемника (например, батарея водяного отопления, располагаемая в комнате) [1].

Тепловой электрической станцией называется комплекс оборудования и устройств, преобразующих энергию топлива в электрическую и (в общем случае) тепловую энергию.

Тепловые электростанции характеризуются большим разнообразием и их можно классифицировать по различным признакам.

1. По назначению и виду отпускаемой энергии электростанции разделяются на районные и промышленные.

Районные электростанции – это самостоятельные электростанции общего пользования, которые обслуживают все виды потребителей района (промышленные предприятия, транспорт, население и т.д.). Районные конденсационные электростанции, вырабатывающие в основном электроэнергию, часто сохраняют за собой историческое название – ГРЭС (государственные районные электростанции). Районные электростанции, вырабатывающие электрическую и тепловую энергию (в виде пара или горячей воды), называются теплоэлектроцентралями (ТЭЦ). Как правило, ГРЭС и районные ТЭЦ имеют мощность более 1 млн кВт.

Промышленные электростанции – это электростанции, обслуживающие тепловой и электрической энергией конкретные производственные предприятия или их комплекс, например, завод по производству химической продукции. Промышленные электростанции входят в состав тех промышленных предприятий, которые они обслуживают. Их мощность определяется потребностями промышленных предприятий в тепловой и электрической энергии и, как правило, она существенно меньше, чем районных ТЭС. Часто промышленные электростанции работают на общую электрическую сеть, но не подчиняются диспетчеру энергосистемы. Ниже рассматриваются только районные электростанции.

2. По виду используемого топлива тепловые электростанции разделяются на электростанции, работающие на органическом топливе и ядерном горючем.

За конденсационными электростанциями, работающими на органическом топливе, во времена, когда еще не было атомных электростанций (АЭС), исторически сложилось название тепловых (ТЭС — тепловая электрическая станция). Именно в таком смысле ниже будет употребляться этот термин, хотя и ТЭЦ и АЭС, газотурбинные электростанции (ГТЭС) и парогазовые электростанции (ПГЭС) также являются тепловыми электростанциями, работающими на принципе преобразования тепловой энергии в электрическую.

В качестве органического топлива для ТЭС используют газообразное, жидкое и твердое топливо. Большинство ТЭС России, особенно в европейской части, в качестве основного топлива потребляют природный газ, а в качестве резервного топлива – мазут, используя последний ввиду его дороговизны только в крайних случаях; такие ТЭС называют газомазутными. Во многих регионах, в основном в азиатской части России, основным топливом является энергетический уголь – низкокалорийный уголь или отходы высококалорийного каменного угля (антрацитовый штыб – АШ). Поскольку перед сжиганием такие угли размалываются в специальных мельницах до пылевидного состояния, то такие ТЭС называют пылеугольными.

3. По типу теплосиловых установок, используемых на ТЭС для преобразования тепловой энергии в механическую энергию вращения роторов турбоагрегатов, различают паротурбинные, газотурбинные и парогазовые электростанции.

Основой паротурбинных электростанций являются паротурбинные установки (ПТУ), которые для преобразования тепловой энергии в механическую используют самую сложную, самую мощную и чрезвычайно совершенную энергетическую машину – паровую турбину. ПТУ – основной элемент ТЭС, ТЭЦ и АЭС.

Газотурбинные тепловые электростанции (ГТЭС) оснащаются газотурбинными установками (ГТУ), работающими на газообразном или, в крайнем случае, жидком (дизельном) топливе. Поскольку температура газов за ГТУ достаточно высока, то их можно использовать для отпуска тепловой энергии внешнему потребителю. Такие электростанции называют ГТУ-ТЭЦ. В настоящее время в России функционирует одна ГТЭС (ГРЭС-3 им. Классона,

г. Электрогорск Московской обл.) мощностью 600 МВт и одна ГТУ-ТЭЦ (в г. Электросталь Московской обл.).

Парогазовые тепловые электростанции комплектуются парогазовыми установками (ПГУ), представляющими комбинацию ГТУ и ПТУ, что позволяет обеспечить высокую экономичность. ПГУ-ТЭС могут выполняться конденсационными (ПГУ-КЭС) и с отпуском тепловой энергии (ПГУ-ТЭЦ). В России имеется только одна работающая ПГУ-ТЭЦ (ПГУ-450Т) мощностью 450 МВт. На Невинномысской ГРЭС работает энергоблок (см. лекцию 7) ПГУ-170 мощностью 170 МВт, а на Южной ТЭЦ Санкт-Петербурга — энергоблок ПГУ-300 мощностью 300 МВт.

4. По технологической схеме паропроводов ТЭС делятся на блочные ТЭС и на ТЭС с поперечными связями.

Блочные ТЭС состоят из отдельных, как правило, однотипных энергетических установок – энергоблоков. В энергоблоке каждый котел подает пар только для своей турбины, из которой он возвращается после конденсации только в свой котел. По блочной схеме строят все мощные ГРЭС и ТЭЦ, которые имеют так называемый промежуточный перегрев пара. Работа котлов и турбин на ТЭС с поперечными связями обеспечивается по-другому: все котлы ТЭС подают пар в один общий паропровод (коллектор) и от него питаются все паровые турбины ТЭС. По такой схеме строятся КЭС без промежуточного перегрева и почти все ТЭЦ на докритические начальные параметры пара.

5. По уровню начального давления различают ТЭС докритического давления и сверхкритического давления (СКД).

Критическое давление – это 22,1 МПа (225,6 ат). В российской теплоэнергетике начальные параметры стандартизованы: ТЭС и ТЭЦ строятся на докритическое давление 8,8 и 12,8 МПа (90 и 130 ат), и на СКД – 23,5 МПа (240 ат). ТЭС на сверхкритические параметры по техническим причинам выполняются с промежуточным перегревом и по блочной схеме. Часто ТЭС или ТЭЦ строят в несколько этапов – очередями, параметры которых улучшаются с вводом каждой новой очереди [2].

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Трухний А.Д. Стационарные паровые турбины. – М.: Энергоатомиздат, 1990. – С. 114.
- 2 Энергетика в России и в мире: Проблемы и перспективы. – М.: МАИК «Наука/Интер-периодика», 2001. – 302 с.

Түйін

Мақалада қазіргі жылы энергия станцияларын түрлері және олардың әр түрлі белгісінің классификациясы қарастырылған.

Summary

In article types of thermal power plants and their classification by various signs are considered. And also their definitions and the characteristic are given.

УДК 005-027.21

ДЖАКСЫБЕКОВА Г.Н.,

д.э.н., доцент

КазЭУ им. Т. Рыскулова,

МЕРЕКЕЕВ Е.А.,

магистрант факультета «Финансы»

КазЭУ им. Т. Рыскулова

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЛИНГА

Аннотация

Статья раскрывает механизм создания системы оперативного контроллинга на предприятии и концепцию эффективного управления его деятельностью.

Целью данной статьи является теоретическое обоснование и практика внедрения системы оперативного контроллинга на предприятии. Рассмотрены понятие, цели, задачи и функции контроллинга. Обоснована актуальность и необходимость внедрения контроллинга.

Ключевые слова: контроллинг, модель, концепция, рентабельность, ликвидность, процесс.

Актуальность темы исследования. В условиях изменчивости экономической сферы, неясности и неуверенности в получении ожидаемого конечного результата, возникает риск, опасность неудачи и непредвиденные потери. При этом одним из ключевых элементов системы эффективного управления предприятием является необходимость создания системы оперативного контроллинга. В современном понимании управления оперативный контроллинг позволяет не только принимать более верные и оптимальные решения, но и постоянно выявлять фактическое состояние дел на объектах, в хозяйственных системах различной степени сложности и структуризации.

Концепции контроллинга основываются на понимании предприятия как системы, которая находится в процессе постоянного реагирования на внутренние и внешние изменения. Это требует широких горизонтальных связей между большим количеством узко специализированных сфер управления, характерных для современного предприятия. Возникает необходимость интеграции всех управленческих функций организации при их качественном обновлении, выделении из них координационной надстройки – подсистемы контроллинга. Использование методов и инструментов контроллинга позволяет перевести управление предприятием на новый уровень за счет интеграции, координации и фокусирования деятельности служб и подразделений на поставленных целях.

Уровень бизнес-образования современных менеджеров нового поколения в компаниях делает их способными к генерированию новых идей и применению эффективных технологий управления.

Цель исследования заключается в теоретическом обосновании организации оперативного производственного контроллинга и разработке методического инструментария, обеспечивающего его адаптационное функционирование в системе управления промышленных предприятий.

Формирование контроллинга в системе управления предприятия представляет собой многоуровневый процесс, на теоретическом уровне состоящий в построении концепции и моделировании его организационно управленческого механизма, а на прикладном уровне – в разработке технологии осуществления операций по внедрению оперативного контроллинга.

Оперативный контроллинг – это полная интегрированная система активного управления прибылью путем определения и нивелирования «узких мест» для повышения результативности деятельности предприятия.

Главной целью оперативного контроллинга является обеспечение координации процессов оперативного планирования, контроля и учета в рамках предприятия, создание системы управления достижением текущих целей предприятия, а также принятие своевременных решений по оптимизации соотношения затраты – прибыль, инвестиции – выгоды (эффекты). Как правило, систему оперативного контроллинга используют для поддержания оперативных решений по недопущению кризисного состояния.

Поэтому одной из основных задач оперативного контроллинга является обеспечение методической, информационной и инструментальной поддержки менеджеров предприятия для достижения запланированного уровня прибыли, рентабельности и ликвидности в краткосрочном периоде.

Система контроллинга предприятия включает целый ряд подсистем. Поскольку область стратегического контроллинга занимает система сбалансированных показателей (BSC), в данном разделе мы рассмотрим основные подходы к построению системы контроллинга оперативного уровня.

Основой для построения системы оперативного контроллинга является модель предприятия (рис.1). Поскольку предприятие является довольно сложной системой, для его описания используются различные концепции, дополняющие друг друга. Наибольшее распространение получили следующие модели.

1. Финансово-экономическая модель, в рамках которой предприятие рассматривается как система, потребляющая ресурсы, имеющие определенную стоимость, и выпускающая продукцию, продающуюся по определенной цене на рынке. Эффективность системы оценивается соотношением полученных доходов от реализации продукции и стоимости использованных ресурсов.

2. Процессная модель, определяющая предприятие как совокупность процессов. В отличие от предыдущего подхода, результаты процессов далеко не всегда измеряются в денежном эквиваленте. Результатом процесса может быть, например, информация, а показателем эффективности число ошибок, отнесенное к объему обработанной информации.

3. Маркетинговая модель, характеризующая позиции компании на рынке (имидж, торговую марку, сегмент и т.п.).

4. Модель предприятия как генератора денежных потоков (наиболее интересная для акционеров).

5. Модель предприятия как работодателя, характеризующую его позиции на рынке труда.

6. Модель интеллектуального капитала, определяющую предприятие как систему управления знаниями.

7. Модель корпоративной культуры, характеризующую систему ценностей предприятия, человеческого капитала.

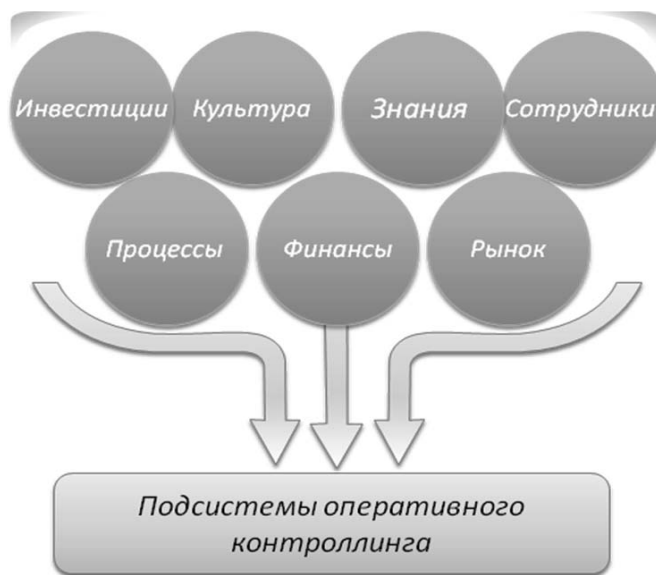


Рисунок 1 – Модель предприятия

Каждая из названных моделей задает определенную проекцию, в которой рассматривается и оценивается деятельность компании. Разумеется, «объемную» картину бизнеса можно получить, используя достаточно широкий спектр проекций. Выбор проекций зависит от подходов к управлению, используемых руководством компании. В настоящее время далеко не каждый руководитель придает значение таким, например, аспектам организации, как корпоративная культура и интеллектуальный капитал. Для таких руководителей эти проекции предприятия находятся вне системы управления. В лучшем случае на них обращают внимание от случая к случаю. Система показателей контроллинга разрабатывается для каждой из выбранных проекций особым образом. Методы построения показателей определяются спецификой модели. В частности, финансово-экономическая проекция оперативного контроллинга получила широкое распространение как система бюджетирования [1].

Оперативный, т.е. «нестратегический» контролинг фокусируется на показателях тех или иных процессов и функциональных областей. Так концепция контроллинга может применяться для управления качеством, для контроля показателей обслуживания клиентов, управления процессами обучения персонала и во многих других областях.

Вопросы организации контроллинга должны решаться индивидуально для каждого предприятия с учетом специфики его деятельности. Однако, говоря о наиболее общих требованиях и подходах, существующих в настоящее время, можно выделить основные.

Первый способ – это создание собственного подразделения контроллинга. Данный вариант обладает следующими преимуществами:

- сотрудники компании хорошо знакомы с ее внутренней организацией и отраслевыми особенностями бизнеса;
- полученные навыки и опыт остаются внутри компании;
- руководство компании может использовать отдел как «площадку» для профессионального роста и карьерного развития будущих управленческих кадров.

Второй способ – это использовать аутсорсинг (outsourcing – в пер. с англ. – выполнение всех или части функций по управлению организацией сторонними специалистами), т.е. полностью или частично передать функции контроллинга специализированной компании или внешнему консультанту.

Третий способ – косорсинг. Он заключается в том, чтобы создать органы контроллинга в рамках компании, но в некоторых случаях привлекать экспертов специализированной компании или внешнего консультанта. Не всем предприятиям, как считают эксперты, целесообразно создавать собственное подразделение контроллинга. Потенциальные преимущества использования аутсорсинга и косорсинга включают:

- возможность использовать услуги экспертов в различных областях;
- доступ к высокопрофессиональным управленческим кадрам;
- гибкость в вопросе привлечения ресурсов (например, при внедрении новой системы не придется расширять штат менеджеров или отвлекать ресурсы от выполнения других проектов);
- доступ к передовым технологиям и методикам управления прибылью предприятия.

К аутсорсингу и косорсингу прибегают различные организации. Это могут быть как небольшие фирмы, к примеру, малые и средние предприятия, у которых нет достаточных финансовых ресурсов для создания собственного подразделения, так и крупные компании [2].

Оперативный контролинг направлен на помощь управленческому персоналу в достижении запланированных целей. Он ориентирован на текущее планирование и является основой стратегического планирования. Оперативный контролинг в отличие от стратегического ориентирован на более короткие сроки. Он охватывает задачи планирования, анализа и управления в зависимости от поставленной цели. Оперативный контролинг предполагает создание и поддержание уровня эффективности системы достижения текущих целей организации, управления эффективностью предприятия.



Рисунок 2 – Модели предприятия, на основе которых могут создаваться показатели контроллинга

Выделение процессов верхнего уровня. На этом этапе выделяются наиболее крупные группы процессов. Типичный набор процессов верхнего уровня для производственной компании включает: закупки (материалов, сырья), производство, продажи, доставка продукции клиентам, установка (монтаж, наладка, запуск), послепродажное обслуживание.

Детализация структуры процессов до второго или третьего уровня. При этом процесс продаж, например, может структурироваться на несколько процессов второго уровня: рассылка предложений клиентам, консультирование клиентов по телефону, проведение презентаций для клиентов, согласование состава продукции и услуг, согласование условий оплаты, оформление договора, контроль оплаты, контроль доставки товара.

Идентификация процессов. Для каждого из выделенных процессов необходимо определить клиента, поставщика, входы (используемые ресурсы), выходы (результаты процесса), а также выявить исполнителей и владельца процесса (т.е. лицо, отвечающее за результат и показатели процесса и имеющее полномочия изменять процесс).

Определение показателей каждого процесса. Наиболее полезны показатели, характеризующие результативность, эффективность и производительность процесса.

Показатель результативности отражает количественные характеристики результата процесса. Например, для процесса «Консультирование клиентов по телефону» показателем результативности будет число встреч, проведенных с клиентами после телефонных контактов с ними (целью телефонных продаж является договоренность о встрече с клиентом).



Рисунок 3 – Основные этапы разработки системы показателей на основе модели процессов

Показатель эффективности – это соотношение между количественными характеристиками результатов процесса и затраченными ресурсами. В рассматриваемом примере эффективность измеряется соотношением между числом проведенных встреч и числом контактов на входе (сколько клиентов позвонили). Этот показатель часто используется для оценки эффективности как отдельного консультанта, так и отдела телефонного маркетинга.

Показатель производительности – это соотношение между результатом и количеством возобновляемых ресурсов, используемых в процессе (оборудование или люди). В том же примере производительность отдела телефонного маркетинга определяется отношением числа встреч к числу сотрудников отдела.

Показатели процессов, определенные на данном этапе, используются для планирования деятельности, контроля и анализа процессов.

Определение пользователей отчетности. Необходимо определить, кто должен получать информацию о тех или иных показателях. Обычно это владельцы соответствующих процессов, руководители, стоящие над ними в организационной структуре, а также владельцы смежных процессов, результаты которых зависят от рассматриваемого процесса.

Разработка форм отчетности. Формы отчетов разрабатываются таким образом, чтобы удовлетворить потребности конкретных получателей отчетности в информации о показателях процессов, которые они контролируют. При этом определяется периодичность формирования отчетности.

Разработка и внедрение процессов. На завершающей стадии построения системы оперативного контроллинга процессов должны быть разработаны процедуры измерения показателей и формирования отчетов, определены исполнители этих процессов.

Представленное здесь краткое описание методики построения системы оперативного контроллинга процессов компании охватывает только одну из возможных проекций контроллинга. Следует подчеркнуть, что каждой проекции системы управления компанией соответствует специфическая модель и вытекающая из нее методика построения системы показателей контроллинга. Так, например, система показателей контроллинга корпоративной культуры принципиально отличается от рассмотренной выше системы показателей процессов [3].

По нашему мнению, контроллинг на предприятии должен выполнять собственные функции, связанные с контролем и оценкой принимаемых плановых решений и подготовкой на этой основе кон-

кретных предложений по корректировке плановых параметров. Он должен представлять собой непрерывно функционирующую систему контроля за процессом разработки и реализации планов в рамках предприятия, включая стратегический план.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Карминский А.М., Фалько С.Г. Контроллинг: учебник. – М., 2006. – 86 с.
- 2 Ананькина Е.Л., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. – М., 2005. – 54 с.
- 3 Карминский А.М., Оленев А.Г. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. – М., 1998. – 256 с.

Түйін

Оперативтік бақылау жүйесін құру және оны кәсіпорынның шығындарын басқару мақсатында қолдану мәселесі қарастырылды. Соның нәтижесінде бақылау түрлі салалардағы кәсіпорындардың басқару есебінің ажырамас бөлігі болып табылатыны айқындалды. Бақылау құралы барлық кәсіпорындардың игілігіне қызмет етеді.

Summary

Thus, the issue affecting the topic Creating a system of controlling and operating its use in cost management companies. As a result, found that controlling an integral part of management accounting in the enterprises in different fields. Tools used for the benefit of controlling any enterprise.

ОӘЖ 658; 005

ӘМІРБЕКҰЛЫ Е.,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ
профессоры, э.ғ.д.,

РСЫМБЕТОВА С.М.,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ
магистранты

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫ ДАМУДАҒЫ ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Аннотация

Бұл мақалада ұлттық экономикадағы кәсіпкерліктің маңыздылығы қарастырылған. Оның тәжірибелік маңыздылығы қазіргі таңдағы кәсіпкерліктің қамтуындағы мәселелер мен қиындықтарды шешу жолдарының шынайы өмірге, жүзеге асырулары бойынша рекомендацияларды ұсынумен анықталады.

Кәсіпкерліктің ұғымы, ұлттық экономикада кәсіпкерліктің тиімділігін жоғарылату жолдары мен бағалау критерийлері ашылды. Кәсіпкерлікті қолдаудың және дамытудың институционалдық шаралары айқындалды. Кәсіпкерліктің жаңа жұмыс орындарын қамтамасыз етуі сияқты артықшылығы көрсетілді.

Негізгі сөздер: шағын кәсіпорын, кәсіпкерлік субъектілері, бәсекелестік, кәсіпкерлік қызмет, кәсіпкерлікті жетілдіру.

Шағын кәсіпкерлік нарық қатынастарын іске қосып отыратын ортаның нақ өзі. Экономиканың қазіргі кезеңінде шағын кәсіпкерлік, ең алдымен, нарықтың тауармен молығуына және жаңа жұмыс орындарының құрылуына мүмкіндік береді. Жалпы алғанда, кәсіпкерлік экономикада нақты белсенді, бәсекелес ортаны ғана қалыптастырып қоймайды, сонымен қатар, мемлекеттің экономикалық дамуында оның тұрақтылығының индикаторы есепті орта тапты жасақтайды. Шағын кәсіпкерліктің әлеуметтік міндетіне: халықты жұмыспен қамту, тұрмыс деңгейін қамтамасыз ету, адамның өмірге нық сеніммен қарау мүмкіндігін арттыру жатады. Дамыған елдердің тәжірибесі шағын кәсіпкерлік экономиканың даму қарқынын арттыра түсетінін көрсетеді. АҚШ-та барлық жұмыс күшінің 50 пайызы шағын кәсіпкерлікпен шұғылданады. Ішкі өнімнің 33 пайызын нақ сол қамтамасыз етеді. Жапонияда жұмыс күшінің 80 пайызы шағын кәсіпкерлікте жұмылдырылған, жалпы өнімнің 55 пайызы солардың үлесіне тиеді. АҚШ-та шағын кәсіпкерлік ғылыми - зерттеу жұмыстарының 3 пайызын ғана жүзеге асырса да, өндіріске енгізілетін ірі жаңалықтардың 50 пайызын қамтамасыз етеді. Шағын кәсіпкерліктің экономикалық маңыздылығы соншалықты айқын: ірі кәсіпорындар жаңа өнім өндіруге жұмсаған бір доллар шығынмен салыстырғанда, осы көрсеткішпен шағын кәсіпорындар жаңа өнімдерді 17 есе көп шығарады, шағын фирмалар мен дербес өнер тапқыштар жаңа технологияның 90 пайызынан астамын жасайды.

Соңғы 20-25 жылдарда жаңа нарықтық экономикада шағын кәсіпкерлік рөлінің әдістемелік өзгергені айқалады. Бірігіп жұмыс істеу қарым-қатынасында орнықты және тиімді келісімдер жүргізу және тәуелсіз өндірушілер массасының өсуі байқалады. Шағын кәсіпорындарды ірі кәсіпорындармен салыстырғанда, экономикалық тиімділіктің жергілікті нарыққа жақындығы, тұтынушылардың сұранысына икемділігі, шағын мөлшерде өндіруі. Шағын кәсіпорын өндірістік және дербес тұтынудың бөлінуімен байланысты өркендейді. Шағын және орта дәрежелі деңгейдегі бизнес экономиканы жетілдіруге септігін тигізеді: бәсекелестік орта өркендейді, қосымша жұмыс орны пайда болады, тұтыну секторы ұлғаяды. Шағын кәсіпорындардың дамуы нарықты тауар және қызметтермен толықтырады, экспорттың потенциалын арттырады және жергілікті шикізат ресурстарын тиімді пайдалануға мүмкіндік жасайды.

Қазіргі жағдайда, экономиканы сауықтандыруға шағын кәсіпорындардың қосқан үлесі жоқтың қасы. Оның себебі, жалпы өндірістің төмендеуі және ТМД елдерімен экономикалық қатынастардың үзілуінен болып отыр. Сонымен бірге, шағын кәсіпорынға мемлекеттік қолдау орындала алмай келеді. Шағын кәсіпкерлікке жан-жақты қолдау болмаған жағдайда олар өз бетімен жұмыс істеп кете алмайды. Мысалы, отандық шикізатты сатып алу мәселесі, салық салу, қымбатшылық және несиеге тәуелділік, білікті жұмыс кадрларының өткір тапшылығы, техникалық реттеу, мемлекеттік кәсіпорындарды басқару мәселелері, маркетингтік қызметтің дамымауы және, ақпараттың жоқтығы, қаржылық мәселелер, кедендік рәсімдер — көптеген және күрделі, қымбат, көп уақыт талап етеді, шикізат мәселелері.

Дүние жүзіндегі барлық елдерде шағын кәсіпкерлікке мемлекеттік қолдау қоры болады. Мысалы, Жапонияда жыл сайын 2-3 млрд. доллар бюджетте қаралады. Біздің Қазақстан жағдайында мемлекеттік қолдау тек қана пайдаға салынатын салық жеңілдігі ғана. Шағын бизнестің басты проблемасы — ол несие беру саясаты. Несие тек қана кепілдеме ретінде мүлікке беріледі. Ал кепілдікке жарайтын шағын кәсіпорында жоқтың қасы, сондықтан шағын кәсіпорындардың керекті несиесіне кепілдік бере алмайды. Сондықтан, шағын бизнесті қолдайтын арнайы банк, несие банктің бір бөлімі болуы керек. Шағын кәсіпкерлік фирмалар қазіргі жағдайда делдалдық сферада, сонымен қатар тез айналатын сала сауда - саттық, қоғамдық тамақтану, азаматтық құрылыс, техника және машиналарды жөндеу, басқа да салаларда орын алып отыр. Шағын кәсіпорын өзінің жеке пайдасын арттыру мақсатында және кәсіпорынның өндірістік мүмкіндігіне қарай сұраныс бар тауарлар шығару мен қызметтер атқару үшін өзінің әлеуметтік дамуы негізінде жұмыстарын алдын ала жоспарлауы керек. Жоспардың негізінде тауар алушылармен және шикізат, материалдар сататын кәсіпорындармен, өндіріске керекті өнімдермен жабдықтау туралы шарттар болуы керек. Қазіргі кезде, нарықтың жасақталуы — көпқырлы үрдіс. Мұнда ірі монополистік кәсіпорындармен қатар шағын бизнесті дамытуға үлесін қосатын кәсіпорындардың дамуы жалпы экономикалық тиімді шара. Оның ірі кәсіпкерлік фирмаға қарағанда тиімділігі жергілікті нарыққа жақындығы, тұтынушылардың сұранысына икемділігі, шағын мөлшерде өндіруі, қосымша жұмыс орнының жасақталуы, жергілікті шикізаттарды ұтымды пайдалану және тағы басқалар.

Қазақстан Республикасында экономикалық реформа барысында алдын-ала түбегейлі ойластырылған бағдарламаның жоқтығынан ірі индустриалды кәсіпорындарды шағын, орташа кәсіпорындарға жаппай көшуден тарихта кешірімсіз қателер болды. Бұл өрескел қателіктерді жою үшін мемлекет ірі индустриалды кәсіпорындарды қайта құрумен байланысты шағын кәсіпорындарға арнайы бағдарламалар бойынша жан-жақты көмек көрсету керек. Сондықтан да, ұлттық экономиканың жедел және тұрақты дамуы еліміздегі инновациялық орта мен инновациялық инфрақұрылымның нәтижелі жұмыс істеуіне тікелей тәуелді деуге толық негіз бар. Осыған орай, 2010 жылы Қазақстан Республикасының үдемелі индустриялық-инновациялық дамуының 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы әзірленді. Бұл бағдарлама озық технологиялар трансфертін, кейіннен олардың экспортқа бағдарлануын дамыта отырып, қазіргі заманғы импорт алмастырушы өндірісті құру үшін шетел инвесторларын тартуға бағытталған қазақстандық орта және шағын бизнес бастамаларын қолдайды.

Шағын кәсіпкерлікпен айналысатын кәсіпорындардың әлеуметтік қызметі жұмысқа қамтылмаған көптеген жұмыс күшін қамту, ол әлеуметтік қайшылықты, қиындықтар мен жұмыссыздықты жоюға септігін тигізеді.

Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамытуға байланысты шаралар Елбасы Н. Назарбаевтың 1997 жылы 6 наурызда қабылдаған «Шағын және орта кәсіпкерлікке мемлекет тарапынан қолдау көрсетуді жеделдету шаралары» деген қаулысынан басталды. Одан кейін «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы», «Жеке кәсіпкерлік туралы» Заңдар қабылданды.

Осы Заң жеке және мемлекеттік емес заңды тұлғалардың жеке кәсіпкерлікті жүзеге асыруына байланысты туындайтын қоғамдық қатынастарды реттейді, Қазақстан Республикасындағы жеке кәсіпкерліктің еркіндігін қамтамасыз ететін негізгі құқықтық, экономикалық және әлеуметтік жағдайлар мен кепілдіктерді айқындайды.

Бүгінгі күні шағын кәсіпкерлік тиімді болып табылатын өндіріс түрлері аз емес. Көптеген ғалымдар өркениетті нарықты экономиканың материалдық және әлеуметтік базасында ұсақ, сондай-ақ, орташа бизнес тиімді қызмет көрсетеді деп санайды. Олар жеке меншікке негізделген шаруа қожалығы ғана ауыл экономикасын өркендетеді десе, басқалары ірі шаруашылықтардың басымдылығын алға тартады, үшіншілері осы және басқа да меншік түрлерін мойындайды. Бірақ шаруашылықты басқарудың кез келген түрі, орнықты экономикалық орта қалыптасқанда ғана табысты жұмыс істей алады, яғни меншіктің барлық түрлері үшін бірдей базар шарттарын орнықтырып, нағыз бәсекелестікке жол ашудың маңызы зор. Шағын кәсіпкерлік мемлекет тарапынан оңай қадағаланады және оны дамытуға көп шығын жұмсалмайды.

Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде кешенді шаралар белгіленген. Бағдарламада шағын кәсіпкерлікті тұрақты дамытуды қамтамасыз ету, экономикада оның үлесін ұлғайту, жаңа жұмыс орнының санын арттыру, айқын бәсекелестік ортаны құру, қоғамның орташа табы ретінде меншік иелерінің бұқаралық тобын қалыптастыру көзделген.

«Бизнестің жол картасы - 2020» бағдарламасының 2011 жылғы қорытындысы мемлекеттік қолдау Қазақстанда кәсіпкерлікті кешенді дамыту үшін өте қажет, уақыт талабына сай құрал екенін көрсетеді.

Республика бойынша 2012 жылдың 4 қаңтарындағы ресми мәліметтерге жүгінсек, «Жаңа бизнес-бастамаларды қолдау» (2010 жылдың қаңтар айынан бастап берілген несиелер) атты бірінші бағыт бойынша жасалған жәрдемақы беру келісімдерінің саны - 567. Несиелердің ортақ сомасы 96 848 млн теңге болса, төленген жәрдемақы сомасы 2 875 млн теңгені құрады.

«Кәсіпкерлік секторды сауықтыру» деп аталатын екінші бағыт бойынша жәрдемақы берудің 116 келісіміне қол қойылған. Несиелердің ортақ сомасы 110 696 млн теңге, төленген жәрдемақы сомасы 3 923 млн теңге болды.

«Кәсіпкерлердің валюталық тәуекелдерін төмендету» (экспорттаушылардың) атты үшінші бағытта 58 келісімге қол қойылған. Несиелердің ортақ сомасы - 46 466 млн теңге, төленген жәрдемақы сомасы - 2 681 млн теңге.

Барлық бизнес-жоспарлар бойынша жасалынып отырған келісімдердің 49%-ы несиелік қаржысы өңделетін өнеркәсіпке, 18 % – көлік пен жинауға, 10% – ауыл, орман және балық шаруашылығына, 9 % – денсаулық сақтау мен әлеуметтік қызметтерге, 5 % – күн көру мен тамақтану қызметтеріне, 3%-ы білім беру мен тағы басқа салаларға жұмсалатын болады.

2009 жылы ел экономикасын тұрақтандыру мақсатында орта және шағын кәсіпкерлікті қолдауға 120 млрд теңге бағытталған болатын. Нәтижесі де жаман емес, осы жылдың шілдесіне дейін-ақ 4760 жұмыс орны құрылып, 2550 орта және шағын бизнес нысандары несиеленген-ді. Мысалы, «Даму» қоры арқылы Алматы облысында ғана 17 млрд теңгеден астам сомаға 574 жоба қаржыландырылып, 1400-ден аса жұмыс орны ашылды. Демек, «Самұрық-Қазына» өзінің даму институттары арқылы ел экономикасын әртараптандыру мен жаңаландыруға, отандық кең ауқымды бизнесті көтеруге көңіл бөліп отыр деп нық сеніммен айтуға болады. Мәселен, Қордың бір топ компаниясы инновациялық, индустриалдық және инфрақұрылымдық даму аясындағы 13 жобаны іске асыруға қатысуда. Қордың 26 млрд доллар көлемінде инвестициялық портфельін жасақтауы да алға қойған мақсатқа жетудің бір баспалдағы деуге болады. Қазіргі кезде Қор құрамына кіретін даму институттары 212 жобаны мақұлдаса, оның 160-сы қаржыландыру сатысына көшкен.

Ел экономикасын тұрақтандыруды, әртараптандыруды және модернизациялауды жеделдете жақсартудағы даму институттарының рөлі арта түсетін түрі бар. Әсіресе, экономиканың басым бағыттары шағын кәсіпкерлік «Самұрық-Қазынаның» алға қойған негізгі міндеті отандық бизнеспен біріге отырып, өзінің Даму институттары арқылы Индустрияландыру картасына кірген инвестициялық жобаларды іске асыру болып табылады. Бұл ретте Қор құзырына жататын ауқымды 19 жобаның жиынтық құны 14,16 млрд долларды құрайды. Бұдан басқа, республикалық деңгейдегі 2 жоба бойынша қордың қатысуымен ұзындығы 1510 шақырымдық Бейнеу-Бозой-Ақбұлақ газ құбыры және газ-химия кешені салынуда. Даму институттары бизнестің аса барғысы келмейтін салаларына, мәселен қайта өңдеу секторын қаржыландыруды жалғастырып жатыр. Бүгінде «Самұрық-Қазына» ҰӘҚ-ның құрамында 5 даму институты бар. «Оның ішінде Қазақстан Даму банкі (ҚДБ) индустриалды-инновациялық жобаларды ұзақ мерзімді несиелеумен айналысады. Ал, Қазақстан инвестициялық қоры инвестициялық жобалардың капиталына ену (капиталына ортақтасып, қосымша қаржыландыру) арқылы оларды несиелейді. «Даму» кәсіпкерлікті қолдау қоры болса, орта және шағын бизнесті қаржылық және қаржылық емес қолдау шараларымен шұғылданады. Ал еліміздегі экспортерлерді саяси және коммерциялық қатерден сақтандыру шараларын Экспортты сақтандырудың мемлекеттік корпорациясы жүзеге асырады. Тағы бір даму институты – Kazyna Capital Management біріккен қорлар құрып, олардың инфрақұрылымдық жобалар мен орта және шағын бизнеске инвестиция құюына ықпал етеді.

Кесте 1 – Шағын кәсіпкерліктегі белсенді жұмыспен қамтылғандар саны

адам

	2012			
	қаңтар	ақпан	наурыз	сәуір
Қазақстан Республикасы	1 921 688	1 923 631	2 006 379	2 005 425
Ақмола	78 238	77 465	81 293	81 316
Ақтөбе	75 599	75 619	82 753	82 734
Алматы	232 963	233 032	231 670	231 542
Атырау	58 756	58 971	62 273	62 070
Батыс Қазақстан	66 937	67 342	70 543	71 059
Жамбыл	105 425	105 375	104 764	104 963
Қарағанды	145 157	144 804	152 631	153 562
Қостанай	100 047	99 847	103 541	103 614
Қызылорда	43 396	44 305	47 666	47 596
Маңғыстау	57 823	57 481	61 545	61 948
Оңтүстік Қазақстан	276 644	277 418	281 344	279 741
Павлодар	91 110	91 595	96 040	96 065
Солтүстік Қазақстан	67 093	66 416	69 417	69 408
Шығыс Қазақстан	177 908	177 769	187 602	188 188
Астана қаласы	106 558	107 158	117 000	118 422
Алматы қаласы	238 034	239 034	256 297	253 197

«Самұрық-Қазына» қорының тобындағы даму институттары Үдемелі индустриялық-инновациялық даму бағдарламасы аясында жүзеге асырылатын жобалардың кем дегенде 70 пайызын қаржыландыруға қол жеткізуді жоспарлап, салынған қаржыны қайтаруды қамтамасыз етпекші.

Кәсіпкерліктің соңғы нәтижесі өндірілген өнім мен көрсетілген қызмет және ең бастысы - әр кәсіпкер оның тек өзіне тиімдісін, пайдалысын ғана жасайды. Міне, осы себептен кәсіпкерлердің басты мақсаты – өз кәсіпорынының пайдасын барынша жоғарылату немесе шығындарын барынша азайту болып табылады. Ал, кәсіпкердің табысы көбіне оның бизнесті ұйымдастыруына тікелей байланысты. Қызметінің бастапқы кезеңінде кәсіпкер қатаң бәсеке жағдайында нарықтан шығып қалмас үшін өндіріс факторларын жүйелеудің жаңа жолдарын іздейді, яғни, бұл кәсіпкерліктің ең басты мәселесі.

Шағын және орта бизнес монополияланған экономика жағдайында маңызы ерекше бәсекелестік ортаны құрайды деп пайымдайды. Кейбір зерттеушілердің пікірі бойынша, шағын және орта бизнес өзінің табиғаты жағынан монополияға қарсы, ол оның қызметінің әртүрлі жақтарында көрінеді. Бір жағынан ол, монополияны қалыптастырушы элементтердің сирек және қозғалыс жылдамдығының жоғары деңгейде болатындығынан монополиялауға аз ұшырайды. Екінші жағынан, тар мамандану және жаңа техниканы пайдалану барысында шағын және орта бизнес ірі корпорациялардың монополистік позицияларын бұзатын, қауіпті бәсекелес ретінде болады.

Сонымен, кәсіпкерліктің ұсынылған тұжырымының және шағын және орта бизнестің қолдағы бар тұжырымдарын талдау негізінде, шағын және орта бизнестің келесі анықтамасын көрсетуге болады: Шағын және орта бизнес – бұл шаруашылық жүргізуші субъектілердің толық экономикалық жауапкершілігіне, ынталы, инновациялық қызметіне негізделген, қаржы қорларының шектелген жағдайларында жұмыс істейтін, қауіпті және белгісіздіктің жоғарғы үлесімен жанасатын, табысты алу мақсатымен өндірістің барлық факторларын қозғалысқа келтіретін және меншік иесінің өндіріспен басқару үдерісіне жеке қатысуын талап ететін, өзін-өзі ұйымдастыру және өзін-өзі жаңарту жүйесі болып табылады [1].

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың нәтижесінде ұсақ және орта сериялы өндірістер негізінде нарықты тауар және қызметтермен толтыру, жергілікті шикізат ресурстары мен өндіріс қалдықтарын кеңінен пайдалану, қоғамның «орта сыныбын» қалыптастыру және халықты жұмыспен қамту мақсатында қосымша еңбек салаларын және жұмыс орындарын көбейту мәселелері тез арада шешімін табады. Әсіресе, жұмыссыздық деңгейі елеулі белең алған кезеңде кәсіпкерліктің қосымша еңбек салаларын және жұмыс орындарын көбейтуге ықпал етуі оның маңыздылығы мен артықшылығын елеулі дәрежеде арттырады. Инновациялық кәсіпкерлік қызметпен айналысатын құрылымдарда жоғары қарқынмен жұмыс орындарын құру және осының негізінде халықты мүмкіндігінше толық жұмыспен қамтамасыз ету елімізде және оның жекелеген аймақтарында жұмыссыздықтың салдарынан туындаған әлеуметтік шиеленістерді азайтады.

Қазақстан еліндегі қалыптасушы нарықтық экономикаға қажетті масштабтарда кәсіпкерлік қызмет еркіндігін және оның пайда болуы мен сәтті дамуын қамтамасыз ететін, шағын бизнестің берік құқықтық негізі құрылды. Осыған байланысты соңғы жылдары елімізде кәсіпкерлік қызметпен айналысатын субъектілер санының тұрақты өсіп келе жатқандығы байқалады [2].

Кәсіпкерлікті дамыту кез келген деңгейдегі басқару жетілдіру үшін қажет. Әрине кез келген экономиканың бүгіні мен болашағында «стратегиялық көзқарассыз» ешқандай даму болмайды.

Кәсіпкерлікті жетілдіру экономиканың тұрақтылығы мен оның бәсекелік сипатын қалыптастыруда басты күштерінің бірі болып табылады. Кәсіпкерлікті дамыту үшін субъектінің белгілі бір дәрежеде еркіндігі мен құқығы, шаруашылық қызметінің бағытын таңдауда еріктігі, қабылданатын шешімдерге, одан туындайтын нәтижелерге тәуекелдіктің болуы қажет. Кәсіпкерлік дамуы үшін оның құқықтық базасы, әлеуметтік-экономикалық шарттары қалануы керек.

Кесте 2 – Жұмыспен қамтылғандардың жалпы санындағы ШОК саласында жұмыспен қамтылғандардың үлесі

	Барлық	соның ішінде		
	ШОК субъектілері	ШОК кәсіпорындары	жеке кәсіпкерлер	шаруа (фермер) қожалықтары
Қазақстан Республикасы				
Ақмола	32,4	18,4	8,8	5,2
Ақтөбе	29,2	17,3	9,1	2,8
Алматы	29,7	19,5	7,5	2,7
Атырау	35,0	12,9	7,9	14,2
Батыс Қазақстан	32,0	21,5	9,0	1,4
Жамбыл	29,7	18,2	8,6	3,0
Қарағанды	21,6	7,8	4,8	9,0
Қостанай	28,4	16,3	9,0	3,0
Қызылорда	28,6	16,6	9,8	2,1
Маңғыстау	22,0	15,3	5,8	1,0
Оңтүстік	44,3	34,7	9,1	0,6
Қазақстан	29,0	9,2	6,7	13,0
Павлодар	31,1	19,8	9,5	1,8
Солтүстік Қазақстан	29,7	17,5	10,1	2,1
Шығыс Қазақстан	32,4	16,9	11,7	3,9
Астана қаласы Алматы қаласы	41,7 53,8	31,2 42,1	10,6 11,6	0,0 0,0

Республикалық шағын кәсіпкерлікті дамыту шараларын жетілдіру үшін:

- салықтық есеп қағидалары мен төлеу рәсімдері, салық салу базасын, салықтың түрлерін анықтауға қатысты салық заңдарына өзгерістерді жылына бір реттен жиі емес мемлекеттік бюджетті қабылдауға байланысты енгізуді шектеу және оны күнтізбелік жыл басына енгізу;
- қаржы операцияларын қолма-қол ақшасыз есеп айырысу жөніндегі барлық қаржы операцияларын жүргізуге мұрындық болатын салық ставкаларын азайту және соған сәйкес тиісті салықты төлеуді жетілдіру;
- несие беру мерзімдерін ұзарту және аймақтық мәні зор шағын өндірістік кәсіпорындар үшін пайыздық ставкаларды төмендету арқылы отандық өндірістерді ынталандыру және сапасы төмен арзанқолды тауарларды тасып әкелуге тосқауыл қою;
- шағын кәсіпкерлікті несиелендіру механизмдерін жетілдіру үшін лизингтік несиелерді, венчурлік қаржыландыру, факторинг, сонымен бірге, кепілдік қорларды құру және өзара несиелендіруді қалыптастыру жолдарын ұсынамыз.

Шағын және орта кәсіпкерлік саласын дамыту, оның қызметін іркіліссіз жүргізу үшін 1 млрд доллар қаржы бөлініп отыр. Бұл «Самұрық-Қазына» қоры арқылы беріледі. Бұрын егер жеке тұлғаның айналысатын кәсіпкерлігі дұрыс жұмыс істеп тұрса, оған 3 млн долларға дейін несие беру мүмкіндігі бар еді. Енді мына жоспар оны 5 млн долларға дейін көтерді. Өткен жылы шағын кәсіпкерлікті дамыту бойынша 94 жаңа жұмыс орны құрылып, соның ішінде өндірісті кеңейту есебінен тағы да қосымша 14 жұмыс орны ашылған. Шағын кәсіпкерліктен бюджетке түскен қаржы 1405 млн теңгені құраған.

Айта кететін бір жайт, көп елдерде шағын және орта кәсіпкерлік ел экономикасының 60-70 пайызын құрайды. Жапонияның «Тойота» сияқты алпауыт компаниясын мысалға алайық. Сол компанияның әрбір ұсақ бөлшектерін шағын және орта бизнестің өндіріс орындары жасайды. Келісім шартқа отырады да, оларға тапсырыс беріледі. Мәселен, бірі жарық беретін құралын жасайды, енді бірі басқа тетіктерін дайындайды. Егер сондай шағын бизнес орындары тоқтап қалса, әлгі алпауыт компания да еріксіз тоқтауға мәжбүр болады. Сондықтан орта кәсіпкерліктің маңызы өте зор. Екіншіден, бұл салада қаншама адам жұмыс істейді? Олардың күнделікті табысы, тамағы, киімі, тұрмыс жағдайының жақсаруы, балаларының оқу ақысы - бәрі шағын кәсіпкерлікпен тікелей байланысты. Сондықтан еліміз егемендік алған кезден бастап Мемлекет басшысы шағын кәсіпкерлікке көп көңіл бөлді.

Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпорындардың бар болуы экономика саласында басты рольді атқарады. Сондықтан, батыс елдеріндегі сияқты шағын және орта кәсіпкерлікті белсенді, кешенді қолдау керек. Шағын кәсіпкерлік тек бәсекелестіктің ғана емес, сонымен бірге, қоғамдағы техникалық прогресс пен ақпараттандырудың да лайықты ұйытқысы болып табылады. Ол шағын және орташа қалалар мен аудандар аумағында тұратын адамдардың әлеуметтік-экономикалық жағдайын жақсартуға қызмет етеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Абдуллаева Б.А. Қазақстандағы шағын және орта бизнес субъектілерін несиелеу: дамуы мен жетілдіру жолдары: экономика ғылымдарының кандидаты ғылыми дәрежесін алу үшін дайындалған диссертацияның авторефераты. - Алматы, 2009. - Б.15.
- 2 Кулбаева М.А. Қазақстан Республикасында кәсіпкерліктің инновациялық түрлерін жетілдірудің нарықтық механизмдері: экономика ғылымдарының кандидаты ғылыми дәрежесін алу үшін дайындалған диссертацияның авторефераты. - Түркістан, 2009. - 46 б.

Резюме

Уровень развития малого предпринимательства является одним из важнейших индикаторов экономического и социального благополучия общества. Автором рассмотрены основные проблемы в сфере малого бизнеса и пути их решения.

Summary

The level of development of small business is one of the most important indicators of economic and social well-being of society. The author describes the main problems in small businesses and ways of their solutions.

УДК 331.108

БУКЕТОВА Д.Е.,

докторант программы DBA
Международной Бизнес-Школы IBS
при КазЭУ имени Т. Рыскулова,
директор департамента управления
и развития персонала АО «Казакхтелеком»,
председатель общего собрания
Республиканского общественного объединения
«Ассоциация HR-менеджеров Казахстана»

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИЙ ЛИЧНОСТНОГО И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

*Чем более взаимозависимым становится мир, чем сложнее и динамичнее становится бизнес,
тем в большей степени необходимо освоение нового.*

Питер Сенге

Аннотация

В статье рассматривается актуальность формирования профессиональных и личностных компетенций. Ключевые компетентности в свете мировой образовательной практики выступают цен-

тральным, своего рода узловым понятием, так как обладают интегративной природой, объединяют знания, навыки и интеллектуальную составляющую образования. Автором описываются основные признаки профессионализма и ключевые компетенции, которые имеют особое значение в подготовке молодежи. Большое внимание уделено вопросу формирования профессиональных компетенций в высшей школе, определены основные задачи в этой области. Реализация компетентностного подхода связана с удовлетворением потребности человека в профессиональном образовании, обогащающем возможности его осуществления; формирование стратегий личностного и профессионального развития. Именно такой подход позволяет обеспечить конкурентоспособность специалистов.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, профессионализм, национальный ресурс, выбор профессии, Совет Европы, профессиональная подготовка специалистов, самоактуализация, магистерская программа.

В настоящее время существует серьезная проблема в области формирования профессиональных компетенций, способности к саморазвитию и профессиональному росту, гибкости поведения, развития познавательных интересов и креативности.

Деятельность профессионалов сейчас принимается как национальный ресурс и главным признаком, квалифицирующим профессионала, является его готовность к реальной трудовой деятельности, к демонстрации на практике тех знаний и умений, владение которыми обозначается понятием профессионализм [1].

К проявлениям профессионализма следует отнести:

- 1) соответствие деятельности особому уровню (качеству) принимаемых на себя задач;
- 2) особая квалификация лиц, принадлежащих к профессии;
- 3) высокая деловая компетентность, основанная на научном образовании;
- 4) неэкономическая ориентация на ценности (здоровье, благополучие, право).

Признаками профессионализма как свойства деятельности следует считать:

- 1) осуществление этой деятельности по правилам, выработанным и закрепленным в установленном порядке;
- 2) соответствие процесса и результатов деятельности определенным требованиям, которые могут носить нормативно- и профессионально-этический характер;
- 3) подконтрольность деятельности государственным органам и (или) корпорации специалистов;
- 4) возмездность деятельности;
- 5) гарантии ее осуществления в установленных случаях, включая доступ к ней заинтересованных лиц.

Сейчас прежний термин «квалификация» уже не отражает требований к современному специалисту, формальные свидетельства о наличии профессиональных знаний и навыков работы (свидетельства, аттестаты, дипломы, и т.д.) перестают являться главными показателями профессиональной состоятельности специалиста. Основу новой структуры ценностей составляет позиция, которую можно назвать компетенция или компетентность.

Внимание общества к понятиям «компетенция», «компетентность», «компетентностный подход» объективно и это можно объяснить рядом причин [2]:

- необходимостью создания новой концепции образования, отражающей запросы творческой личности и современные требования общества к профессиональным качествам, знаниям и умениям;
- мировыми интеграционными процессами;
- ориентацией высшего образования на формирование у специалиста не только предметных, но и «надпредметных» компетенций, обеспечивающих его способность к самосовершенствованию и адекватной оценке своей деятельности.

Безусловно, компетентность формируется в процессе обучения и деятельности, требует постоянного контроля, корректировки и управления.

Переход казахстанского образования к реализации принципов Европейского Совета актуализирует обращение к проблеме профессиональных компетенций студенчества.

Исследователи-социологи (В. В. Выборнова, Е. А. Дунаева) рассматривают возможность выбора профессии как условие жизненного самоопределения личности и успешной интеграции её в общество.

Для казахстанского общества актуальной является модель, в основе которой такие принципы как самоактуализация (личностное самосовершенствование), саморегуляция (управление своими поступками), самосознание (рефлексия), самообладание (способность действовать разумно и взвешенно в сложных ситуациях) и самоопределение (самостоятельный выбор своего жизненного пути, целей, ценностей, будущей профессии и условий жизни).

В настоящее время проблема управления компетентностью становится крайне актуальной, так как потребность в компетентных специалистах осознается не только в коммерческих компаниях, но и на государственной службе, где профессионализм чрезвычайно важен, потому что разработка и принятие политических решений касаются не отдельно взятого человека, а общества в целом.

Система новых компетенций и требований была сформирована в новой концепции обучения – обучение в течение всей жизни LLL (life long learning), принятой на совещании Европейского Совета, проходившего в марте 2000 г. в Лиссабоне, и провозглашенная в Лиссабонском меморандуме.

Под Life-Long- Learning (LLL) «Обучение в течение всей жизни» понимается всякое целенаправленное обучение, осуществляемое на постоянной основе с целью совершенствования знаний, умений и компетенций, необходимых для личностного, профессионального развития и/или трудоустройства [3].

На совещании Европейского Совета было решено, что будущее десятилетие должно стать свидетелем воплощения концепции обучения в течение всей жизни. Все население без исключения должно иметь равные возможности реагировать на требования социальных и экономических изменений и активно участвовать в формировании будущего своих государств.

Необходимо адаптировать образовательные системы к новым реалиям XXI века, в условиях которого важнейшим капиталом становятся человеческие ресурсы и их развитие.

В документе от Совета Европы «ЕВРОПЕЙСКИЕ РАМОЧНЫЕ УСТАНОВКИ», принятого в 2006 г. описаны восемь ключевых компетенций для обучения [4]:

- 1) общение на родном языке;
- 2) общение на иностранных языках;
- 3) математическая грамотность и базовые компетенции в науке и технологии;
- 4) компьютерная грамотность;
- 5) освоение навыков обучения;
- 6) социальные и гражданские компетенции;
- 7) чувство новаторства и предпринимательства;
- 8) осведомленность и способность выражать себя в культурной сфере.

Все ключевые компетенции рассматриваются как одинаково важные, поскольку каждая из них может помочь успешной жизни в обществе знаний. В этом же документе описаны основные требования к этим компетенциям.

Наряду с этим, определены пять групп ключевых компетенций, формированию которых придается особое значение в подготовке молодежи:

- **политические и социальные** компетенции – способность взять на себя ответственность, совместно вырабатывать решение и участвовать в его реализации, толерантность к разным этнокультурам и религиям, проявление сопряженности личных интересов с потребностями предприятия и общества, участие в функционировании гражданских институтов;
- **межкультурные** компетенции, способствующие положительным взаимоотношениям людей разных национальностей, культур и религий, пониманию и уважению друг друга;
- **коммуникативная** компетенция, определяющая владение технологиями устного и письменного общения на разных языках, в том числе и компьютерного программирования, включая общение через Internet;
- **социально-информационная** компетенция, характеризующая владение информационными технологиями и критическое отношение к социальной информации, распространяемой СМИ;
- **персональная** компетенция – готовность к постоянному повышению образовательного уровня, потребность в актуализации и реализации своего личностного потенциала, способность самостоятельно приобретать новые знания и умения, способность к саморазвитию.

В профессиональной сфере более емким понятием считается «компетенция», включающая как функционально-профессиональный, так и личностный фактор. На основе анализа различных источников автор данной статьи выделяет модель профессиональной компетентности, включающую пять измерений [5]:

- когнитивные компетенции, включающие не только официальные знания, но и неофициальные – основанные на опыте. Знания (знаю – что), подкрепленные пониманием (знаю – почему), отличаются от компетенций;
- функциональные компетенции (навыки или ноу-хау), определяющие способность человека, который работает в данной профессиональной области, продемонстрировать на практике свои трудовые навыки;
- поведенческие компетенции («знаю, как вести себя»), определяются как «относительно устойчивые характеристики личности, связанные с эффективным или превосходным выполнением работы»;
- этические компетенции личного мнения и профессиональных ценностей, способность принимать основанные на них решения в рабочих (игровых) ситуациях;
- мета-компетенции, относятся к способности справляться с неуверенностью, также как и с поучениями и критикой.

Известно, что важнейшей миссией любого профессионального учебного заведения является выпуск конкурентоспособного специалиста, поэтому реализация компетентностного подхода в образовании зависит от следующих факторов [6]:

- 1) уровня компетентности педагогического социума;
- 2) формы организации учебного процесса, включая уровень и состояние учебных программ и учебных пособий, обновление их содержания с учетом достижения науки, степени внедрения в образовательный процесс новых технологий и т.д.;
- 3) системы организации самостоятельной работы студентов;
- 4) формы внеучебной деятельности;
- 5) состояния потребностно-мотивационной сферы;
- 6) личностного потенциала;
- 7) способностей;
- 8) социального окружения.

При формировании компетенций нельзя забывать и о потенциальном заказчике – работодателе. Разная деятельность требует разных компетенций от сотрудника. Не все компетенции одинаково полезны в конкретной деятельности, исходя из этого высшим учебным заведениям необходимо ориентироваться на заказчика и на профессиограмму – список компетенций специалиста-выпускника учебного заведения, а также образ профессии, востребованной на рынке и необходимой работодателю [7].

Так, например, учитывая современные тенденции рынка и требования работодателей, ведущая телекоммуникационная компания АО «Казахтелеком» совместно с Алматинским университетом энергетики и связи внедрила магистерскую программу, которая позволит приблизить систему обучения к реальным потребностям бизнеса, подготовить профессионалов-связистов и сократить процесс адаптации молодых специалистов.

Реализация магистерской программы АО «Казахтелеком» позволит:

- создать собственную корпоративную модель магистратуры, позволяющую обеспечить тесную интеграцию процесса обучения с практикой телекоммуникационной отрасли;
- подготовить высококвалифицированные инженерно-технические кадры с учетом специфики компании;
- повысить имидж общества, как социально-ответственной компании;
- повысить мотивацию к профессиональному росту и развитию работников общества, участвующих в реализации магистерских программ.

Профессиональная компетентность и профессиональная деятельность являются взаимосвязанными категориями: компетенции должны помочь специалисту действовать в различных, в том числе и новых для него, ситуациях при осуществлении конкретного вида профессиональной деятельности.

В настоящее время для формирования и развития профессиональной компетенции необходимо решение следующих задач [8]:

- мотивирование личностного и профессионального развития;
- формирование профессиональной компетентности;
- освоение социально-коммуникативных, общепрофессиональных и специальных компетенций;
- формирование индивидуального стиля профессиональной деятельности;
- проектирование альтернативных сценариев своего профессионального будущего.

Таким образом, в профессиональной подготовке специалистов различных уровней и направлений основным ценностным приоритетом дальнейшей деятельности является накопление знаний, развитие интеллектуальной активности и познавательной самостоятельности личности.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Сыманюк Э.Э., Шемятихина Л.Ю., Синякова М.Г. Компетентностный подход в подготовке отраслевых специалистов // *Фундаментальные исследования*. – 2009. – №5. – С. 141-146.
- 2 Авво Б. В. Методология компетентностного подхода в высшем образовании [Электронный ресурс] // <http://www.emissia.orgm>
- 3 Бурякова Е. Модель профессиональных компетенций сотрудников на службе конкурентоспособности организации [Электронный ресурс] // <http://www.uho.ru/articles/>
- 4 Сборники основных документов по Болонскому процессу [Электронный ресурс] // <http://www.bologna-berlin 2003>
- 5 Два десятилетия реформ в высшем образовании Европы: 1980 и далее, *Euridyce Studies*, Euridyce European Unit, Brussels, 2000. [Электронный ресурс] // <http://www.euridyce.org>
- 6 Формирование общества, основанного на знаниях: Новые задачи высшей школы // Доклад Всемирного банка. – М.: Весь Мир, 2003. – С. 45-46.
- 7 Шакун Ю.А. Профессиональные компетенции сотрудников, как инструмент конкурентоспособности организации [Электронный ресурс] // <http://www.ctgg.ru/>
- 8 Гольдберг М.А. Профессиональная компетенция. Как ее оценить и повысить? Бизнес-обучение в России [Электронный ресурс] // <http://www.rosbo.ru/articles>.

Түйін

Мақалада кәсіби және жеке құзыреттің қалыптасу өзектілігі қарастырылады. Автор кәсіпқойларға қойылатын негізгі талаптар мен жастарды даярлауда маңызды орын алатын басты құзыреттер жайлы жазады. Жоғары мектептегі кәсіби құзыреттің қалыптасу мәселесіне ерекше назар аударылып, бұл саладағы негізгі міндеттер айқындалады.

Summary

This article discusses the relevance of the formation of professional and personal competencies. Key competencies in light of the world's educational practices are the central, kind of the hub concept, as they have an integrative nature, combine knowledge, skills and intellectual component of education. The author describes the main features of professionalism and core competencies that are of particular importance in the preparation of young people. Much attention is paid to the formation of professional competence in higher education, identifies major challenges in this area. The implementation of competence-based approach related to the satisfaction of human needs in vocational education, enriching opportunities for its implementation, the formation of strategies for personal and professional development. This approach allows for competitive professionals.

УДК 338:504

МУСАГАЖИНОВА А.С.,
младший специалист программы
«Изменения климата и энергоэффективности»
регионального экологического
центра Центральной Азии,
магистрант КазЭУ им.Т. Рыскулова

ПЛАТЕЖИ ЗА ЭКОСИСТЕМНЫЕ УСЛУГИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ – НОВЫЙ ПОДХОД К ЭКОЛОГИЧЕСКИ ВЫГОДНОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ

Аннотация

Данный обзор направлен на рассмотрение возможностей и выявление потенциальных ограничений в области ПЭУ, а также дает общие рекомендации по концептуальным элементам, инструментам, оценкам и будущим этапам внедрения ПЭУ в Республике Казахстан. Статья включает в себя общую информацию и определения ПЭУ, описывает ее возможности в РК, основываясь на анализе национальных экспертов по законодательной, институциональной и экономической базе, отчет также предлагает рекомендации по дизайну, типам схем и необходимым дальнейшим действиям.

Ключевые слова: экосистема, экосистемные услуги, платежи за экосистемные услуги, охрана окружающей среды, бизнес-модель ПЭУ.

Экосистемы служат источником множества услуг, которые имеют неоценимое значение для надлежащего функционирования окружающей среды и экономического и социального развития. Спрос на эти услуги постоянно возрастает, вместе с тем способность экосистем обеспечивать такие услуги снижается вследствие неуклонного ухудшения их состояния, что ослабляет перспективы устойчивого развития.

Защита существующего и повышение нашего будущего благосостояния требуют более мудрого и менее деструктивного использования природных ресурсов. Это в свою очередь влечет за собой необходимость изменений в принятии и осуществлении решения. Прежде всего, мы должны научиться признавать подлинную ценность природы и учитывать ее в процессе принятия решений. В рамках проведения оценки экосистем на новое тысячелетие было собрано огромное количество доказательств экономической целесообразности сохранения природных ресурсов по сравнению с их краткосрочной эксплуатацией.

Экосистемы региона Центральной Азии обеспечивают население широким разнообразием таких жизненно важных услуг, как водоснабжение, плодородие почв, здоровые леса, чистый воздух, возможности для туризма и отдыха, регулирование погодных условий и многими другими. Несмотря на то, что страны Центральной Азии все больше внимания уделяют более интегрированным и комплексным подходам к управлению природными ресурсами, недостаточно внимания уделяется механизмам экономического стимулирования охраны окружающей среды. Это приводит к тому, что в настоящее время местные практики природопользования не всегда являются устойчивыми и, во многих случаях, ведут к деградации экосистем. К тому же, большинство вышеперечисленных экосистемных услуг не получают должного признания, или их ценность не учитывается с экономической точки зрения. Во всем мире, согласно отчету «Оценка экосистем на пороге тысячелетия» (2005), 60% экосистем подвергаются деградации быстрее, чем могут восстановиться [1].

Действующие механизмы финансирования мероприятий по охране окружающей среды в рамках законодательных норм и стратегических планов являются недостаточными для реализации приоритет-

ных направлений по сохранению и восстановлению экосистем. При этом стабилизация и улучшение качества окружающей среды является одним из сущностных направлений Стратегического плана Министерства охраны окружающей среды Республики Казахстан (МООС РК) на 2011-2015 годы.

Исследование, проведенное в 2011г. Центром бюджетного анализа и экономического мониторинга в рамках проекта Фонда Сорос-Казахстан, показало, что экономическая суть платежей за загрязнение окружающей среды в РК не в полной мере отражает политику государства по улучшению экологической ситуации в стране. Также, несмотря на то, что в 2011г. за последние четыре года на МООС РК была выделена максимальная сумма бюджетных средств, рассмотрев содержание расходов, можно сделать вывод о незначительном прямом влиянии данных бюджетных расходов на улучшение ситуации в сфере охраны окружающей среды (ООС). Большая часть средств пошла на строительство и реконструкцию объектов ООС, на обеспечение деятельности министерства, модернизацию гидрометеорологической службы и меньшая часть – на восстановление нарушенной природной среды.

Таким образом, ситуация с деградацией экосистем и неэффективность действующей схемы финансирования требует механизмов, которые предоставляли бы стимулы (поощрения) для учета ценности экосистем, перехода к экологически устойчивым практикам, и в итоге для восстановления и улучшения качества экосистемных услуг.

Одним из таких международно-признанных экономических механизмов, направленных на сохранение экосистем, являются платежи за экосистемные услуги (ПЭУ). ПЭУ может рассматриваться в качестве перспективного инновационного механизма для улучшения окружающей среды и здоровья экосистем как в Республике Казахстан, так и во всем Центральном-Азиатском регионе.

Стоит отметить, что апробация и продвижение механизма ПЭУ входит в список приоритетных действий Астанинских предложений относительно действий по воде, инициатива, предложенная в рамках 7-й министерской конференции «Окружающая среда для Европы» (Астана, 2011) председателем Президиума Конвенции по охране и использованию трансграничных водотоков и международных озер. ПЭУ также включены в качестве компонента Программы партнерства «Зеленый мост», инициированной на шестой Конференции министров по окружающей среде и развитию Азиатско-Тихоокеанского региона (КМОСР-6), Астана-2010.

Что такое ПЭУ?

Для понимания механизма ПЭУ необходимо сначала разобраться, что такое экосистемные услуги. Согласно оценкам экспертов Организации Объединенных Наций (ООН), экосистемные услуги (ЭУ) – это преимущества, получаемые человеком в результате динамического взаимодействия функционирующих экосистем между сообществами растений, животных, микроорганизмов и неживой природой. Экосистемные услуги можно разделить на несколько категорий: обеспечивающие, регулирующие, вспомогательные и культурные. Подобная классификация демонстрирует разнообразие экосистемных услуг – от обеспечения продовольствия до поддержания биоразнообразия и охраны ландшафта.

Платежи за экосистемные услуги – это экономический инструмент, позволяющий обеспечить долгосрочное предоставление экосистемных услуг. Понятие «ПЭУ» определяется как договорное соглашение между заинтересованными сторонами на оказание той или иной экосистемной услуги или практики землепользования/землеустройства, способной обеспечивать такую услугу.

Более подробно ПЭУ определяет С. Вандер (2005), как «добровольное соглашение об оказании определенной экологической услуги (либо об организации землепользования с целью обеспечения данной услуги), приобретаемой по крайней мере одним или несколькими покупателями экологических услуг у одного или нескольких поставщиков экологических услуг, при условии, что поставщик экологических услуг соответствует условиям контракта и гарантирует предоставление соответствующей услуги».

Поставщики ЭУ – субъекты хозяйства (по сути, любые физические и юридические лица), в ходе деятельности которых «производятся» или поддерживаются на существующем уровне определенные экосистемные услуги.

Понятно, что ЭУ не «производятся» человеком в прямом смысле этого слова. Однако определенные действия определенных людей и организаций (в частности, ООПТ) направлены на сохранение экосистем и их свойств, необходимых для производства ЭУ. Например, важным видом ЭУ является поддержание высокого качества пресной воды некой реки. Поставщиками услуги будут землепользователи, чьи участки расположены в верховьях реки: от методов, которыми они ведут хозяйство (включая масштабы потребления удобрений и пестицидов, сведение лесов или, напротив, лесовосстановление и пр.) напрямую зависит качество воды ниже по течению. Если это качество, в силу определенных действий землепользователей верховьев, поддерживается не ниже фиксированного, можно говорить о предоставлении последними экосистемной услуги [2].

Потребители (пользователи) ЭУ – субъекты хозяйства, извлекающие выгоду, в т.ч. экономическую, от пользования услугой и готовые платить за нее. Готовность потребителей платить за ту или иную услугу является необходимым условием существования соответствующего рынка.

В рассмотренном выше примере потребителями услуги «чистой воды» являются компании или индивидуумы, проживающие в низовьях реки и использующие ее воду для бытовых целей или в производстве. И в том, и в другом случае качество воды играет большое значение для этих субъектов, поэтому есть вероятность, что, будучи определенным образом информированными, они готовы будут платить поставщикам ЭУ компенсации за осуществление мероприятий по поддержанию качества воды в реке, либо же за «неосуществление» деятельности, этому качеству вредящей (к примеру, за лимитированное использование минеральных удобрений на прилегающих к реке землях) [3].

Суть ПЭУ состоит в создании рынка услуг, которые в настоящее время не имеют цены (т.е. считаются «бесплатными» и доступными всем в равной мере). На самом же деле, цена эта существует. Даже если отбросить в сторону экологические и прочие ценности ЭУ, с экономической точки зрения землепользователи, целенаправленно сохраняющие качество воды в реке путем сокращения потребления удобрений, недополучают определенную прибыль (которую можно довольно точно рассчитать) от урожая своих сельскохозяйственных культур, который они имели бы, внося больше удобрений и больше загрязняя реку. В отказе от этой прибыли (намеренном или нет) и состоит та услуга, которую они оказывают пользователям, проживающим ниже по течению. Соответственно, с экономической точки зрения, поставщики услуги будут иметь стимул продолжать оказывать ее лишь в случае, если их недополученные выгоды будут компенсированы потребителями услуги. Таким образом, минимальная сумма ПЭУ должна равняться сумме альтернативных издержек такого устойчивого природопользования.

С другой стороны, потребитель услуги будет готов заплатить за нее только, когда он: во-первых, информирован о том, в какой мере именно деятельность поставщика приводит к обеспечению определенного качества ЭУ; во-вторых, убежден, что осуществление платежа рентабельно по сравнению с возможными альтернативными издержками (в нашем примере, со стоимостью строительства и эксплуатации сооружений по очистке воды). Максимальная сумма ПЭУ как раз и равна затратам на этот альтернативный способ решения проблемы.

Реальная сумма ПЭУ определяется индивидуально в каждом конкретном случае в процессе переговоров между поставщиком и потребителем услуги, а также посредников.

Этапы внедрения ПЭУ в природоохранную практику

Анализ литературных источников дает возможность выделить следующие этапы внедрения ПЭУ в природоохранную практику:

- 1) необходимо изучение (выявление) экологически нестабильных экосистем с целью определения экосистемной услуги и основных «поставщиков» и «покупателей» экосистемных услуг;
- 2) определение организационно-правовой основы внедрения ПЭУ на локальном уровне, т.е. после выявления проблемы нужно продумать, какие схемы ПЭУ можно осуществить;
- 3) создание специальной структуры управления ПЭУ. В функции этого органа входит поиск и сведение вместе потенциальных продавцов и покупателей ЭУ, помощь в заключении договоров, составление планов действий по осуществлению ЭУ, мониторинг эффективности программы;
- 4) проведение эколого-экономической оценки ПЭУ. Оценка стоимости услуги требует проведения экономического анализа (к этому процессу лучше всего привлечь профессионалов), консультаций

со всеми пользователями, исследования их «возможности платить» через анкетирование и опросы. В идеале, важно создать финансово устойчивый механизм, гарантирующий долговременное, а не единовременное поступление средств;

5) мониторинг реализации ПЭУ с последующей наглядной демонстрацией результатов потребителям. Необходимо постоянно доказывать пользователям и представителям органов власти экономическую значимость производимой услуги и результативность ПЭУ (со ссылкой на реальные цифры и показатели) используя всевозможные информационные каналы информировать широкие круги населения о проделанной работе [4].

Интерес бизнеса

Деятельность многих компаний зависит от наличия природных ресурсов. Соответственно, обеспечение качества экосистемных услуг напрямую связано с успешностью предприятия, иными словами, прибыльностью бизнеса. Так, компаниям по водоснабжению необходимы функционирующие экосистемные услуги для поддержания необходимого качества воды. Туристические компании заинтересованы в сохранении ландшафта и дикой природы, которые привлекают их клиентов. Другие предприятия, которые оказывают воздействие на окружающую среду или производят существенное количество вредных выбросов, могут найти значительные экономические выгоды в применении схемы ПЭУ (например, вознаграждения за сокращение выбросов углерода или сохранение биоразнообразия), что также позволит сократить негативное воздействие компании на окружающую среду. Кроме того, увеличение предоставляемых экосистемных услуг также является одним из самых малозатратных способов сокращения рисков природных катастроф для страховых компаний.

Механизм ПЭУ продемонстрировал свою успешность во всем мире в качестве инструмента поощрения пользователей ресурсов, землевладельцев и частного сектора с целью улучшения управления ресурсами на бассейновом уровне. Лидерами в привлечении интереса бизнеса к участию в схемах ПЭУ на данный момент являются страны Европы и США, однако все большее количество примеров частно-государственных типов схем ПЭУ появляется в странах Азии, Латинской Америки и Африки.

Потенциальные преимущества от участия частного сектора в схемах ПЭУ:

1. Экономическая выгодность. Основываясь на существующем мировом опыте, можно утверждать, что для промышленных компаний инвестиции в улучшение экосистемных услуг, непосредственно используемых в производстве и влияющих на качество их продукции, оказываются гораздо выгоднее, чем дополнительные инвестиции в закупку очистного оборудования, установок и пр. Превентивные вложения в сохранение «природного капитала» более выгодны для бизнеса, нежели регулярные инвестиции в мероприятия по восстановлению утраченных природой свойств.

2. Имидж и устойчивость. Проекты ПЭУ можно рассматривать как эффективный вклад в повышение имиджа компании, как более устойчивые вложения в проекты, связанные с социально-корпоративной ответственностью, а также как возможности для привлечения иностранных инвесторов.

3. Удобство. ПЭУ – это удобная форма участия частного сектора в области охраны окружающей среды и, соответственно, развития экологически-ответственного бизнеса, так как этот механизм основан на создании рыночных отношений [5].

При этом, конечно, ответственность за охрану окружающей среды и платежи за экосистемные услуги лежит не только на частном секторе. Правительство, общественность и НПО разделяют обязанности в сфере охраны природной среды. Правительство разрабатывает «правила игры», мобилизует население и во многих случаях становится главным поставщиком ЭУ (общественных благ). Общественность и природоохранные НПО способствуют тому, что ЭУ и платежи за ЭУ осуществляются справедливо – сохраняя баланс между природой и человеком с целью обеспечения реального сохранения экосистем, а также увеличения рабочих мест и возможностей дохода для бедных слоев сельского населения.

Возможности ПЭУ для бизнеса

Поиск творческих и социально-справедливых бизнес-решений – это не новая концепция и компании, которые уже приняли корпоративную социальную и экологическую ответственность, имеют хорошую возможность воспользоваться бизнес-идеями, описанными ниже в четырех бизнес-моделях ПЭУ [6].

Бизнес-модель ПЭУ-1: добавленная стоимость товаров и услуг

Данная модель подходит предприятиям, продающим и покупающим товары и услуги, в которые уже интегрированы экосистемные услуги, такие как экотуризм, органические продукты питания, или сертифицированная заготовка леса. В этой модели потребители платят за товар или услугу, кроме того они добровольно предоставляют премиальную надбавку (по сути ПЭУ) в качестве гарантии, что производство данного товара или оказание услуги способствует сохранению окружающей среды и предоставлению экосистемных услуг. Древесная промышленность, пищевые и туристические фирмы должны быть в первую очередь заинтересованы в подобных рынках.

Некоторые факты и цифры:

Мировые продажи органических продуктов питания в 30 млрд долл. в год (на 2005 г.) и 100 млн га сертифицированной лесной, зеленой органической продукции могли бы быть самым крупным источником ПЭУ. Однако пока лишь малая часть конечной стоимости продуктов служит возмещением вложений фермеров в сохранение экосистем. Но, учитывая, что органический и сертифицированный рынки ежегодно растут на 10 %, будущее расширение природоохранных мероприятий и повышение доходов фермеров выглядят перспективными.

Бизнес-модель ПЭУ-2: экономия затрат

Данная модель подходит для тех предприятий, которые покупают или продают экосистемные услуги, тем самым фактически сокращая расходы потребителей. Самым ярким примером использования такой модели являются сценарии, когда компании по водоснабжению вкладывают средства в экосистемные услуги, которые предоставляются вверх по течению, в результате снижая необходимость (и стоимость) водоочистки. Другие примеры – когда фермеры применяют органические методы ведения сельского хозяйства, экономя при этом на исходных вложениях; или когда гидроэнергетические компании вкладывают средства в сохранение природной среды в верховьях бассейнов, что в итоге снижает эрозию и увеличивает сроки службы плотин. Представители деловых кругов, в первую очередь добывающей промышленности и энергетического сектора, должны быть заинтересованы в подобных рыночных возможностях.

Некоторые факты и цифры:

Две самые крупные компании по производству минеральной воды в мире, которые находятся во Франции (Нестле – Виттел и Данон – Эвиан) разработали сложные схемы ПЭУ для территорий своих водоисточников, в рамках которых они платят фермерам, применяющим устойчивые сельскохозяйственные практики, предотвращающие загрязнение воды. В Нью-Йорке, США, городской водоканал платит фермерам в верховьях реки, с целью снижения уровня загрязнения бассейна Катскилл. В Венесуэле операторы гидроэлектростанции «Гури» (третьей по величине в мире) платят соседнему Национальному парку Канаима за сохранение и инспектирование лесов для снижения рисков обезлесения, которое может вызвать эрозию почвы и, как результат, заиление почвы водохранилища.

Бизнес-модель ПЭУ-3: соблюдение законодательства

Эта модель может быть интересна компаниям, занимающимся покупкой и продажей экосистемных услуг с целью соблюдения установленных ограничений, связанных с торговлей выбросами, например, парниковых газов. Подобные мероприятия актуальны для всех отраслей бизнеса, в особенности для крупного промышленного сектора (и в меньшей степени для рынка услуг), так как они предоставляют реальную возможность значительно сократить расходы, связанные с соблюдением природоохранного законодательства.

Некоторые факты и цифры:

В результате развития механизмов Киотского протокола всемирный углеродный рынок является достаточно сформированным, составив 22 млрд долл. США в 2006 г. Из них доля мероприятий с экосистемным подходом к снижению выбросов парниковых газов (лесовосстановление, агролесничество) составила 100 млн долл. США. В то же время рынок компенсаций за сохранение водно-болотных угодий

дий в Соединенных Штатах, которые являются одним из лидеров в данной области, составил 1 млрд долл. США в год.

Бизнес-модель ПЭУ-4: добровольные ПЭУ

По какой причине компании затрачивают средства для покупки экосистемных услуг, которые и не увеличивают их прибыль, и не снижают их затраты, если к этому их не обязывает законодательство? Однако число предприятий, применяющих схемы ПЭУ продолжает увеличиваться. Существует мнение, что это попытка предупредить закон – как в случае с добровольными углеродными рынками в США. Другая причина заключается в том, что компании рассматривают свой вклад в социальные и экологические мероприятия в качестве важного компонента улучшения имиджа и социальной ответственности. Не исключено, что отдельные предприятия самостоятельно и добровольно ставят перед собой высокие экологические стандарты. Ввиду различных причин и обстоятельств в настоящий момент наблюдается тенденция роста покупки и продажи ЭУ на добровольных рынках.

Некоторые факты и цифры:

Только в США в 2007 г. добровольные проекты по вознаграждению за сохранение биоразнообразия составили 20 млн долл. Однако – это только вершина айсберга, так как благотворительные вклады различных предприятий и бизнес-фондов в охрану окружающей среды ежегодно составляют 1 млрд долл. США [6].

Механизм платежей за экосистемные услуги является экономическим инструментом, который может быть применим к различному спектру природных, экономических и политических ситуаций. Разработчики схемы и ключевые заинтересованные стороны могут выбирать между различными видами платежей и договариваться о гибких условиях реализации соглашений.

Когда схема ПЭУ разрабатывается на основе серьезных научных исследований и экономического анализа, а форма и размер платежей являются доступными для покупателей и создают заинтересованность у продавцов, такие условия обеспечивают устойчивость механизма в течение всего периода предоставления экосистемных услуг. Более того, хорошо спроектированный и согласованный план мониторинга и оценки является гарантией эффективности ПЭУ и позволяет адаптировать схему к местным условиям в случае серьезных изменений.

Таким образом, ПЭУ представляет собой перспективный инструмент для стран Центральной Азии, способный содействовать решению целого ряда экологических и социально-экономических проблем, тем самым внося свой вклад в развитие региона.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 *Millennium Ecosystem Assessment. Ecosystems and Human Well-being // Synthesis Report. – Island Press, Washington DC, 2005, 160 pp.*
- 2 Бобылев С.Н., Захаров В.М. Экосистемные услуги и экономика. — М.: ЛЕВКО, Институт устойчивого развития /Центр экологической политики России, 2009. — С. 8-9.
- 3 Сотник И.Н., Могиленец Т.В. Концептуальные подходы к формированию рынков экосистемных услуг. — Украина, 2011. — С. 23.
- 4 *Forest Trends, Katoomba Group, ПРООН, Платежи за экосистемные услуги: с чего начать – букварь, 2008. — С. 15-17.*
- 5 Ван Нурдвик М., Леймона Б. Принципы справедливости и эффективности в улучшении экологических услуг в Азии: платежи, компенсации, или софинансирование? // Экология и общество. — 2010. — №1. — С. 15.
- 6 Всемирный фонд природы // Экосистемные услуги и ПЭУ: В чем интерес бизнеса? (2007) [Электронный ресурс] // http://awsassets.panda.org/downloads/business_brochure_1.pdf

Түйін

Экологиялық қызмет үшін төлемдер немесе сыйақы беру қоршаған ортаны және табиғи ресурстарды қорғауға, сонымен қатар халықтың өмірлік деңгейін арттыруға жаңа тәсіл болжамы. Толығымен, экожүйелі қызмет үшін төлемдер Стратегияны жүзеге асыру құралы бола алады, әсіресе қоршаған ортаны қорғау

жөніндегі бағдарламаны тұрақты қаржыландыруды қамтамасыз ету. «Экожүйе немесе экологиялық қызмет көрсетулер» ұғымы (адаммен экожүйеден алатын басымдық деп түсіндірілетін) қоршаған ортаны қорғау (ҚОҚ) облысында әртүрлі қызығушы жақтардың ұжымдық жауапкершілігін күшейтеді. Сонымен, ЭҚТ экологиялық қызметті дамытуда біріккен инвестицияларды жүзеге асыру жөнінде (қаржылық және қаржылық емес) жан-жақты ынтымақтастықтың қосымша моделі бола алады.

Summary

Payment or reward for environmental services offers a new approach in both protecting environment and natural resources, and enhancing people's livelihood. In general, the PES and its concept can become a tool in implementing the Strategy, especially in providing stable financing of natural protection programs. The concept of «ecosystem or environmental services» referring to benefits that human gained from the ecosystems stimulates collective responsibilities from various stakeholders in protecting the nature. Therefore, the PES can contribute as a model for multistakeholders to co-invest financially and non-financially in enhancing environmental services.

УДК 336

АЙХЛЕР А.В.,

магистрант программы

МВА «Финансовый менеджмент»

Международной Бизнес-Школы

КазЭУ им. Т. Рыскулова

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

Аннотация

Данная статья посвящена актуальным вопросам внедрения системы бюджетирования в организациях. Рассмотрены основные направления развития бюджетирования, а также выявлены проблемы бюджетирования и пути их решения.

Основная цель построения любой системы бюджетирования – решение задач планирования финансов по различным центрам финансовой ответственности. Этим задачам отвечают бюджеты, которые составляют практически на любом предприятии. Но сегодня при постановке системы бюджетирования помимо планирования финансовых потоков на передний план выходит и задача моделирования.

Гибкое моделирование соответствующих бюджетных показателей обеспечит получение нужных цифр в связанных бюджетных показателях, что позволит принять выверенное сбалансированное решение о возможности или невозможности изменений.

В настоящей статье речь пойдет не только о построении и оптимизации системы бюджетирования на предприятии, но и о затрудняющих этот процесс проблемах.

Ключевые слова: бюджетирование, внедрение процесса бюджетирования, проблемы внедрения бюджетирования, бюджет, этапы внедрения бюджетирования.

Бюджетирование – один из основных инструментов управления компанией. Оно давно и активно используется компаниями как технология финансового планирования. Однако немногие компании рассматривают его как реальный инструмент управления эффективностью бизнеса и достижения стратегических целей и задач.

В настоящее время внедрение системы бюджетирования в организации позволяет получить ряд преимуществ:

- улучшается координация и повышается согласованность деятельности всех структурных подразделений организации по достижению стратегических целей;
- более эффективно используются ресурсы предприятия, появляется возможность для выявления резервов, рационализируется структура затрат, повышается гибкость и оперативность управленческих решений, прозрачность системы управленческого учета и отчетности;
- усиливается ответственность руководителей всех уровней за эффективное использование ресурсов, появляется четкая система критериев результатов деятельности организации или подразделения, позволяющее использовать более справедливое поощрение и наказание, усилить мотивацию персонала [1].

В связи с этим многие организации начинают выстраивать систему бюджетирования, но не все они в силах самостоятельно провести эти работы, поэтому привлекают экспертов в данной области.

Внедрение системы бюджетирования – это трудоемкий процесс, который длится месяцами и даже годами и состоит из следующих этапов:

1. Анализ внутренней и внешней среды. На данном этапе, для того чтобы определить исходные составляющие, необходимые для разработки системы, проводится детальный анализ предприятия и внешней среды, в которой оно работает.

2. Разработка системы бюджетирования. При разработке бюджетирования необходимо определить принцип его организации: «снизу вверх» или «сверху вниз». При организации планирования по принципу «сверху вниз» все бюджеты разрабатываются на высшем уровне управления (финансовой службой или с помощью консалтинговых фирм), а затем структурные подразделения более низкого уровня получают различные задания. При организации планирования по принципу «снизу вверх» руководители компании запрашивают данные из отдельных подразделений для составления ими своих бюджетов, а затем обрабатывают и консолидируют полученные данные. Одно из отличий бюджетирования как управленческой технологии от процесса разработки финансовых планов советской экономики (техпромфинпланы) состоит в умении видеть финансовое состояние предприятия в разрезе его отдельных видов бизнеса как совокупностей взаимосвязанных видов изделий и услуг, обладающих самостоятельным рыночным потенциалом. Реальная финансовая эффективность этих бизнесов, их сравнительная характеристика (оценка инвестиционной привлекательности) не могут быть выявлены при рассмотрении компании в целом. По этой причине определение финансовой структуры предприятия является важным этапом при постановке бюджетирования и одновременно одной из центральных проблем.

3. Системы контроля исполнения бюджета. В процессе разработки и внедрения системы краткосрочного планирования необходимо уделить внимание организации процесса контроля исполнения бюджета, поскольку бюджетирование без обратной связи – зря потраченное время. На данном этапе определяется подход к анализу исполнения бюджета предприятия, степень глубины анализа, регламент и ответственные сотрудники. Кроме того, необходимо разработать систему мотивации сотрудников за выполнение бюджета и достижение поставленных целей.

Бюджетный регламент – это установленный в организации порядок составления (разработки), представления (передачи), согласования (визирования), консолидации (обработки), оперативного контроля и оценки исполнения (проведения план-факт анализа) бюджетов различных видов и уровней. Его составными элементами являются:

- бюджетный период;
- продолжительность бюджетного цикла;
- стадии бюджетного цикла;
- набор функций и задач (по составлению, согласованию, консолидации);
- сроки (график) и порядок выполнения бюджетов;
- состав и соподчиненность (организационная структура управления) ответственных исполнителей;
- механизм санкций.

Бюджетный период – это период, на который составляются и в течение которого корректируются бюджеты и осуществляется контроль за их исполнением.

Минимальный бюджетный период – единица измерения бюджетного периода (квартал, месяц, декада, неделя, день) по видам бюджетов.

После определения бюджетного периода необходимо разработать механизмы и процедуры составления бюджетов структурных подразделений (ЦФО, ЦФУ, МВЗ), из представления, согласования, консолидации в бюджеты всей компании и последующего утверждения бюджетов различных уровней. Бюджетный регламент составляется отдельно по каждой стадии бюджетного цикла. Для разработки бюджетного регламента необходимо определить бюджетную систему компании в соответствии с ее финансовой структурой или ответственностью за составление конкретных бюджетов структурных подразделений различного уровня. При составлении бюджетного регламента главное – определить набор бюджетов (состав основного документооборота), других документов (состав сопутствующего документооборота) и ответственных исполнителей за их составление.

Бюджетирование как управленческая технология нуждается в определенном аппарате управления. Для небольшой фирмы этот аппарат можно свести к одному должностному лицу. В крупной компании управление процессом бюджетирования требует создания специализированных подразделений и служб, а также разработку механизмов координации их деятельности.

Для управления бюджетами необходимо выполнить следующие шаги:

- определить субъекты бюджетного процесса – набор бизнес-единиц (ЦФО, ЦФУ, МВЗ), структурных подразделений и служб, должностных лиц, ответственных за выполнение всех операций;
- распределение функций и обязанностей должностных лиц;
- определить должностное лицо, ответственное за окончательное решение по всем вопросам;
- установление порядка взаимодействия между различными службами управления;
- закрепление в системе внутренних нормативных документов компании распределения функций, обязанностей и полномочий.

Назначение графика документооборота состоит во взаимоувязке всех процедур и регламентов бюджетирования, усилий отдельных структурных подразделений компании на различных уровнях управления по составлению бюджетов в единую систему, а также по их согласованию и исполнению.

Оптимизировать бизнес-процессы в компании по вопросам бюджетирования на основе составленного графика документооборота можно только тогда, когда все вопросы финансовой структуры, бюджетного регламента, порядок и графики составления бюджетов, распределения функций между подразделениями и уровнями управления завершены.

4. Автоматизация процесса бюджетирования. После определения требований и общей методики текущего финансового планирования менеджмент компании должен решить, какое программное обеспечение использовать для внедрения данной системы. Выбор компьютерной программы – это, как правило, завершающий этап при постановке бюджетирования, но зачастую руководители начинают именно с него, так как невозможно проводить бюджетирование вручную, когда требуется выполнить многовариантные расчеты. С другой стороны, автоматизация бесполезна, если полноценного бюджетирования на предприятии нет. Поэтому, прежде чем выбрать какую-либо программу, необходимо разобратся с организацией внутрифирменного финансового планирования, т.е. проработать бюджетирование как управленческую технологию.

Требования к компьютерным программам по бюджетированию:

- адаптация к специфике организации, возможность перестраиваться со временем и со сменой целей и стратегий;
- адаптация к финансовой структуре компании, а также к возможным ее изменениям;
- подвижность регламентов, позволяющая осуществлять скользящее бюджетирование (непрерывную корректировку бюджетов);
- удобство интерфейса;
- возможность составления основных и наиболее важных операционных бюджетов и при необходимости возможность расширять набор операционных бюджетов;
- предоставление консультативной помощи в постановке внутрифирменного бюджетирования

Таким образом, задача постановки системы бюджетирования является сложной и многогранной. Мало эту систему выстроить, необходимо, чтобы она заработала в организации. А еще сложнее обеспечить бесперебойность этой работы. Многие предприятия поспешно принимают решения, пропуская некоторые этапы. Поэтому возникает ряд проблем, связанных с внедрением и оптимизацией системы бюджетирования.

Рассмотрим общие проблемы, затрудняющие внедрение бюджетирования для многих предприятий:

- Плохо структурированная нормативная база: отсутствие единства в определении понятий «бюджет» и «бюджетирование»; нехватка на предприятиях информации о затратах на производство продукции, отсутствие многих необходимых для планирования нормативов (или применение устаревших).
- Проблема информационной базы бюджетирования пересекается с организационными вопросами. Для составления бюджета необходимо большое количество первичной информации, которая существует в разрозненном виде в различных подразделениях.
- «Бухгалтерский», «налогово-ориентированный» подход к затратам, их анализу, постатейному разделению, группировке, планированию. Повсеместно отсутствует система учета и контроля затрат по местам их возникновения. Отдельная существенная проблема – учет и распределение косвенных («накладных») затрат. Многие формы плановых и отчетных документов ориентированы на потребности внешних «контролирующих инстанций», а не менеджмента предприятия.
- Завышенные ожидания эффекта от внедрения информационных технологий, корпоративных информационных систем.
- Пассивность руководства и персонала предприятия при внедрении изменений и завышенные ожидания эффекта от привлечения внешних консультантов. Внедрение может быть успешным только при общей заинтересованности высшего менеджмента предприятия и наличии «центров компетенции» – квалифицированных специалистов с достаточными полномочиями.
- Отсутствие систематического подхода к управленческому учету (даже там, где он в действительности есть).
- Боязнь социальных конфликтов, нежелание проводить оптимизацию организационных структур.
- Неготовность менеджмента компании к длительным и сложным процессам организационных и управленческих изменений [2].

Анализируя проблемы значимости бюджетирования, можно отметить, что отсутствие постоянного взаимодействия бюджетирования с учетными звеньями организации негативно сказываются на реалистичности отдельных показателей, а именно раздельность и взаимоотстраненность цифрового материала финансового учета и запланированных бюджетных данных. При такой ситуации возникает отсутствие понимания связей внутренней информации и внешней отчетности, не позволяющее менеджменту организации дать участникам рынка достоверную информацию для справедливой оценки бизнеса, что негативно влияет на имидж бизнес-структуры.

Для предотвращения данных проблем нужно следовать «трем составляющим успеха» при внедрении системы бюджетирования.

В первую очередь необходимо выработать и утвердить единые правила, на основе которых и будет строиться система бюджетирования: методологию, оформление табличных форм, финансовую структуру и т.д. Следует добиться, чтобы эти правила заработали. И здесь важную роль играет «человеческий фактор».

Вторая составляющая бюджетирования – организационные процедуры. Регламент бюджетирования, сам бюджет, система мотивации – все это нужно утверждать внутрифирменными приказами, за невыполнение которых сотрудников следует наказывать.

Третий ключ к успеху – автоматизация всего процесса. На больших предприятиях объем информации огромен, но каким бы значительным он ни был, обработать его нужно вовремя. Необходим анализ сегодняшних показателей и прогноз на месяц вперед [3].

Таким образом, бюджетирование представляет собой эффективный инструмент управления компаний. Чтобы его использовать, необходимо овладеть методикой бюджетирования и знать основные этапы его организации в компании. Надо помнить, что постановка бюджетирования невозможна без внедрения системы управленческого учета. Бюджетирование неразрывно связано и со стратегией («бюджетирование на результат»). Для крупных компаний и групп компаний бюджетирование неэффективно без автоматизации.

Расцвет эпохи легких денег в бизнесе, основанный на неопределенности (а иногда и отсутствии) правил игры, остался далеко позади. Усиление контроля со стороны государства, ужесточение конкуренции, заполненность привлекательных рыночных ниш требуют от предпринимателей все больших и больших усилий для удержания позиций, завоеванных ими в годы начала рыночных преобразований. К руководителям постепенно приходит понимание невозможности дальнейшего расширения и развития бизнеса без кардинального изменения методов и процедур управления в своей организации. В условиях большей неопределенности внешней среды – характерном признаке отечественной экономики – высокие коммерческие риски могут быть снижены с помощью применения эффективных технологий планирования, учета и контроля финансовых потоков и результатов. Таким образом, наличие эффективных технологий управления финансами, в первую очередь бюджетирования, становится определяющим фактором жизнеспособности организации.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Шим Дж.К., Сигел Дж.Г. Основы коммерческого бюджетирования; пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. – 496 с.
- 2 Бухалков М.И. Планирование на предприятии. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 205 с.
- 3 Никитина Н. Проблемы постановки системы бюджетирования на предприятиях и пути их решения // Финансовая газета. – 2005 (октябрь). – №9. – С. 33.

Түйін

Көптеген кәсіпорындарда бюджет жасау өз тиімділігін көрсетті. Енгізу процесі және бюджет жасауды іске асыру әр түрлі сипаттағы мәселерді тудырады. Бұл мақала осындай мәселелерді шешуге арналған.

Summary

Budgeting has already shown its effectiveness in many enterprises. The process of introduction and realization of budgeting cause a lot of different problems. This article is dedicated to solve that problems.

ОӘЖ 338,1;330.

СМАИЛ Т.,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ
магистранты,
«Банк ЦентрКредит» АҚ
несие менеджері

ҚР КОРПОРАТИВТІК БАСҚАРУДЫҢ ДАМУЫНЫҢ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ: ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ТӘЖІРИБЕ

Аннотация

Қазақстан экономикасына нақты бір дәрежеде жағымсыз әсерін тигізген әлемдік қаржы Қазақстан және оның аграрлық секторының бәсекеге қабілеттілігі мәселесі нарық жүйесінің өзгерісіне олардың бейімделуі мен оның басқарушылық орган қызметін жақсартуы жағдайы кезінде

шешілуі мүмкін. Осы талапты орындау қажеттілігі Қазақстан дағдарысы жағдайында артады. Халықаралық экономикалық кеңістік өтіп жатқан тұрақты дағдарыс үдерісі жаңадан өзгеріп қалыптасқан шаруашылық қатынастарының мәселесімен тығыз байланысқан, яғни ғаламдық экономикада туындаған корпоративтік қатынастар Қазақстан Республикасындағы жекешелендіру және мемлекеттендіру үдерістері, жаңа акционерлік қоғам және жауапкершілігі шектеулі серіктестік түріндегі ұйымдастырушылық-құқықтық формасын құру көптеген Қазақстандық тиімді корпорациялар меншігі массасын қалыптастыруға әкелмеді. Әр ұлттық кәсіпорындарда дағдарыстық құбылысқа қарсы тұра алуға талапты ғана емес, сонымен қатар жоғары бәсекеге қабілетті нарық жағдайында олардың тұрақты дамуын қамтамасыз ететін тиімді басқару әдістері құрылмады. Осы аталған мәселелер еліміздің аграрлық секторында байқалады, негізгі қызметі оларды азық-түлік және экономикалық игілігін арттыру үшін негізін құру болып табылады.

Негізгі сөздер: экономика, агроөнеркәсіп, корпоративтік басқару, корпорация, аграрлық сектор.

Қазіргі кезде Қазақстан Республикасы – әлемдегі қарқынды дамушы елдердің бірі. Осыған орай мемлекет басшысы 2007 жылғы ақпанның 28 жұлдызындағы өзінің «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» атты халыққа Жолдауында еліміздің жан-жақты дамуының басты 30 серпінді бағытын анықтай отырып, Кеңес Одағының кейінгі кеңістіктегі әрі Орталық Азиядағы көш бастаушы тұғырынан таймай, әлемнің бәсекеге барынша қабілетті және дамып келе жатқан елінің біріне айналуына байланысты Қазақстанның алдағы 10 жылдағы жаңа даму стратегиясын айқындады.

Жолдаудың сегізінші бағыты ретінде «Экономиканы әртараптандыру және шикізаттық емес секторды дамытудың» белгіленуі, өз кезегінде экономиканы жаңғырту және әртараптандыру жөніндегі міндеттерді шешу шеңберінде Үкімет пен жеке меншік құрылымдардың арасында тығыз байланыс орнатуға негізделген 2003-2015 жылдарға арналған Индустриялық-инновациялық даму стратегиясын іске асырудың инвестициялық кезеңіне өту үдерісін жандандыруды қажет санайды. Аталған бағыт шеңберінде Үкімет, экономиканың басымдықты шикізаттық емес секторындағы «ұшқыр» инвестициялық жобаларды жүзеге асыруға аса көңіл бөлуде. Мысалға, аграрлық саясат саласында Үкіметтің агроөнеркәсіптік кешені салаларының өнімділігі мен табыстылығын арттыру, отандық өнімнің ұлттық бәсекелестік артықшылықтарын дамыту есебінен оны тұрлаулы дамыту бағдарламасын іске асыруды қолға алуда. Мемлекеттің қол жеткізген табыстарының бірі – мемлекет экономикасы дамуының маңызды факторы болып табылатын аграрлы саласының дағдарыстан біртіндеп шығуы. Қазақстандағы ауылшаруашылық өндірісінің экономикалық реформалары жылдарында түбегейлі өзгерістер болды және жеке меншіктің мемлекеттік емес нысаны басым болды, нарықтық қатынастардың дамуы үшін жағдай жасалды. Соның ішінде елімізде аграрлық өндірісте корпоративтік бірлестік нысанының дамуымен корпоративтік басқару үрдісі де жетілдірілу үдерісі де жүргізілуде [1].

XX ғасырда корпоративтік басқару мәселесіне даму эволюциясын ірі корпорация ретінде бейнелей отырып, ғылыми көзқарас арта бастады. Соңғы 10-15 жылда корпоративтік басқару мәселесіне де экономистер, заңгерлер, саясаттанушылар да көп көңіл бөле бастады.

Корпоративтік басқаруға теориялық көзқарасының дамуы 80-90 жылдары үш бағыт бойынша өтті.

Біріншіден, сыртқы ортадан корпорацияның өсу тәуелділігін есепке алатын қызығушылық танытқан ортақ қатысушылардың теориясы күшін жинақтады.

Екіншіден, шаруашылық қызметін көрсететін, стандартты неоклассикалық тұжырымдамаға қарағанда, фирманың экономикалық теориясы кең өріс алды. Осы жерде агенттік қатынастар теориясын атап өткен жөн.

Агенттік қатынастар арқылы корпорацияда меншік және бақылау мәселесін зерттеу нарықта корпоративтік бақылау құқығының жаңа құбылысын ашуға мүмкіншілік берді.

Үшіншіден, корпоративтік басқарудың салыстырмалы институционалдық талдауын атаған жөн.

Ірі корпоративтік құрылымдарды құрудың ой-санасы Қазақстанның ауылшаруашылығындағы экономика үшін жаңашыл емес, бұл беталысының өткен орталықтандырылған жоспарлы экономика жағдайында да орны бар.

Қазіргі ауылшаруашылық жүйесінде корпорацияның дамуы экономикалық өсу мерзімінде күшеюде. Корпоративтік басқару нысанының құрылуы және пайда болуы кәсіпкерлік бірлестік нысаны эволюциясының жолымен өтті. Корпоративтік басқарудың ең мықты сапасы қазіргі заманғы акционерлік қоғамға айналды.

Инвесторлар үшін ең тартымдысы болып бизнестің корпоративтік нысанының төрт сипаттамасы табылады. Корпорацияның заңды тұлға ретіндегі дербестігі, жеке инвесторлардың шектелген жауапкершілігі, жеке инвесторларға тиесілі басқалай тұлғаларға акцияны беру мүмкіншілігі және орталықтандырылған басқару.

Шешуші сәтте Қазақстан экономикасының тұрақты дамуы мен көтерілуі үшін жағдай туғызу ірі корпорациялардың қызметіне байланысты.

Ірі комплекстің бұзылуы, кәсіпорынмен технологиялық және экономикалық байланысқан 1991 жылдан бастап қабылданған: «Жекешелендіру және мемлекеттендіру», «Демонополизация» жөніндегі заңдарына сәйкес анықталған болатын. Қазақстан Республикасы өнеркәсібінің мемлекеттік секторын құрудың принципі мен масштабын анықтаудың негізгі факторы 1990 жылдардағы кәсіпорындарды жаппай жекешелендіру болды.

Қазақстан Республикасында жаппай жұмылдыру қорытындысы мемлекеттік меншік нысанынан аралас экономика үлгісіне түрлендіруден өтті. Мемлекет жекешелендіруді жалғастыра біруақытта нарық тетігін экономиканы мемлекеттік ретке келтірумен сәйкестендіре жетілдіреді. Әр меншік иесі ең алдымен объектіні басқару сипатын анықтайды және оның шешімі бойынша қызметінің барлығы немесе жартылай бөлігі басқалай жеке немесе заңды тұлғаға тапсырылады.

XXI ғасырдың басында корпоративтік секторындағы даулар, экономиканың корпоративтік секторы айналасында кеңінен қоғамдық пікірді ынталандырды. Не себептен XXI ғасырдың басында аграрлық өндірісте корпоративтік басқару қайта ойластыру мәселесі өзекті болды?

Әлемде және Қазақстанда бүгінде аграрлық секторындағы корпоративтік қатынастар облысындағы қай сұрақтарына жауап ең өзекті болады?

Қандай жағдайда осы жауаптар әлемдік экономикалық дамуына ықпалын тигізу мүмкін?

Қандай жағдайда бұл жауаптар менеджменттің дамуына және аграрлық компанияны толығымен басқаруға жаңа тәсілдерінің қалыптасуына ықпалын тигізуі мүмкін?

Осы тізілген сұрақтарға жауап беру үшін, олардың аграрлық бизнесті жүргізудегі корпоративтік формасының өткен жолдарына үңілу қажет, корпорация эволюциясы мен негізгі кезеңдерін және оның құрылу мерзімін түсіну қажет. Аграрлық сектордағы корпоративтік даму формасында кездескен мәселелер себебін, сәйкес келетін кезеңде осы мәселелерді шешу тәсілдерін түсіну қажет. Жеке меншік, корпорация, корпоративтік басқару, қазіргі корпорацияларының құрылымдық даму аспектілерімен қалыптасу маңызын түсінуіне ықпалын тигізген теориялық концепцияның дамуы мен әдістемелік негізіне тереңінен қарау қажет.

Шет елдерде корпорацияларға біріктірілген орта және ұсақ кәсіпорындардағы табысты пайдалану тәжірибесі қызметкерлер өз табысының үлесін қаражат қоры ретінде несиеге беру. Олар бұл үлесті өздерінің жеке табыстарын ұлғайту үшін ссуда ретінде үстеме пайыздық негізінде кәсіпорын иелігіне береді, коммандитті капитал түріндегі инвестиция немесе типті емес серіктестік капиталы сенім бойынша салықты ұлғайтуға әкеп соқтыратын қызметкерлерден «кәсіпкер» шығаратын капиталға анонимді қатысады. Онда олардың жалақысы енді өтемақы, кәсіпорын шығыны болмас еді, керісінше кәсіпорынға өндірістік қызметпен байланысты салықты көбейтетін табыс болар еді. Жеке кәсіпорынның капиталына ссуда немесе типті коммандитті қоғам арқылы қатысу кәсіпорынның басқарылуы формасына тәуелді емес және бұл жағдайда қызметкерлер оның қызметін толықтай бақылай алады. Капиталға қатысудың аталған екі формасы (ссуда мен ауылшаруашылығын өндіруші үшін жасырын қатысу) Заңнама арқылы нақты белгіленіп, мемлекеттің Азаматтық Кодексінде көрініс табуы тиіс.

Дамыған шет елдерде (Германия, Норвегия) ссуда немесе жасырын қатысу арқылы бөлінетін табыс үлесі 50%-дан аспауы туралы Заң бекітілген, ол әлеуметтік сақтандырудан босатылған, алайда осы барлық шарттарды ескере келе, салудың тіркелген мерзімі алты жылдан кем болмауы керек. Егер кәсіпорынды құрудың формасы өте қарапайым, бірақ мемлекеттік акцияның пакеті бақылау

мөлшерінен асса, онда жұмысшы оның қызметіне ссуда немесе жасырын түрде қатынасатын болса, жалақысына 20% қосымша қосылады. Егер жұмыс берушінің қаржысы ірі жеке кәсіпорындарда оның жеке меншігіне әсер ету үшін пайдаланылса, онда дамыған елдерде ол сол ережелер бойынша иелену керек [2].

Сондықтан, Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіптік кешені саласындағы корпорацияның өсуі үшін көптеген нұсқалар бар. Алайда, мұндай корпорациялардың толықтай қызмет етуі жұмысшылар капиталдың белгілі бір түріне қатысуы тартылған кезде ғана жүзеге асады.

Қазақстан Республикасы ауылда корпорациялардың құрылуын ынталандырғысы келсе, жұмысшылардың корпорация табысына қатысуының барлық көздерін қарастыру қажет. Басқаша жағдайда халықтың бірлескен ауылшаруашылық өндірісіне деген қызығушылықтарын жойылып қана қоймайды, сонымен бірге Қазақстанның жерін қайта қалпына келтірілмейтін жағдайға әкеп соқтыруы мүмкін.

Бұл үдерісте Қазақстан Республикасы экономикасының тұрақты өсуі және әлемдік дағдарысқа қарсы тұра алу үшін оны елдің агроөнеркәсіптік кешеніне енгізу маңызды рөл атқарады. Сонымен қатар мемлекеттің Тұрақтылық бағдарламасының ядросы болуға белгіленген. Сондықтан Қазақстан Республикасының 2009-2010 жылдарға арналған экономикалық және қаржылық жүйесін тұрақтандыру бойынша арнайы тұрақтандыру бағдарламаларының жобасы «ҚазАгро» АҚ қарастырылған. Мемлекеттік агроөнеркәсіптік корпорация ретінде көрініс тапты. Оның қызметі 2008 жылы осы бағытта жүргізілген нақты шаралар Қазақстанның корпоративтік ұлттық құрамының екі ірі «Қазына» және «Самұрық» мемлекеттік қордың (холдингтер) бірігу жолы арқылы өзгеруі және олардың базасы негізінде жаңа корпорация «Самұрық-Қазына» Ұлттық қоры құрылды [3]. Сонымен бірге Қазақстанда корпоративтік басқару бойынша жобаны жүзеге асыру үшін Орта Азияда Халықаралық қаржылық корпорацияның (JFC) көмегімен бірқатар шаралар өткізілді. Өйткені халықаралық қаржылық корпорацияның қызметі қазақстандық корпорациялардағы корпоративтік басқару моделін жақсартуға және елдегі корпоративтік басқарудың өзекті мәселелері туралы халықты ақпараттандыруды арттыруға бағытталған.

Ауылшаруашылық кәсіпорын қызметіндегі сапа өсімі мен менеджмент сапасының ену қажеттілігі аграрлық саладағы корпоративтік кәсіпорындар ұйымы кезең бойынша құрылуын қажет етеді:

Бірінші кезең – белгілі бір аймақтық территориядағы фермерлік шаруашылықтың әлеуметтік -экономикалық жағдайын меңгеру;

Екінші кезең – корпорация құрудың тиімді нұсқасын немесе оның осы территориядағы түрін (холдинг, трест, кооператив және т.б.) жобалау.

Үшінші кезең – жеке ауылшаруашылық тауар өндірушілердің нақты корпорацияға басқарудың мемлекеттік жүйесі тарапынан өз еркі негізінде енуін ынталандыруға жағдай туғызу.

Бірақ бұл шаруа қожалығының жарна көлемі міндетті түрде бірдей болмауы мүмкін, олардың мүмкіншіліктеріне сәйкес келуі қажеттілік есебін талап етеді. Ал корпорация қызмет етуі жүйесінде шаруашылықтардың құқығы бірдей болып, оған заң қолдау көрсетті.

ҚР Ауыл шаруашылығы министрлігі елдің белгілі бір аймақтарындағы біріктірулердің барлық мүмкін формаларын жүйелеуі керек, әрбір форманың күшті және әлсіз тұстарын бағалау, корпоративтік ұйымның әрбір түрінің ұйымдастырушылық-өндірістік мүмкіншіліктерін қалыптастыруды негіздеу, барлық осындай жобалар негізінде сәйкесінше әдістемелік ұсынымдар жасап және оларды еліміздегі барлық ауылшаруашылық ұйымдарына тарату.

Сонымен бірге ауылшаруашылық өндірісінің айрықша ерекшеліктерін ескеру қажет:

- ауылшаруашылық тауар өндірушілердің мүлігі жерді иелену мен онда орналасқан құрылыс, үй, жас көшеттер және ауыл тұрғындары жоғалтудан қорқатын малдың болуы арқылы жасалады;
- жерді жарна түрінде беруге болады, бірақ оны жоғалтқан жағдайда ауылшаруашылық тауар өндірушілерінде қызметін жалғастыру үшін қаражат қалмайды, ал табиғи-климаттық жағдайға тәуелді болғандықтан, барлық жерді тартып алғысы келетін латифундистердің болуына байланысты жерді жоғалту қаупі өте жоғары [4].

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Шихвердиев А.П., Гусятников Н.В., Беликов И.В. Корпоративное управление. - М.: Акционер, 2001. - Б. 154-160.
- 2 Материалы подготовленные рабочей группой по корпоративному управлению созданной при Ассоциации финансистов Казахстана [Электронный ресурс] // www.afk.kz
- 3 Целевое управление корпорациями [Электронный ресурс] // <http://www/or-rsv.narod.ru>
- 4 Борисов А.Б. Большой экономический словарь. - М.: Книжный мир, 1999. - Б. 102-130.

Резюме

Объектом статьи является процесс образования и развития механизмов совершенствования корпоративного управления в аграрном секторе Республики Казахстан.

Предметом статьи являются экономические связи между субъектами рыночных отношений и развитие корпоративного управления в аграрном секторе.

Summary

The object of the article is the process of making and development of mechanisms for perfection business in agrarian sector of Republic of Kazakhstan.

The subject of the article is the economic connections between subjects of market relations and development of corporate management in agrarian sector.

ОӘЖ 338.43

ТАСТАНДИЕВА Н.Б.,

Халықаралық Бизнес Академиясының
доценті, э.ғ.к.

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ КЕШЕНІНДЕГІ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аннотация

Мақалада кәсіпкерлік, оның ішінде ауыл шаруашылығы кешеніндегі шағын және орта бизнес туралы талданады. Еліміздегі ауыл шаруашылығындағы кәсіпкерлікті дамытудағы мемлекет тарапынан ұсынылған бағдарламалардың мақсаттары мен қызметтеріне тоқталады. Сонымен қатар автор ауыл шаруашылығы кешеніндегі кәсіпкерліктің дамуына кедергі жағдайларды азайту жөніндегі өз ұсынысын береді.

Негізгі сөздер: ауыл шаруашылық кешені, кәсіпкерлік, шағын және орта бизнес, мемлекеттік бағдарламалар мен қорлар, кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау.

Бүкіл әлемдік ғаламдану жағдайында әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті алдыңғы елдер қатарына енуге бет алған Қазақстан үшін ауыл шаруашылығы кешеніндегі кәсіпкерлікті қолдап, шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту алдыңғы мәселелердің бірі болып табылады. Өркениетті елдердің барлығы да өздерінің әлеуметтік-экономикалық мәселелерін шешуде шағын кәсіпкерлік нысандарына арқа сүйейді. Осыған орай, Президент Н. Назарбаев 2010 жылғы «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру – мемлекеттік саясаттың басты мақсаты» атты Жолдауында Қазақстан экономикасы дамуының басым бағыттарының бірі ретінде ауыл шаруашылығы кәсіпкерлігіне кең ауқымды мемлекеттік қолдауды іске асыру, әсіресе шағын және орта кәсіпкерліктің тұғырын кеңейту мен нығайту қажеттігін атап өтті [1].

Себебі, қазіргі экономиканың даму сипаты мемлекеттік тұрғыдан реттелетін экономикалық жүйенің кәсіпкерлік түріне негізделген. Ауыл шаруашылығындағы шағын кәсіпкерлік нысандары ауыл тұрғындарын жұмыс орындарымен қамтамасыз етіп халықтың әл-ауқатын, әлеуметтік деңгейін жоғарылатумен қатар, нарықтағы қажеттіліктің қанағаттануына, тауар түрлерінің көбейіп толуына, жергілікті шикізат ресурстарының дұрыс пайдаланылуына өз ықпалын тигізеді. Аймақтық, ауылдық жерлердегі шағын кәсіпкерліктің экономикалық және әлеуметтік қызметтерін маңызды мемлекеттік міндеттер қатарына жатқызуға және экономиканы дамытудың ажырамас бөлігі деп қарастыруға болады. Ондағы кәсіпкерлік қызметтің өсу қарқынын зерттеу және оны болжау қоғамның қалыпты дамуы үшін өте маңызды.

Ауыл шаруашылығындағы кәсіпкерлікті құрудың өзекті мәселесі мемлекеттік меншікті мемлекеттен алу мен жекешелендіру болып табылады. Олар нарықтық экономикада бәсекелестік органы құрып қана қоймайды, сондай-ақ еркін кәсіпкерлікке, бәсекелестікке жол ашады. Белгілі ағылшын ғалымы, әрі экономисі Альфред Маршалл айтқандай, нарықтық экономиканың басты қасиеті - «өндіріс пен кәсіпкерліктің еркіндігі». А. Маршалл бойынша, кәсіпкер экономикалық процесті жеделдетуші [2].

Нарықтық экономикаға өту еркін кәсіпкерлікке жол ашты, бірақ барлық мәселені шеше алмады. Оны шешу үшін мемлекеттің үйлестіру рөлі қажет. Қазіргі уақытта Қазақстанда жүргізіліп жатқан экономикалық саясаттың басымды бағытының бірі ол ауыл шаруашылық саласындағы кәсіпкерліктің құрылуы және дамуы. Ауыл шаруашылық кешеніндегі кәсіпкерлікті дамыту саласы үшін мемлекеттік саясатты жүзеге асыру мақсатында, қадағалау функцияларын жүзеге асыратын мемлекеттік органдар қызметінің заңдылығын күшейтуде белсенді түрде керексіз әкімшілік кедергілерді алып тастау бойынша, өнеркәсіптік кәсіпкерліктің құқығы мен мүддесін қорғау жұмыстары қарқынмен жүргізіліп жатыр.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті дамытудың 5 мемлекеттік бағдарламасы [3] жүзеге асырылуда, оның негізгі тапсырмалары деп атап көрсетуге болатындар қатарына:

- ауыл шаруашылығы саласындағы өнеркәсіптік кәсіпкерлікте салықтық әкімшілік жүйесін толық жетілдіру;
- ауыл шаруашылық кешеніндегі кәсіпкерлік инфрақұрылымын дамыту;
- ауыл шаруашылығына бағытталған оқытулар, ақпараттық, ғылыми-әдістемелік қамтамасыз ету және сол саладағы өнеркәсіптік кәсіпкерлікті насихаттау;
- ауыл шаруашылық кешеніндегі кәсіпкерлік мәселелері бойынша нормативтік-құқықтық базаны жүйелендіру және толық жетілдіруді жатқызуға болады.

Жыл бойы Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту және қолдаудың Мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру бойынша маңызды жұмыстар жүргізіледі. Қазіргі кезде өнеркәсіптегі кәсіпкерлікті дамыту мақсатында «Технология трансферті және инжиниринг орталығы» АҚ; «Маркетингі сараптамалық зерттеулер орталығы» АҚ; «Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ; «Ұлттық инновациялық қор» АҚ секілді қоғамдар құрылып өз қызметтерін көрсетуде. Сонымен қатар, мемлекеттік қолдау мен отандық кәсіпкерлердің өз ынталары нәтижесінде «Қазақстан Республикасының Сауда-өнеркәсіптік палатасы Одағы» ЗТБ; «Қазақстан кәсіпкерлерінің форумы» ЗТБ; «Атамекен» Қазақстанның жұмыс берушілері және кәсіпкерлерінің жалпыұлттық одағы» ЗТҚ, т.б. орталықтар құрылған. Мұндай одақтардың алғашқы қызметі Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық даму Стратегиясын іске асыру [4].

Орталықтың екінші қызметі бұл инжиниринг, ол ауыл шаруашылығына бағытталған инновациялық ойды іздестіру және жіктеу, зерделеуді қажет ететін және ондағы жоғарғы технологиялық өндірістерді құру бойынша жұмыстарды ұйымдастыру, инновациялық жоспарларды іске асыру бойынша қаржы көздерін іздестіру. Республика мемлекеттік басыңқылығының дамуына сәйкес жоспарлар мынадай белгілерге сәйкес келуі қажет жаңа технологияларды енгізу, технологиялық шектің жоғарғы дәрежесі, экспорттық тұспал, сапаның халықаралық стандарттары және экологиялылығы. Ал «Маркетингі сараптамалық зерттеулер орталығы» АҚ ұлттық экономикада бәсекелестікті жоғарылату және диверсификация процесін сараптамалық қамтамасыз ету мақсатында құрылды. Орталық сондай-ақ, ауыл шаруашылық кешеніндегі маркетинг және менеджмент саласында зерттеулер жүргізеді, консалтингті және ақпаратты-кеңестік қызметтерді көрсетеді, маркетинг және менеджмент саласында методологиялық және ақпаратты-анықтамалық құралдарды шығарады, бағдарламалық өнімдерді құру,

экономика өрісі және саласы бойынша ақпараттарды және ауыл шаруашылық өнімдерді тарату. Мұндай орталықтардың тиімді жұмыс атқарулары еліміздің ДСҰ кіру үшін қойылып отырған талаптардың орындалып жатқандығының куәсі деуге болады.

«Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ негізгі мақсаты шағын кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған, мемлекеттік қаржыны тиімді қолдануын бақылауға және Қазақстан Республикасындағы шағын кәсіпкерлік субъектілерінің экономикалық өсуін және құрылуын ынталандыру [3]. Қордың негізгі қызметі, ауыл шаруашылығына бағытталған несиелер және лизинг түрін берумен байланысты. Қазіргі таңда қор мына бағдарламалар бойынша қаражаттарды жүзеге асырады:

- Ауыл шаруашылық саласына 56 млн АҚШ доллары;
- Даму және Қайта орнату Еуропалық Банкінің несиелік лимиті арқылы Қазақстандағы шағын бизнес бағдарламасын дамытуға 77,5 млн АҚШ доллары;
- Республика бюджеті есебінен шағын кәсіпкерлік субъектілерін қолдауға 300 млн теңге.

Бүгінгі таңда қор өз қызметін бастағаннан бері 577 жобаны 6,3 млрд. теңгеге қаржыландырып, ол жобалар өз істерін бастап кеткені қуантарлық жағдай. Бұған тағы шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері мен ауылшаруашылық өнімдерін өндейтін және тағам өнімдерін өндіретін ұйымдарды тікелей несиелендіру жөніндегі 2009-2012 жылдарға арналған «Даму-Қолдау» бағдарламасын да қосуға болады. Бағдарламаның мақсаты - ауыл шаруашылығындағы шағын және орта бизнестің сапалы дамуына жәрдемдесу және Қазақстан Республикасының экономикасын әртараптандыру үдерісіндегі оның рөлін күшейту. 2010 жылғы деректерге сүйенсек, «Даму-Қолдау» бағдарламасы аясында жалпы қаржыландыру сомасы 3 039 млн теңгеге 10 қарыз шартты кредит желісін беру туралы келісім жасалған [5].

Кәсіпкерліктің дамуын, соның ішінде Қазақстандық ауыл шаруашылық өнеркәсіптегі кәсіпкерліктің пайда болуы мен дамуын, оның түрлерін, яғни кәсіпкерліктің формасын таңдаудағы факторлар, кәсіпкерліктің көлемі жағынан ұйымдық-құқықтық нысандарына байланысты таңдалу формаларын кәсіпкерліктің экономикалық маңызды элементі ретінде қарастыруға болады. Жалпы ауыл шаруашылық кешеніндегі кәсіпкерліктің экономикалық белсенділігі мен әлеуметтік бағдар ұстауының кепілі оның өздігінен қоғамның орташа топтарына жататындығында емес, оның дәулеті мен тұрмысының нақты шынайы меншікке негізделуінде болып табылады. Бүгінгі күні шағын кәсіпкерлік субъектілерінің қол жетімділігін қамтамасыз ету мақсатында, өнеркәсіптегі кәсіпкерлікті дамыту мемлекеттің тұрақты қолдауына айналды. Құрылған қорлар кәсіпкерлік секторын арзан, орташа және ұзақ мерзімді қаржылық қаражатпен қамтамасыз етеді, шағын бизнеске әлемдік тәжірибеде сынамаланған мынадай қаржылық қызметтерді ұсынады: жобалық қаржыландару, қаржылық лизинг, банктерде шағын бизнес кәсіпорындарының кредиттерін кепілдендіру, франчайзинг, факторинг, дайын бизнесті сатып алуды қаржыландыру, екінші деңгейлі банктермен тең қаржыландыру. Осы мақсатта олар нақты зерттеуді қажет ететін өндірістер мен жоғары технологиялық даму, инновациялық актив өсіміне қолқабыс жасауды да қолға алып отыр.

Негізгі капитал мәселелерін шешуде ауыл шаруашылық кешеніндегі кәсіпкерлерге қолдау көрсету бойынша ғимарат, құрылыс нысаны, жер учаскелері, мүлдем немесе тиімді қолданылмайтын өндірістік алаңдар мен құрылыстар, бітпеген құрылыс нысандарын кәсіпкерлік субъектілер басқаруына беру қарастырылуда.

Президент Жарлығына сай республикада мемлекеттік мекемелердегі қолданылмайтын өндіріс нысандары мен алаңдардың, офистік мекендер мен бітпеген құрылыс нысандарының инвентаризациясының қорытындысына келсек, елімізде жалпы саны 1343 қолданылмайтын және 524 құрылысы аяқталмаған немесе сапасы төмен материалдармен салынған нысандардың бар екендігі анықталды [5].

Соңғы уақытта, көптеген нысандар мен негізгі құралдар, шын мәнісінде, ауыл шаруашылығы бойынша кәсіпкерлікке қатысы болмаған адамдардың қолына тиюі нәтижесінде бөлінген капитал тұрақтап қалып, ғимараттар мен нысандар шаруашылыққа жарамсыздықтан қирай бастады. Мемлекет бұл мәселеге көз жұмып қарап отыр деуге де болмайды. Біздің ойымызша, ауыл шаруашылығы кешеніндегі өндіріс орындарының кәсіпкерлік субъектілеріне сенімді басқаруға берілуінің тәртібі жасалынуы және оны қадағалап отыратын мамандардан құралған арнайы комиссия құру керек секілді. Кәсіпкерлерге бағытталған дискриминацияны жою мақсатында өз күшінде заңнама мен нормативтік-құқықтық базаны жетілдіру қажет, сондай-ақ, шенеулік кедергілер мен бақылаушы және инспекция жасаушы органдардың заңсыз алымдарына қарсы күресті күшейту қажет.

Қолданысындағы тиімділікті арттыру үшін шет мемлекеттер, үкіметтік емес ұйымдар және халықаралық институттар тарапынан жасалатын техникалық көмектің координациясын қамтамасыз ету мақсатқа сай келеді. Республикамызда іске асырылып жатқан арнайы қор, оқыту мен консультация беру бағдарламаларының аясын кеңейту қажет.

Дегенмен де, Қазақстанда бүгінгі күні ауыл шаруашылық кешеніндегі шағын және орта кәсіпкерлік бастан кешіріп отырған қиындықтарға қарамастан, экономиканың серпінді дамып келе жатқаны белгілі болып отыр. Ең бастысы шағын кәсіпкерлік саны өсіп келеді, өсім соншалықты да жоғары емес, небәрі пайыздық бөлігі ғана. Оның ЖІӨ-де өзіндік үлесі 30% құрайды. Қазіргі кезде кәсіпкерлік Қазақстанның бүгінгі экономикасында лайықты орын алуда. Біз еліміз жоғары өмір стандарттары бар әлемдегі ең ырғақты дамып келе жатқан мемлекеттердің біріне айналдыру туралы алдымызға мақсат қойдық және де ол мақсатқа өз белсенділігімізді, іскерлігімізді арттыру арқылы ғана қол жеткізуге болады.

Бүкіләлемдік қаржылық дағдарыстың тудырып отырған қиындықтары кезінде және де халықтың тұрмыс деңгейінің күрт төмендеген жылдарының өзінде-ақ отандық кәсіпкерлікті құру жұмыстары басталғаны белгілі. Соның нәтижесінде бүгінде ауыл шаруашылық кешеніндегі өндіріс көлемінің 85 пайызы жеке секторда өндіріледі. Елдің ЖІӨ-дегі шағын және орта бизнестің үлесі шамамен 25 пайыз құрайды, экономиканың жеке секторында еңбекпен қамтылған халықтың 60 пайыздан астамы еңбек етеді [5]. Бүгінде біздің елімізде кәсіпкерлікті дамытудың келешегі айқын көрініске ие. Жеке бизнесті, ең алдымен шағын және орта бизнесті қолдау мемлекеттік саясаттағы түйінді мәселелердің бірі.

Қазір уақытта шағын кәсіпорындар жұмыс істеп тұрған барлық шаруашылық жүргізуші субъектілердің 80 пайызын құрайды. Сонымен бірге ауыл шаруашылық кешеніндегі кәсіпкерлікті дамытуға бағытталған шешімдерді орындауда іркіліс байқалады. Бұл жерде басты себеп шенеушілік қысымдар. Осындай және басқа да себептерге байланысты кәсіпкерлердің біраз бөлігі жасырын салаға өтіп жатыр. Осы жағдайда ескеретін жәйт, ауыл шаруашылығындағы кәсіпкерлердің құқығын қорғайтын жүйе жасау, тексеруші органдардың және рұқсат беруші құжаттардың санын азайту. Ауыл шаруашылық кешені саласындағы кәсіпкерлердің 70 пайызы оларды қолдайтын аймақтық бағдарлама туралы хабары жоқ. Мұның өзі әкімдердің жұмысының формальді сипатта жүретінін көрсетеді. Кәсіпкерліктің тағы да бір күрделі мәселелерінің бірі несиелік ресурстарды алудың қиындығы. Себебі несие алу үшін кепілге қоятын мүлік, бизнес-жоспар жоқ. Осы себептен де банктер ауыл шаруашылық саласындағы шағын және орта кәсіпкерлікті қаржыландыруға асықпайды.

Тұрақты экономикалық жүйедегі ауыл шаруашылық кешеніндегі кәсіпкерліктің ұлттық экономикадағы алар орнын былай деп көрсетуге болады: олар динамикалық түрде дамуы мүмкін; тұтынушылардың сұранысының өзгеруіне бейімделеді; бәсекелес нарықтық қатынастарға ықпал етеді; экономиканың құрылымдық қайта құрылуына әсер етеді; жаңа жұмыс орындарын ашады; жаңа кәсіпкерлік топ пен меншік иелерінің құрылуына жағдай жасайды; елдің жалпы ішкі өнімінде үлкен үлеске ие бола алады; мемлекеттік бюджетке үлкен қаржы сомаларын береді және т.б.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 «Казахстан-2030» *Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев: Послание Президента страны народу Казахстана*. - Алматы: «Білім», 1997.
- 2 Шумпетер Й. *Теория экономического развития*. - М.: Прогресс, 1982. - Б.169-170.
- 3 Қазақстан Республикасы 2004-2006 жылдарға шағын кәсіпкерлікті дамыту және қолдаудың Мемлекеттік бағдарламасы [Электрондық ресурс] // www.zakon.kz/
- 4 Проблемы развития малого бизнеса и пути их решения // *Экономика и статистика*. - 2010. - №4. - С. 52.
- 5 Қазақстан және оның өңірлері. Қазақстан Республикасы Статистика жөніндегі агенттігі есебі. - Алматы, 2011. - 308 б.

Резюме

В данной статье предлагаются необходимые меры по поддержке малого и среднего бизнеса агропромышленного комплекса со стороны государства. Предпринимательский бизнес является одной из новых мер государственного регулирования экономикой. Автор предлагает меры, которые способствуют улучшению и развитию малого и среднего бизнеса агропромышленного комплекса.

Summary

In this article offered necessary measures on support of small and midsize businesses of agroindustrial complex from the side of the state. Enterprise business is one of new measures of government control by an economy. An author offers measures that assist an improvement and development of small and midsize businesses of agroindustrial complex.

УДК 338

МИРЖАКЫПОВА С.Т.,

д.э.н., профессор,
завкафедрой «Бухгалтерский учет»
КазЭУ им. Т. Рыскулова,

МИРЖАКЫПОВ Д.Т.,

к.э.н., ст. преподаватель
кафедры «Бухгалтерский учет»
КазЭУ им. Т. Рыскулова

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Аннотация

Эффективная система внутреннего контроля является важным компонентом управления банком и основой безопасности и устойчивости банковских операций, осуществления долгосрочных целей в области рентабельности, обеспечения надежной системы финансовой и управленческой информации.

Ключевые слова: *внутренний контроль, система внутреннего контроля, риски, мониторинг системы внутреннего контроля.*

В рыночной экономике основными вопросами развития общества являются не только процессы производства и обращения, но и проблемы организации эффективного контроля во всех сферах. Поэтому в банковской системе большое значение уделяется вопросам формирования и функционирования систем внутреннего контроля, наличие которых в коммерческих банках считается необходимым элементом успешного бизнеса.

Для создания эффективной системы внутреннего контроля необходимо организовать процесс управления рисками в допустимых пределах, охватывающий внутренние и внешние риски, присущие деятельности каждого банка, таким образом, чтобы обеспечить разумные гарантии достижения поставленных целей и задач. Следовательно, системы внутреннего контроля должны соответствовать природе, сложности и рискам, сопутствующим банковской деятельности, своевременно реагировать на изменения условий внутри и вне банка.

В современных условиях внутренний контроль основывается на принципах Комитета спонсорских организаций Комиссии Трэдуэйя (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission – COSO) в Интегрированной концепции внутреннего контроля (Internal Control – Integrated Framework). Данная концепция играет важную роль для субъектов экономики, так как в ней изложены основные понятия и ключевые элементы внутреннего контроля и отмечается особая роль ответственности руководства организации за его состояние.

Согласно модели COSO, «внутренний контроль – это процесс, встроенный в текущую деятельность любой организации, осуществляемый ее руководителями и всеми сотрудниками для достижения триады целей: производственная и финансовая эффективность (операционные цели), достоверность финансовой и управленческой информации (информационные цели), соблюдение установленных требований (комплаенс-цели)» [1].

Базельский комитет по банковскому надзору (Базельский комитет) является одним из наиболее последовательных институтов в применении концепции COSO. В 1998 г. Базельским комитетом был выпущен документ «Система внутреннего контроля в банках: основы организации», где указано, что

необходимым условием надежного функционирования банков и обеспечения стабильности финансовой системы является система внутреннего контроля. Три основные цели, к достижению которых должна стремиться кредитная организация при создании внутреннего контроля, совпадают с теми, что сформулированы в концепции COSO. Для достижения надлежащего внутреннего контроля в кредитных организациях Базельским комитетом предложено 13 принципов, и эти принципы сгруппированы в пяти разделах, совпадающих с предложенными COSO, и в одной специфической категории – оценке состояния системы внутреннего контроля органами банковского надзора.

Следует также отметить, что в августе 2001 г. Базельским комитетом были подготовлены рекомендации «Внутренний аудит в банках и взаимоотношения регулирующих органов и аудиторов», где во вступлении подчеркивается, что надлежащий внутренний контроль в банках должен дополняться эффективной службой внутреннего аудита, независимым образом оценивающей контрольные системы в организации.

Базельский комитет по банковскому надзору под внутренним контролем понимает процесс, осуществляемый советом директоров, старшими должностными лицами и сотрудниками всех уровней кредитной организации. Подразумевается, что это не просто процедура или политика, которая выполняется в определенный момент, а постоянно осуществляемый процесс на всех уровнях банка. Совет директоров и старшие должностные лица несут ответственность за формирование соответствующих традиций в целях содействия выполнению мер внутреннего контроля, а также за мониторинг его эффективности на непрерывной основе. Однако в этом процессе должен участвовать каждый сотрудник кредитной организации.

В 2004 г. в дополнение к принципам внутреннего контроля COSO издана Концепция управления рисками предприятия. Согласно концепции для создания эффективной системы внутреннего контроля необходимо организовать процесс управления рисками в пределах уровня их допустимости, охватывающий внутренние и внешние риски, присущие деятельности каждой организации, таким образом, чтобы обеспечить разумные гарантии достижения поставленных целей и задач.

В пункте 7 главы 1 Инструкции АФН РК 359 дается следующее определение: «система внутреннего контроля – совокупность процедур и политик внутреннего контроля, обеспечивающих реализацию банком долгосрочных целей рентабельности и поддержания надежной системы финансовой и управленческой отчетности, способствующей соблюдению законодательства Республики Казахстан и нормативных правовых актов уполномоченного органа, политики банка, внутренних правил и процедур, снижению риска убытков или репутации банка» [2].

Появление данного документа объясняется, во-первых, негативными тенденциями в банковском секторе страны, во многом вызванными отсутствием высококачественной и высокоорганизованной системы управления в коммерческих банках, и, во-вторых, рекомендациями международных финансовых и правовых институтов.

В связи с выходом данного документа для всех коммерческих банков стали актуальны вопросы организации системы внутреннего контроля, создания и функционирования службы внутреннего контроля.

На наш взгляд, система внутреннего контроля – это комплекс мер и мероприятий, которые реализуется работниками на каждом уровне банка с помощью информационного обеспечения и направленных на принятие эффективных управленческих решений и адекватную оценку банковских рисков с целью минимизации потерь, возникающих в процессе банковской деятельности.

Значение внутреннего контроля заключается в том, что при его помощи обеспечиваются защита имущества, качество учета и достоверность отчетности, выявление и мобилизация имеющихся резервов банка. Таким образом, внутренний контроль охватывает все сферы деятельности и направлен на повышение эффективности управления банком.

Организация системы внутрибанковского контроля является актуальной задачей, которая во многом определяет возможность стабильного развития каждой кредитной организации и банковской системы в целом. Важными документами, определяющими порядок организации системы внутреннего контроля в банках, являются не только Инструкция АФН РК 359 от 30 сентября 2005 года «О требованиях

к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня» и внутреннее положение, действующее в каждом коммерческом банке, но и документы Базельского комитета по банковскому надзору и регулированию.

Процесс внутреннего контроля должен способствовать:

- соответствию деятельности кредитной организации плану ее развития: все сотрудники должны действовать эффективно и добросовестно для достижения поставленных целей, не допуская неоправданных издержек и не ставя прочие интересы выше интересов банка. Мероприятия по осуществлению контроля наиболее эффективны тогда, когда они рассматриваются руководителями и всеми остальными сотрудниками как составная часть повседневной деятельности, а не дополнение к ней;
- достоверности, полноте и своевременности финансовой и управленческой информации;
- соблюдению действующего законодательства.

На наш взгляд, в связи с принятием Закона РК от 28 августа 2009 года № 191-IV «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма» целью внутреннего контроля также является исключение возможностей вовлечения банка в финансовые операции, имеющие незаконный характер, в том числе предотвращение и выявление финансовых операций, связанных с легализацией доходов, полученных незаконным путем, и финансированием террористической деятельности, а также своевременное представление в соответствии с законодательством РК сведений в государственные органы. Таким образом, целью функционирования системы внутреннего контроля является обеспечение эффективного осуществления финансово-хозяйственной деятельности, управления активами и пассивами, поддержания рисков на уровне, не угрожающем интересам акционеров и клиентов банка, и других требований, определенных нормативными документами НБ РК.

По мнению Д. Малыхина, А. Тихомирова «основными целями службы внутреннего контроля по традиции являются обнаружение нарушений регламентов и правил и выявление нарушивших режим» [3, с. 23].

Основные цели внутреннего контроля нами более подробно представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Основные цели внутреннего контроля

Примечание: разработан автором.

Исходя из поставленной цели главной задачей системы внутреннего контроля является разработка комплекса мер, позволяющих соблюсти интересы банков и их клиентов путем контроля за соблюдением сотрудниками банка законодательства РК, нормативных актов и иных нормативных документов НБ РК, внутренних требований банка и общих стандартов профессиональной деятельности.

Второй составляющей этой задачи явилось урегулирование конфликтов интересов, обеспечение надлежащего уровня надежности, соответствующей характеру и масштабам проводимых банком операций, а также минимизация всех видов рисков банковской деятельности.

Банк принимает необходимые меры по совершенствованию внутреннего контроля для обеспечения его эффективного функционирования, в том числе с учетом меняющихся внутренних и внешних факторов, оказывающих воздействие на деятельность банка. Периодичность осуществления наблюдения за различными видами деятельности банка определяется исходя из связанных с ними банковских рисков, частоты и характера изменений, происходящих в направлениях деятельности банка. Результаты рассмотрения документируются и доводятся до сведения соответствующих руководителей банка (его подразделений).

Внутренний контроль, по нашему мнению, должен быть нацелен на обеспечение эффективности и действенности осуществляемых банком операций при использовании своих активов и других ресурсов, а также защиту банка от потерь. Процесс внутреннего контроля должен способствовать тому, чтобы все сотрудники банка действовали эффективно и добросовестно для достижения поставленных ею целей, не допуская непреднамеренных или неоправданных издержек и не ставя прочие интересы (такие, как интересы сослуживцев, партнеров или клиентов) выше интересов банка.

Руководство коммерческих банков в настоящее время уделяет постоянное внимание развитию эффективной системы внутреннего контроля. Подразделением, ответственным за создание, мониторинг и оценку эффективности системы внутреннего контроля, является существующая в каждом коммерческом банке служба внутреннего контроля. Постоянный мониторинг системы внутреннего контроля способствует её развитию и совершенствованию.

Мониторинг системы внутреннего контроля банка, по нашему мнению, должен осуществляться на постоянной основе и порядок осуществления мониторинга системы внутреннего контроля банка (методики, правила, периодичность, порядок рассмотрения результатов мониторинга и т.д.) определяться во внутренних документах банка.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 *Интегрированная концепция внутреннего контроля (Internal Control – Integrated Framework). Комитет спонсорских организаций Комиссии Трэдуэя (COSO), 1992.*
- 2 *Инструкция АФН РК №359 от 30 сентября 2005 года «О требованиях к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня».*
- 3 *Малыхин Д., Тихомиров А. Особенности функционирования внутреннего контроля и аудита в банках // Бухгалтерия и банки. – 2004. – №10. – С. 21-26.*

Түйін

Банктік жүйе біздің еліміздің экономикасының қызмет ету ерекшеліктері, сол сияқты несиелік ұйымдардың өздерінің жұмысы барысында тікелей пайда болатын тәуекелдіктермен байланысты тәуекелдерге жақын тұрады. Сондықтан коммерциялық банктердегі ішкі бақылауды нақтылап ұйымдастыру банк қызметінің ажырамас құрамдас бөлігі болып табылады.

Summary

The banking system is subject to the risks connected with features of functioning of economy of our country, and with risks arised directly in the course of work of the most credit organization. Therefore accurate organization of internal control in commercial banks is the integral component of bank activity.

УДК [002:004]:316.774

УТЕПБЕРГЕНОВ И.Т.,

д.т.н. Международной Академии Бизнеса,

УРЫНБАСАРОВА А.Ж.,

докторант PhD

КазЭУ им. Т.Рыскулова

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ПРЕИМУЩЕСТВО ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

Введение электронных денег будет способствовать дальнейшей популяризации и развитию интернет-коммерции в стране, дальнейшему развитию в Казахстане новых видов онлайн-услуг в интересах всех субъектов экономики, а также позволит повысить доступность финансовых услуг для населения. Закон стимулирует создание отечественных систем электронных денег, ориентированных на внутренние потребности казахстанского Интернета, и должен установить государственный контроль над их оборотом в стране. Целью принятия закона являлось создание правовых условий для использования электронных денег на территории Казахстана как нового инструмента оплаты по торговым сделкам, в том числе для совершения покупок в Интернет-среде.

Электронные деньги не только облегчат официальный выход на наш рынок крупных платежных систем, но и даст возможность создать локальные казахстанские системы электронных платежей. А это дополнительный импульс для нашей нарождающейся электронной коммерции, да и конечных пользователей избавит от необходимости заниматься конвертацией своих казахстанских тенге в иностранные электронные деньги.

Ключевые слова: деньги, электронные деньги, наличные деньги, микро-платежи, платежные системы, online-обменники, электронные платежные системы.

В настоящее время во многих странах мира в дополнение к платежным картам и иным инструментам получил распространение новый вид оплаты – электронные деньги.

Они представляют собой совершенно отдельный и независимый инструмент оплаты. В отличие от платежной карточки, электронные деньги представляют собой электронную стоимость, хранятся в электронном кошельке и могут передаваться от одного субъекта к другому с помощью канала связи без использования посредников в лице банков.

Электронные деньги – электронный аналог наличных денег, которые существуют в виде электронных записей, например, в электронных кошельках, в Интернете. Формой движения электронных денег являются электронные платежи. Иными словами, электронные деньги – это денежные обязательства эмитента в электронном виде, которые находятся на электронном носителе в распоряжении пользователя. Такие денежные обязательства соответствуют следующим трем критериям:

- фиксируются и хранятся на электронном носителе;
- выпускаются эмитентом при получении от иных лиц денежных средств в объеме не меньшем, чем эмитированная денежная стоимость;
- принимаются как средство платежа другими (помимо эмитента) организациями [1].

Термин «электронные деньги» является относительно новым и часто применяется к широкому спектру платежных инструментов, которые основаны на инновационных технических решениях. Следствием этого является отсутствие единого, признанного в мире определения электронных денег, которое бы однозначно определяло их экономическую и правовую сущность.

Разновидности

Электронные деньги обычно разделяют на два типа: на базе смарт-карт (англ. card-based) и на базе сетей (англ. network-based). И первая и вторая группа подразделяются на анонимные (не персонифицированные) системы, в которых разрешается проводить операции без идентификации пользователя и не анонимные (персонифицированные) системы, требующие обязательной идентификации пользователя [2].

Следует также различать электронные фиатные (fiduciary) деньги и электронные нефиадные (private) деньги. Электронные фиатные деньги обязательно выражены в одной из государственных валют и являются разновидностью денежных единиц платежной системы одного из государств. Государство законами обязывает всех граждан принимать к оплате фиатные деньги. Соответственно, эмиссия, обращение и погашение электронных фиатных денег происходит по правилам национальных законодательств, центробанков или других государственных регуляторов. Электронные нефиадные деньги – являются электронными единицами стоимости негосударственных платежных систем. Соответственно, эмиссия, обращение и погашение (обмен на фиатные деньги) электронных нефиадных денег происходят по правилам негосударственных платежных систем. Степень контроля и регулирования государственными органами таких платежных систем в разных странах сильно отличаются. Часто, негосударственные платежные системы привязывают свои электронные нефиадные деньги к курсам мировых валют, однако государства никак не обеспечивают надежность и реальную ценность таких стоимостных единиц. Электронные нефиадные деньги являются разновидностью кредитных денег.

Эмиссия электронных денег

Одним из самых важных политических вопросов, связанных с электронными деньгами, является вопрос эмитента, а именно определения перечня организаций, которые имеют право осуществлять в стране эмиссию электронных денег. Проблема эмиссии затрагивает как электронные фиатные деньги (выраженные в одной из государственной валют), так и нефиадные электронные деньги (единицы стоимости, обращающиеся вне государственной платежной системы). Однозначного подхода в законодательствах стран мира по этой проблеме нет.

Перспективы развития

В настоящее время электронные деньги рассматриваются как потенциальный заменитель наличности для микроплатежей. Однако по своим качествам электронные деньги способны частично заменить или полностью вытеснить при расчетах наличные деньги. Искусственное ограничение суммы, которая может сберегаться в электронном кошельке, вызвано неуверенностью регуляторов в надежности и безопасности использования такого платежного инструмента. Очевидно, что при отсутствии негативных примеров этот лимит будет увеличиваться или отменен [3].

Преимущество электронных денег

Электронные деньги особенно полезны и удобны при осуществлении массовых платежей небольших сумм. Например, при платежах в транспорте, кинотеатрах, клубах, оплате коммунальных услуг, оплате различных штрафов, расчетов в Интернете и т. д. Процесс платежа электронными деньгами осуществляется быстро, не возникает очередей, не надо выдавать сдачу, деньги переходят от плательщика к получателю быстро [4].

По данным www.webmoney.ru в 2009 г. в системе Webmoney Transfer зарегистрировано более 1,54 млн аттестованных участников. Из них на долю Казахстана приходится 1,37% из числа пользователей. Таким образом, Казахстан занимает 4 место после России (79,31%), Украины (11,63%) и Беларуси (2,58%).

Электронные деньги корректнее всего сравнивать с наличными деньгами, так как обращение безналичных денег, обязательно персонифицировано и известны реквизиты обеих сторон. В случае расчетов электронными деньгами достаточно знать реквизиты получателя денег.

Электронные деньги имеют следующие преимущества перед наличными деньгами:

- превосходная делимость и объединяемость – при проведении платежа не возникает необходимость в сдаче;
- высокая портативность – величина суммы не связана с габаритными или весовыми размерами денег, как в случае с наличными деньгами;

- очень низкая стоимость эмиссии электронных денег – не надо чеканить монеты и печатать банкноты, использовать металлы, бумагу, краски и т.д.;
- не нужно физически пересчитывать деньги, эта функция переносится на инструмент хранения или платежный инструмент;
- проще, чем в случае с наличными деньгами, организовать физическую охрану электронных денег;
- момент платежа фиксируется электронными системами, воздействие человеческого фактора снижается;
- при платеже через фискализированное эквайринговое устройство торговцу невозможно укрыть средства от налогообложения;
- электронные деньги не нужно пересчитывать, упаковывать, перевозить и организовывать специальные хранилища;
- идеальная сохраняемость – электронные деньги не теряют своих качеств с течением времени;
- идеальная качественная однородность – отдельные экземпляры электронных денег не обладают уникальными свойствами (как, например, царапины на монетах);
- безопасность – защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и т. п., обеспечивается криптографическими и электронными средствами.

Недостатки электронных денег:

- отсутствие устоявшегося правового регулирования, многие государства ещё не определились в своем однозначном отношении к электронным деньгам;
- несмотря на отличную портативность, электронные деньги нуждаются в специальных инструментах хранения и обращения;
- как и в случае наличных денег, при физическом уничтожении носителя электронных денег, восстановить денежную стоимость владельцу невозможно;
- отсутствует узнаваемость – без специальных электронных устройств нельзя легко и быстро определить, что это за предмет, сумму и т. д.;
- средства криптографической защиты, которыми защищаются системы электронных денег, ещё не имеют длительной истории успешной эксплуатации;
- теоретически, заинтересованные лица могут пытаться отслеживать персональные данные владельцев и обращение электронных денег вне банковской системы;
- безопасность (защищенность от хищения, подделки, изменения номинала и т. п.) – не подтверждена широким обращением и беспроblemной историей;
- теоретически возможны хищения электронных денег посредством инновационных методов, используя недостаточную зрелость технологии защиты.

А теперь давайте посмотрим, как обстоят дела в Казахстане. Электронные деньги в Казахстане есть. Пользователи системы электронного расчета с каждым днем увеличиваются в количестве. В конце 21 июля 2011 года закон об электронных деньгах в Казахстане был подписан Президентом и с 21 августа вступил в свою законную силу [5].

На сегодняшний день вы можете купить в Казахстане электронные деньги или продать. В мире существует несколько видов электронных платежных систем, например AlertPay, WebMoney, PayCash, Яндекс.Деньги, Liberty Reserve, LiqPAY, MoneyMail, Perfect Money, Монета.ру и другие.

В Интернете существует множество электронных платежных систем, как правило, созданных крупными компаниями. Каждая система имеет свои уникальные особенности и преимущества.

Существует целый ряд специализированных online-обменников электронных денег в Казахстане. Например: oborot.kz, kaspeed.kz, webtenge.kz, webdengy.kz, wmb.kz и другие.

Какие электронные платежные системы пользуются сейчас наибольшей популярностью в Интернете? По этому вопросу мы сделали анализ за период март – май месяцы 2012 года, и получили такие результаты:

Опрошенных интернет-пользователей – 3,5 тысяч человек.

Возраст пользователей – от 18 до 50 лет;

WebMoney – 47,03%, QIWI Кошелек – 16,86%, Яндекс. Деньги – 13,06%, LibertyReserve – 5,7%, Pay Pal – 4,04%, LIQ PAY – 3,56%, RBKMoney – 3,33%, PerfectMoney – 3,09%, OK PAY – 1,43%, Cash4 WM – 0,48%, Money Mail – 0,48%, EasyPay – 0,01%, другая система – 0,93%.

Итого получилось, что чаще всего WebMoney, QIWI Кошелек, Яндекс.Деньги и LibertyReserve электронными платежными системами пользуются люди, так как считают их самыми удобными. Полученный результат показан на рисунке 1.



Рисунок 1 – Результат исследования

Почти 50 % пользователей сделали свой выбор именно в пользу WebMoney. WebMoney на сегодняшний день является лидером в этой сфере. Но и QIWI Кошелек тоже не отстает. Естественным подспорьем для этой системы является наличие собственных терминалов. Система Яндекс.Деньги была единственной альтернативой WebMoney, а сейчас на третьем месте. У Яндекс.Деньги есть огромный ресурс за счет самого Яндекса, но, как показывает практика, этого в наше время недостаточно.

Электронные деньги – безусловные и безотзывные денежные обязательства эмитента электронных денег, хранящиеся в электронной форме и принимаемые в качестве средства платежа в системе электронных денег другими участниками системы [5]. Электронные деньги – это очень гибкий инструмент, позволяющий расширить сферу применения наличных денег. С их помощью также легко одолжить деньги другу (причем на расстоянии) и использовать их в повседневной «неэлектронной» жизни, как и оплатить покупку в Интернете или устроить там свой собственный бизнес.

Только электронные деньги могут обеспечить микроплатежи – так необходимые для информационного бизнеса и продажи публикаций. Такие электронные деньги могут быть помечены для специального использования (только для кино, например), что весьма удобно для контроля денег в семье.

Стоимость транзакции с использованием электронных денег, их обработка и учет значительно дешевле стоимости обработки традиционных денег, кредитных карт и чеков и других средств платежа.

В будущем электронные деньги могут стать популярным средством платежа, так как с их появлением совершение покупок в Интернете станет более удобным для населения. Подобные инновации в перспективе способны значительно повысить доступность финансовых услуг для физических лиц с использованием возможности современных технологий.

Учитывая результаты исследования, становится ясно, что электронные деньги вошли реально в обиход в Казахстане. Также ясно, что в связи с этим появилась реальная возможность создать собственную казахстанскую платежную систему электронных денег. Поэтому, кто первым решится на этот шаг, имеет хорошие шансы на успех.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Directive 2000/46/EC of the European Parliament and of the Council, Official Journal L 275, 27/10/2000. – P. 39.
- 2 European Central Bank *Report on electronic money*, August 1998. – P. 14.
- 3 Bank for International Settlements *Survey of developments in electronic money and internet and mobile payments*, May 2004. – P. 3.
- 4 Белозеров С.А. Электронные формы денег и новые виды платежных систем // Известия. – 17 мая 2009 г. – С. 137.
- 5 Закон Республики Казахстан «О внесении изменения и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам электронных денег» от 21/07/2011г. № 466-4. – С. 114.

Түйін

Бұл мақалада электронды ақшалардың түрлері, эмиссиясы, даму үрдістері, артықшылықтары және кемшіліктері қарастырылды. Қазіргі уақытта қарапайым тұтынушылардың өзі электронды ақшаларды қолдануда. Қолданыста жүрген қағаз ақшалар сияқты электронды ақшаларды да табуға, айырбастауға және жұмсауға болады. Мобильді технологиялардың дамуына байланысты енді электронды ақшаларды кез келген жерде қолдануға болады. Электронды ақшалар – бұл ыңғайлы, қауіпсіз және шынайы ақшалар.

УДК: 338.012

ШАРИПОВ К.,

д.э.н., доцент

кафедры «Учет и аудит»

ЖГУ им. И. Жансугурова,

ФИЛАТОВА Т.,

магистрант

ЖГУ им. И. Жансугурова

МОДЕЛИ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ СУБЪЕКТА В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В статье раскрыты проблемы, возникающие при составлении учетной политики субъекта и пути их решения. Авторы указывают альтернативные модели совершенствования учетной политики субъекта.

Ключевые слова: учетная политика, национальный стандарт финансовой отчетности, международный стандарт финансовой отчетности, профессиональные суждения.

Учетная политика является основным документом, отражающим выбранные организацией способы ведения бухгалтерского и налогового учета. Её наличие на предприятии является обязательным условием для полноценной и четкой работы бухгалтерской и финансовой служб предприятия. Грамотно составленная учетная политика позволяет оптимально в рамках действующего законодательства сократить налоговую нагрузку на предприятие, организовать понятный и логичный бухгалтерский учет,

который не вызовет замечаний ни у собственников, ни у проверяющих органов. При формировании учетной политики следует руководствоваться нормами всех стандартов и интерпретаций, действующих на отчетную дату. Согласно Закона РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года, бухгалтерский учет и финансовая отчетность должны осуществляться в соответствии с национальными (НСФО) и международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) [1]. Национальный стандарт финансовой отчетности №1, разработанный в соответствии с Законом РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», определяет порядок ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства, определяемых в соответствии с Законом РК «О частном предпринимательстве», применяющие согласно налоговому законодательству специальные налоговые режимы для крестьянских или фермерских хозяйств, юридических лиц – производителей сельскохозяйственной продукции, а также на основе упрощенной декларации. Национальный стандарт финансовой отчетности №2 определяет порядок осуществления бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности субъектами малого и среднего предпринимательства [2; 3]. Если субъект пришел к выводу, что он должен применять требования НСФО № 2, то требуется провести тест на предмет определения вероятности того, что в ближайшие 1-3 года компания может стать субъектом крупного предпринимательства или организацией публичного интереса, так как для субъектов крупного предпринимательства или организаций публичного интереса в обязательном порядке требуется применение МСФО в полном объеме.

Если по результатам проведенного теста будет определено, что вероятность стать субъектом крупного предпринимательства или организацией публичного интереса все же существует, то имеет смысл перехода сразу на МСФО. Действующим законом «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» разрешено применение МСФО в добровольном порядке любым из хозяйствующих субъектов.

Стержневым документом регулирования бухгалтерского учета для субъекта является его учетная политика. Впервые положение об учетной политике было введено в США. В 1972 г. был введен специальный национальный стандарт, согласно которому правила учетной политики распространялись на все другие организации [4]. Сущность учетной политики заключалась в механизме согласования имущественных интересов предприятия и внешних пользователей в учетной информации. В основе этого положения лежал постулат о праве предприятия (в лице его управляющего) по своему усмотрению (исходя из собственного понимания внутренних и внешних условий хозяйствования) выбирать и использовать различные методы обобщения. Такое право, однако, было ограничено перечнем допустимых методов, а также обязанностью обеспечить их преемственность в течение отчетного периода и обязанностью раскрыть и разъяснить смену методов. В дальнейшем во всех экономически развитых странах были восприняты идеи концепции учетной политики и приняты нормативные акты, вводящие ее в действие.

Базовой основой МСФО является англо-американская модель бухгалтерского учета, ориентированная на инвесторов. Основным принципом этой модели является принцип достоверного и справедливого представления отчетности. Система МСФО разрабатывается независимыми профессиональными организациями и утверждается законодательно каждой страной, принимающей эту систему учета и отчетности. Поэтому в ней преобладает профессиональное регулирование, а не государственное управление. Сложные правила составления отчетности, значительное количество стандартизированных требований по отражению в отчетности тех или иных показателей, раскрытие обязательной информации в учетной политике и в пояснительной записке являются определенной гарантией защиты отчетности от искажений и мошенничества.

В связи с переходом на МСФО необходимо использовать одну учетную политику в качестве базовой при разработке учетной политики для всех организаций, применяющих МСФО или НСФО 2.

По нашему мнению, принципиальной особенностью МСФО и НСФО 2 является их ориентация на порядок и условия представления информации в финансовой отчетности.

Поэтому организация системы бухгалтерского учета остается за рамками регулирования международных стандартов, и в этом случае организации должны применять требования, вытекающие из

национальных нормативных актов РК, или включать их в состав учетной политики с целью создания единого документа. На наш взгляд, выбор модели ведения учета и представления отчетности, методы и приемы, способы и показатели, регламентирующие учет элементов и составляющие систему, на базе которой формируются финансовая отчетность и налоговые расчеты для каждой конкретной организации, должны быть разработаны и приняты в основном корпоративном документе организации, описывающем правила учета и формирования финансовой отчетности – учетной политики. При этом в состав бухгалтерской учетной политики может включаться и налоговая политика, положения которой принимаются и для целей налогообложения согласно требованиям нового Налогового кодекса с 2009 г.

Руководство организации обязано выбрать, разработать и применять учетную политику таким образом, чтобы финансовая отчетность организации и учет, на базе которых она составлена, соответствовали всем требованиям, применяемым в организации МСФО или НСФО.

В случаях, когда МСФО № 8 или раздел № 10 НСФО 2 не содержат конкретных указаний по учету операции, специалистам субъектов следует руководствоваться собственным профессиональным суждением для разработки и применения такой учетной политики, которая приводит к появлению информации, отвечающей принципам новой системы, применяя аналогии и экономическую логику. В этом случае, на наш взгляд, действия специалистов должны быть следующие:

- изучить концептуальную основу и МСФО (IAS) 1 или соответствующий раздел НСФО 2 с целью определения общих требований к признанию и оценке рассматриваемых статей;
- применить методологию признания и оценки аналогичной статьи, предусмотренной МСФО или интерпретациями;
- использовать методологию учетной политики, нормативные акты, информацию в профессиональной литературе и отраслевой практике, если они обеспечивают получение объективной и достоверной информации и не противоречат МСФО или НСФО 2;
- в пояснительной записке указать причину представления информации, подготовленной с отступлениями от норм МСФО или НСФО;
- получить аудиторский отчет независимого аудитора, подтверждающий достоверность статьи, представленной не в соответствии с нормами МСФО или НСФО.

В этом случае система МСФО предусматривает использование профессионального суждения.

Организация учитывает изменения в учетной политике следующим образом:

- в результате возникновения изменений в требованиях настоящего Стандарта в соответствии с условиями переходного периода, содержащимися в такой поправке;
- в случаях, когда меняются требования какого-либо стандарта из полной версии МСФО, а настоящий Стандарт требует или допускает использование субъектом требований этого стандарта МСФО, организация должна учитывать такое изменение учетной политики, в соответствии с условиями переходного периода, содержащимися в данном МСФО;
- все иные изменения в учетной политике учитываются организацией ретроспективно.

В случае изменения учетной политики организация должна раскрывать следующую информацию:

- причину изменения учетной политики;
- содержание изменения учетной политики;
- порядок отражения последствий изменения учетной политики в бухгалтерской отчетности;
- суммы корректировок, связанных с изменением учетной политики, по каждой статье бухгалтерской отчетности за каждый из представленных отчетных периодов, а если организация обязана раскрывать информацию о прибыли, приходящейся на одну акцию – также по данным о базовой и разводненной прибыли (убытку) на акцию;
- сумму соответствующей корректировки, относящейся к отчетным периодам, предшествующим представленным в бухгалтерской отчетности, – до той степени, до которой это практически возможно.

Если изменение учетной политики обусловлено применением нормативного правового акта впервые или изменением нормативного правового акта, раскрытию также подлежит факт отражения последствий изменения учетной политики в соответствии с порядком, предусмотренным этим актом.

Таким образом, если бухгалтер, исходя из своего профессионального суждения, утверждает, что последствия изменения учетной политики могут быть оценены «с достаточной надежностью» и представлены в отчетности организации, то они представляются ретроспективно, т.е. в этом случае статья «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и связанные с ней статьи (например, «Запасы») подлежат ретроспективной корректировке, начиная с показателей самого раннего периода, представленного в отчетности. Если же, согласно профессиональному суждению бухгалтера, этого сделать нельзя, новые положения учетной политики начинают применяться только к отражению фактов хозяйственной жизни, имевших место после вступления их (изменений) в силу, т.е. перспективно, и ретроспективно (задним числом) в отчетности ничего не меняется.

В результате учетная политика, составленная по правилам МСФО или НСФО 2, обеспечивает представление в финансовой отчетности информации, которая:

- уместно и своевременно представлена пользователям для принятия экономических решений;
- надежна в том, что отчетность составлена по правилам учетной политики;
- достоверно представляет финансовое положение, результаты финансовой деятельности, движение денежных средств и наличие собственного капитала компании;
- отражает экономическое содержание событий и операций, а не только их юридическую форму, при этом в случае противоречий между формой и содержанием приоритетным признается экономическое содержание операций;
- является нейтральной, т.е. свободной от субъективного подхода;
- является осмотрительной и полной во всех существенных аспектах, т.е. доходы и стоимость активов не завышены, а расходы и обязательства не занижены, при этом уровень существенности выбран и рассчитан достаточно обоснованно по принятой организацией методике.

Учетную политику необходимо дополнить разделами организации учета, документирования и элементами налоговой политики. В результате будет разработана инструкция не только по ведению учета и составлению отчетности, но и документ, подтверждающий особенности налогообложения отдельных операций организации, которые непосредственно связаны с требованиями Налогового кодекса РК.

По нашему мнению, следует учитывать, что МСФО и НСФО рассматривают учетную политику как выбор способов:

- подготовки финансовой отчетности;
- представления финансовой отчетности (раскрытие);
- внесения изменений и дополнений в учетную политику.

Учетная политика по МФСО и НСФО отличается от учетной политики по КСБУ тем, что она определяет общие принципы и правила составления финансовой отчетности, а не постановки и ведение бухгалтерского учета.

Для придания учетной политике силы юридического документа и, в зависимости от требований устава, учетная политика утверждается протокольным решением собственника или приказом лица, ответственного за организацию и состояние бухгалтерского учета. При этом к ней, как правило, в качестве приложений разрабатываются:

- рабочий план счетов бухгалтерского учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для ведения бухгалтерского учета в соответствии с особенностями деятельности организации;
- формы первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, которые не предусмотрены типовыми формами первичных учетных документов, а также формы документов для внутренней бухгалтерской отчетности группы или компаний с филиальной сетью;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации.

По нашему мнению, формирование учетной политики организации содержит следующие концептуальные принципы:

- активы и обязательства юридического лица существуют и рассматриваются обособленно от активов и обязательств их учредителей (участников, акционеров), т.е. раздел баланса «Капитал»

условно можно считать балансом собственника, а остальные разделы – балансом юридического лица;

- непрерывность деятельности юридического лица;
- принятая учетная политика применяется последовательно от одного учетного периода к другому, а изменения вносятся в установленном МСФО или НСФО порядке, чем достигается сопоставимость показателей;
- для отражения хозяйственных операций применяется принцип начисления.

Учетная политика по МСФО и НСФО, согласно МСБУ (IAS) 1, определяет общие принципы и правила для составления только финансовой отчетности: «Учетная политика – это конкретные принципы, основы, условия, правила и практика, принятые компанией для подготовки и представления финансовой отчетности».

В соответствии со ст. 6. Закона РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» «учетная политика представляет собой конкретные принципы, основы, положения, правила и практику, принятые к применению индивидуальным предпринимателем или организацией для ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности».

Учитывая, что разработка учетной политики входит в компетенцию организации, нами предлагаются следующие модели формирования учетной политики:

МОДЕЛЬ I Формирование учетной политики проводится только для операций, фактически проводимых в организации. В дальнейшем при появлении новых операций или событий, порядок их отражения вносится в действующую учетную политику в порядке, предусмотренном МСФО 8. При этом, в учетную политику включаются разделы, устанавливающие как методы и принципы составления финансовой отчетности, так и конкретные методы и приемы ведения бухгалтерского учета, в т. ч. организационно-технические и методологические. Такой вариант учетной политики предусмотрен нормами Закона РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности».

МОДЕЛЬ II (модифицированная) проводится в полном объеме разработанных МСФО и разделов НСФО вне зависимости от наличия в организации тех или иных элементов учета и отчетности.

Такая учетная политика (модифицированная) рекомендуется для групп организаций с многопрофильной деятельностью и консолидированной отчетностью. Она представляет документ, связывающий в единую систему входящую финансовую отчетность, учетные принципы для всех элементов учета и отчетности, описываемых всеми стандартами, правила организации и документирования учета, а также включает налоговую учетную политику согласно требованиям Налогового кодекса РК. На основе этой учетной политики каждая организация разрабатывает свою учетную политику индивидуального пользования.

На наш взгляд, несмотря на сложность ее разработки, эта учетная политика может использоваться в качестве корпоративного документа, обеспечивающего единую систему учета и отчетности в группе и структурных единицах, и практического пособия для текущего обучения специалистов организации.

Модифицированная учетная политика состоит из 4 разделов.

Первый раздел представляет обзорную информацию об организации, ее реквизиты, учетные данные и т. п.

Второй раздел описывает порядок и правила организации бухгалтерского учета, ведение отдельных операций, не включенных в другие документы (кассовые, подотчетные, внутреннего контроля и т. п.).

Третий раздел – методический, включает 25 параграфов учетной информации по каждому элементу, необходимой как для ведения учета, так и для составления отчетности, соответствующей МСФО и НСФО 2.

Четвертый раздел содержит информацию, необходимую для составления налоговой учетной политики субъекта как вариант, предусмотренный Налоговым кодексом. Такой комплект документов должен быть в организациях в обязательном порядке, так как они требуются при подготовке налоговых деклараций. На практике во всех субъектах при составлении деклараций по корпоративному подоходному налогу возникает временная разница между бухгалтерским и налоговым учетом. Эту разницу субъект должен отразить на счетах «Отложенные налоги», «активы» счет – 2810, или «Отложенные на-

логи, обязательства» счет – 4310. Отсутствие сальдо на этих счетах указывает на нарушение ведения бухгалтерского учета субъекта, сопровождающиеся определенными штрафными санкциями. Исходя из этого, порядок отражения этой разницы необходимо показать в четвертом разделе учетной налоговой политики субъекта.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Закон РК от 28.02.2007г. № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [Электронный ресурс] // www.zakon.kz/
- 2 Национальный стандарт финансовой отчетности №1 (НСФО-1) [Электронный ресурс] // www.forum.bughalter.kz/index.php
- 3 Национальный стандарт финансовой отчетности №2 (НСФО-2) [Электронный ресурс] // www.minfin.kz/structure/data/
- 4 Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) [Электронный ресурс] // www.minfin.kz/index.php

Түйін

Мақалада субъектінің есеп саясатын құрастыру кезінде туындайтын мәселелері көтеріліп, олады шешу жолдары көрсетілген. Авторлар субъектінің есеп саясатын құрастыруды жетілдіру үшін олардың нақты моделдерін келтіреді.

Summary

Problems arising up at drafting of registration politics of subject and way of their decision are exposed in the article. Authors specify the alternative models of perfection of registration politics of subject.

ОӘЖ 639.311: 338.31

ТӨЛЕГЕНОВА Р.Ә.,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

«Бухгалтерлік есеп» кафедрасының доценті, э.ғ.к.

БЮДЖЕТПЕН ЕСЕП АЙЫРЫСУ ЕСЕБІН ДАМУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ МЕН СТРАТЕГИЯСЫ

Аннотация

Кез келген салық реформасын жүргізудің соңғы нәтижесі ел экономикасын дамытудың негізгі әрі нақты міндеттерін шешуге бағытталған. Мемлекеттік бюджеттің кіріс бөлігін толтыру мақсатында салық түсімдерінің қажетті деңгейін қамтамасыз ете отырып, ұлттық экономиканы көтеру – басты міндет. Ал салық кірістерінің қажетті көлемін қамтамасыз ету, салық жүйесінің фискалды функциясының тиімділігіне тікелей тәуелді. ҚР аймағында қызмет ететін барлық субъектілерге қаржылық есеп беруді және бухгалтерлік есепті жүргізу міндеттілігі жүктеледі. Жалпы алғанда салық міндеттемесі мемлекет алдындағы әрбір салық төлеушінің міндеттемесі болып табылады және ол салық заңына сәйкес жүргізіледі. Мемлекеттік бюджет жалпы мемлекеттік тұрғыдан бөліп пайдалану, жұмсау үшін құрылатын қаржы қоры болып табылады. Сондықтан кәсіпорындар бірінші кезекте салықтар және бюджетке басқадай міндетті төлемдер сомасына басты назар аудару және олардың есебін дер кезінде жүргізуді ұйымдастыру қажет.

Негізгі сөздер: салық саясаты, салық жүйесі, салық жеңілдіктері, салық ставкасы, мемлекеттік бюджет; шағын және орта кәсіпкер, ХҚЕС, патент, ҚҚС.

Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә. Назарбаев өзінің халыққа жолдауында республикадағы экономикалық реформаның басым бағыттарын анықтап көрсетті. Оның шешуші бағыттарының бірі Қазақстанда кәсіпкерлікті дамыту болып табылады.

Орта және шағын кәсіпкерлікке қолданатын салық саясатын жетілдіруде келесі мәселелерді ұстанған жөн:

- халыққа салық салуда халықтың әл-ауқатымен санасу;
- жеке кәсіпкерлерге мемлекет тұрғысынан жан-жақты қолдау көрсету;
- салық ауыртпалығын мейлінше жеңілдету.

Салық салу мемлекеттің өз қызметін атқару мүмкіндігін қамтамасыз етеді. Орта және шағын кәсіпкерлікке қолданылатын тиімді салық салу жүйесі қоршаған ортадағы қолайсыз жағдайдан әлеуметтік-экономикалық құрылымдардың тәуелділігін кемітуге мүмкіндік береді.

Салық жүйесін жетілдіріп, қалыптастыру – өте күрделі процесс. Қазақстанда кәсіпкерлік қызмет барысына кедергі келтірмейтін салық жүйесін қалыптастыру өзекті мәселелердің бірі.

Дамыған елдердің тәжірбиесі көрсетіп отырғандай, кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуы халықты әлеуметтік қорғау жүйесін дамытуға, жаңа жұмыс орындарын құруға, бәсекелес ортаның қалыптасуына, әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешуде маңызды рөл атқарады.

Шағын және орта кәсіпкерлік инновациялық экономикадан алатын өз орнын жедел іздеуі үшін өзінің икемділігін, жинақтылығын, нарықтың шынайылығын пайдалануы тиіс. Өз кезегінде мемлекет кәсіпкерлік ортаның белсенділігін жүзеге асыру үшін қолайлы жағдай жасап, өзінің көмегін шағын және орта кәсіпкерліктің бәсекеге қабіліті жоғары және елдің ғылыми-техникалық күш қуатын көтеру көзқарасы тұрғысынан мүмкіндігі зор кәсіпорындарға қажет.

Өндірістегі шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау барысында салық жеңілдіктері мынадай мақсаттарды көздейді: монополияға қарсы күрес, бәсекелестікті қолдау мен дамыту, өндіріске ғылым жаңалығын енгізуге жағдай жасау, жаңа жұмыс орындарын ашу, жұмыссыздық деңгейін қысқарту, өндірілген өнімге, тауарға, көрсетілген қызметке деген тұтынушы сұранысының артуына жағдай жасау.

Салық жеңілдіктері арқылы салық төлеуден толық немесе жартылай босату, салық салынбайтын минимум, шегерістер, салық төлеу мерзімін ұзарту, салық ставкасын төмендету тәрізді тетіктері арқылы бір жағынан, нақты бір кезеңдегі салық түсімдерінің сомасы кемітілсе, екінші жағынан өндірістің, кәсіпкерліктің одан әрі дамуына, болашақтағы салық түсімдерінің артуына әсер етуге болады.

Қазақстанда кәсіпкерліктің дамуына күшті қарқынды 1998 жылғы 27 сәуірдегі №3928 ҚР Президентінің «Азаматтар мен заңды тұлғалардың кәсіпкерлік бостандығы құқығын қорғау туралы» Жарлығы берді.

«Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» Заңға сәйкес аймақтық бағдарламалар жергілікті жерлерде шағын кәсіпкерлікті дамыту мен мемлекеттік қолдауды жүзеге асырудың негізі болып табылуы қажет. Бұл заңның талаптарына сәйкес кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау елдің қандай да бір аймағының бірінші кезектегі міндеті болып табылады. Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың аймақтық саясатын жүзеге асыру механизмі «Қазақстан - 2030» даму Стратегиясын» іске асыру барысында жүзеге асырылатын мемлекеттік саясаттың негізгі элементтерінің экономиканы реформалаудың негізгі механизмдерімен барынша тығыз байланыста межелеңген шараларды кезең-кезеңімен орындау қарастырылған Бағдарламада қаралған. Бағдарлама шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік және аймақтық деңгейде қолданыстағы құқықтық базаны, қаржы-несие механизмдерін, ақпараттық және кадрлық қамтамасыз ету жүйелерін, аудандық және қалалық бағдарламалар шараларымен тығыз байланыста инфрақұрылым объектілерін шешу бағдарламаларын пайдалану арқылы қорғау мен қолдауға бағытталған. Мемлекет кәсіпкерлік қызметтің құқықтық аспектілерін айқындай отырып, шағын кәсіпкерлік субъектілеріне бақылау нысандарын белгілейді. Мемлекеттік реттеу және бақылау біртұтас саясаттың тиімді элементтері болуы қажет [1].

Қандай мемлекет болмасын өзінің қызмет еткен уақыты аралығында ұлттық экономика, әсіресе, өнеркәсіптік өндірістің дамуын ынталандырушы экономикалық жағдайдың қалыптасуына көп көңіл

бөледі. Бұл мақсат Салық және Кеден кодексін, ҚР «Инвестициялар туралы» Заңын, республиканың индустриялық-инновациялық даму стратегиясына ұсыныстарды дайындау процесінде жүзеге асырылды.

2009 жылғы бюджет профициті үлкен тәуекелдерсіз салықтық амортизациялық саясатты реформалауға мүмкіндік береді. Сондықтан салықтық амортизациялық саясатты өзгертуді осы қазірден жүргізе беру қажет. Басқаша жағдайда индустриялық-инновациялық даму стратегиясының орындалмау қаупі туындайды.

Барлық жоғарыда аталған шаралар кәсіпкер кәсіпкерлік қызметін бастаған уақыттан бастап мемлекетпен өзара қатынасын адал жүргізсе, екі жақ та оң нәтижеге қол жеткізеді:

1) мемлекет ешқандай қосымша шығындарсыз-ақ мүлікті жария ету мәселесін шешеді, себебі өзінің салықтық реттеудің жанама әдістерімен негізгі қорларды жаңғырту мен толтыруды ынталандыра алады;

2) экономикалық теория және кәсіпкерлік тәжірибесі көрсеткендей, технологиялық жабдықтар мен машиналарды сапалы түрде пайдалану экономиканың нақты секторына «мультипликативті» ықпал етеді;

3) кәсіпкер салық жеңілдіктерін пайдалануды растау мақсатында тіркелген активтердің нысаналы мақсатта қолданылуын бухгалтерлік және салықтық есепте көрсетілуіне мүдделі.

Жеке кәсіпкерлермен арнаулы салық режимін қолданудағы өзекті мәселелердің бірі болып, біздің ойымызша, кәсіпкерлермен патент негізінде салықты есептеу мен төлеу үшін қолдану туралы шешім қабылдаған кәсіпкерлермен патент алу сәтіне зейнетақы аударымдарын төлеу қажеттігі табылады.

1999 жылдың 15 наурызындағы ҚР Үкіметінің №245 қаулысымен жинақтаушы зейнетақы қорларына міндетті зейнетақы жарналарын есептеу, ұстау және аудару тәртібі бекітілген. 3 және 3-1 пункттеріне сәйкес патент негізінде арнаулы салық режимін қолданушы жеке кәсіпкерлер патент құнын төлеу үшін Салық кодексінде қаралған мерзімде өзінің пайдасына міндетті зейнетақы жарналарын есептейді және төлейді. Басқаша айтқанда, патент алу үшін патент алу кезінде жеке кәсіпкермен мәлімделген кірістен 10% мөлшерінде міндетті зейнетақы жарнасын және патент құнын төлеуі тиіс. Сонымен кірісін мәлімдеген жеке кәсіпкер, мысалы, 400 мың теңге мөлшерінде патент алу үшін тең үлеспен әлеуметтік және жеке табыс салығы түрінде 12 мың теңге және 40 мың теңге міндетті зейнетақы жарнасын төлеуге тиіс. Қазіргі заң талаптарына сәйкес бұл сомаларды төлемей, патент берілмейді. Көріп отырғандай, міндетті зейнетақы жарнасы патент құнынан үш есе көбірек және бұл сома жеке кәсіпкер әлі алмаған табыстың айтарлықтай бөлігін құрайды [2].

Біздің ойымызша, патент алу үшін міндетті түрде жинақтаушы зейнетақы қорларына аударымдар сомасындағы қаражат жаңа кәсібін бастап жатқан әрбір кәсіпкерде бола бермейді. Бұл мәселенің шешімі болып өз кәсіпкерлік қызметінде патент негізінде арнаулы салық режимін қолданатын жеке кәсіпкерлермен міндетті зейнетақы жарналарын төлеу тәртібін өзгерту табылар еді. Мысалы, жеке кәсіпкермен мәлімделген кірістің 3% мөлшеріндегі міндетті зейнетақы жарналарының бір бөлігі патент алған кезде, ал қалған 7%-ы кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырудан нақты алынған табыстан төленген болар еді.

Бюджетпен есеп айырысудың жеңілдетілген жүйесін қолданудан бас тартпай, онымен бір мезгілде ҚР заңдылығы практикада шағын бизнеске бірқатар артықшылықтар беруде. Шағын кәсіпкерліктің өсуіне қарай, мемлекет салық жүйесінің бейтараптылық принципінің сақталуын қолдайды және капиталға, табысқа және мүлікке салық салуға үлкен мән берілетін орта бизнес объектілеріне салық салу тәртібін жетілдіреді.

Мемлекеттің экономикалық саясатының бір аясы салық саясаты болып табылады. Салық салу аясында мемлекет экономикалық мәселелерді өзінің міндеттері және өзін ұстау жөніндегі мәселелерді ғана әзірлеумен айналысып қоймай, сонымен қатар өте ауқымды әлеуметтік және саясат тұрғысындағы мәселелерді шешуге атсалысатын саясатты да жүргізеді.

Бұл жөнінде Елбасымыз Н. Назарбаев экономиканы дамыту үшін «...таяудағы жылдарда біз назарымызды экономиканы нақты секторына, оны сауықтыруға, фискальды және монетарлық қатаң шектеулер жағдайындағы өсу мен күшті әлеуметтік саясатқа аударамыз», деген болатын. Салық саясатының

қағидалары мемлекеттің жалпы экономикалық бағдарламасына негізделеді және онымен өте тығыз байланысты болады. Экономикалық бағдарламаны әзірлеу ісі салық саясатының алға қоятын талаптарын, оның принциптерін ескере отырып жүзеге асырылады. Салық саясатының ықпал ету аясы өте ауқымды, оның реттейтін қатынастары әралуан болғандықтан оны тек қаржылар аясына жатқызуға болады деген көзқарас дұрыс емес [3].

Мемлекеттің салық салу құзыретін шектеудің тағы бір қажеттілігі – мемлекет салықтық міндеттемелердің атқарылуын бақылай отырып коммерциялық құпияларды біліп, оларды өз пайдасына пайдалануына немесе төлеушіге жаңағы коммерциялық құпияны дұрыс сақтай алмаған жағдайда зиян-залал келтіруіне тосқауыл қою.

Салық жүйесінің құрамына мемлекетте алынатын барлық салықтар, салықтық қатынастар мен оларды реттейтін құқықтық нормалар, салық төлеушілер мен салық қызметі органдарының құқықтары мен міндеттері және т. б. кіреді. Салықтарды қоғам өмірінің әртүрлі аяларын мемлекеттік реттеудің құралы ретінде қарайтын тұжырымдама бар. Салық саясатының негізгі міндеттерінде бірінші кезекте қандай да болмасын өндіріс, сала, аумақ және т.б. дамытуға жағдай жасау қарастырылады [4].

Ал салық ствкалары мен салық жеңілдіктері жөніндегі мәселелерді оларды реттеу құралы ретінде пайдаланатын атқару-жарлық беру билігі органдары айқындайды.

Салық саясатында мынадай маңызды мәселелердің де көрініс табуы қажет:

- салық төлеушілерді жаңа салықтардың енгізілгені жөнінде міндетті түрде хабардар ету;
- салықтарды төлеу-аудару жөніндегі сауалдарға кеңес беру;
- салық міндеттемелерін атқаруды ерікті түрде атқару әдістерімен және салық санкцияларын пайдалану арқылы мәжбүр ету түрінде төлеуді қамтамасыз ету.

Сонымен салық саясаты мемлекет бюджетінің кіріс бөлігін және қоғам өмірі аяларының экономикалық өсуін қамтамасыз ететін, мемлекет белгілеген салық режимі болып табылады.

Еліміздің Президентінің Қазақстан халқына Жолдауында: «Біз қазынаны сақтап, оны көбейтпесек және салықтарды толық көлемінде жинамасақ, ешқандай қалыпты және күшті мемлекет болмақ емеспіз» - делінген.

Нарықтық қатынастарды дамытуда мемлекеттің ықпалын реттейтін негізгі құрал ретінде салықтардың үлкен маңызын теориялық талдау мен элементтік практика көрсетті. Бұл элеуметтік әділеттілікті қолдау және серіктестіктің экономиканы тұрақтандыруда жүргізіп жатқан реформаларының тиімділігін қамтамасыз ететін басты элемент болып табылады.

Тағы бір ескеретін жәйт, салық саласында салықтық төлемдерге қатысты айтарлықтай жеңілдетулер берілуде. Атап айтсақ, 2008-2009 жылдары жылдан ҚҚС ставкасын 1 пайызға, ал тағы 1-2 пайызға төмендету қарастырылуда. 2008 жылдан бастап әлеуметтік салықты орташа 30 пайызға төмендету көзделуде, сондай-ақ 2007 жылдан барлық жеке тұлғалар үшін жеке табыс салығын 10 пайыздық тіркелген ставка енгізілді. Жалақысы төмен қызметкерлер санатына табыс деңгейін сақтау мақсатында салық салынатын табыс сомасынан айлық есептік көрсеткіштің орнына ең төменгі жалақы шегерілсе, 2007 жылдың 1 қаңтарынан шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін салық салудың азайтылған бірыңғай ставкасы енгізілді.

Сондай-ақ ҚР Президентінің Қазақстан халқына Жолдауында (2006 жылға) шағын кәсіпкерлік субъектілеріне 2007 жылдың 1 қаңтарынан бастап салық салудың азайтылған бірыңғай ставкасы енгізілді.

Қорытындылай келе, ұйымда бюджетпен есеп айырысу есебін жетілдіруде мынадай ұсыныстар қарастырсақ:

Нарықтық қатынасқа көшу кезінде салықтардың ел экономикасының дамуына ықпал ететін басты қару ретінде маңыздылығы айқын. Бүгін басқару органдарын қаржыландыратын түрлі табыс көздерінің ішінде алдыңғы қатарлы салықтар, әсіресе қосылған құн салығы алады.

Республиканың салық жүйесін, оның ішінде қосылған құнға салық салу жүйесін басқа қаржы жүйелерімен қатар жетілдіруді қажет етеді. Түрлі жеңілдіктерді пайдаланушылардың салықтан босату-

ды талап етуі көбейгеніне және қосылған құнға салынатын салықты жинаудың қиындығына қарамастан, олардың соңғы жылдары бюджеттің кірісіндегі ролі барған сайын кеміп келеді.

Бұл проблемамен байланысты екінші бір проблема – бюджетке төлем дерді анықтау кезіндегі есепке алуға жатқызылатын ҚҚС бойынша. Қазақстанда бұл күннен-күнге өсіп келе жатқан өзекті мәселе. Салық кодексінде ғимараттар мен инвестицияланатын басқа да тауарларға осы салық сомасын есепке алуды шектейтін норма енгізілген болатын. Бұл жағдайда тек қосылған құн ғана емес, жалпы барлық сомаға салық салынады. Сонда бұл салықтың мөлшері әртүрлі капиталдық тауарлар өндірісінің күрделі қаржы сыйымдылығына тәуелді болады, яғни өзінің экономикалық бейтараптылығын жоғалтады және капиталға салынатын салыққа айналады. Бұл өз кезегінде бір жағынан тұтынушылық таңдауды бұрмаласа, екінші жағынан экспорттық қызметті ынталандыруға кедергі келтіреді.

Бухгалтерлік есепке алу мен салықтық есеп беру жүйесін дамыту елдің экономикалық жағдайындағы өзгерістермен тығыз өзара байланыста және шаруашылық тетіктің даму сипаты мен деңгейіне жауап беруі тиіс.

Бухгалтерлік есепке алу мен салықтық есеп беру жүйесін одан әрі дамытуды ХҚЕС-ке сәйкес бухгалтерлік есеп пен салықтық есептілікте қалыптастырылатын ақпараттың сапасын, ашықтығын және салыстырмалылығын арттыру мақсатында мынадай негізгі бағыттар бойынша жүзеге асыру қажет:

- бухгалтерлік есепке алуды, қаржылық есептіліктің аудитін ұйымдастырумен және жүргізумен айналысатын мамандарды даярлау даярлау;
- халықаралық тәжірибенің негізінде бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беруді реттеу жүйесін өзгерту;
- бухгалтерлік есепке алу мен аудитті дамытудың халықаралық процесіне қатысу.
- ҚҚС бойынша салық ауыртпалығын кезең-кезең бойынша оның ставкасын 12-ден 10 %-ке дейін төмендету қажет. Бұл тұтыну құрылымын сатып алушылық сұранысты жоғарылату бағытына және ол арқылы өндіріс құрылымын осы сұранысты қанағаттандыру бағытына өзгертуге мүмкіндік береді.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 *Қазақстан Республикасы Президентінің 1998 жылғы 28 қаңтардағы «Қазақстан Республикасында бухгалтерлік есеп пен аудитті дамыту мен жетілдірудің 2000-2030 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы туралы» Жарлығы [Электрондық ресурс] // www.zakon.kz/*
- 2 *Қазақстан Республикасының Кодексі. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі). (2011.24.01. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен [Электрондық ресурс] // www.zan.zhastar.kz/files/Nalogovii_kodex_kz.doc*
- 3 *Крамаренко Т.Н., Қомбарова А. Салық және салық салу: оқулық. -Астана: Фолиант, 2007. - Б. 25-28.*
- 4 *Тлеужанова. Бюджетаралық қатынастардың тұжырымдамалық негіздерін реттеуші салықтар көмегімен оңтайландыру // Қаржы-Қаражат. -2003. - №3. - Б. 46-48.*

Резюме

Рассматриваются вопросы стратегии и направления совершенствования учета расчетов с бюджетом по налогам.

Summary

The questions of strategy and direction to improve the budget calculations accounting for taxes.

ОӘЖ 334.012; 334.7

АБИЕВА С.Н.,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

«Қаржы» кафедрасының доценті, э.ғ.к.

АРНАУЛЫ САЛЫҚ РЕЖИМИ – ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС СУБЪЕКТИЛЕРІН МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУДА САЛЫҚ САЛУДЫҢ ТИІМДІ НЫСАНЫ РЕТІНДЕ

Аннотация

Мақалада арнаулы салық режимдерін шағын және орта бизнес субъектілеріне мемлекеттік қолдаудың бір түрі ретінде қарастырылады. Арнаулы салық режимін қолданатын шағын және орта бизнес субъектілері, ауыл шаруашылық өнімдерін өндіруші заңды тұлғаларға, жеке кәсіпкерлерге қолдану ерекшеліктері мен тәртібі, есептеу әдістері баяндалады.

Негізгі сөздер: *арнаулы салық режимдері, шағын және орта бизнес, салық, патент, оңайлатылған декларация, шаруа қожалықтары, заңды тұлғалар.*

Қазір кезде шағын және орта бизнес субъектілері үшін арнаулы салық режимдері қарастырылған. Шағын және орта бизнес, ауыл шаруашылығы және өндіріс салалары Қазақстанның рыноктық жағдайдағы экономикасы үшін өзекті болып табылады. Сондықтан, шаруашылық субъектілеріне тиімді, қарапайым және мақсатты салық жүйесін құру бірінші кезектегі қаржылық міндет болып табылады. Осы мақсатта Салық кодексімен шағын бизнес субъектілері, ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілер үшін арнаулы салық режимдері белгіленді.

Арнаулы салық режимі - бұл салық төлеушілердің кей категорияларына салықтың жеке түрлерін есептеу мен төлеудің оңайлатылған тәртібімен жүргізілетін бюджетпен есеп айырысудың ерекше түрі немесе, арнаулы салық режимі - Салық кодексінде белгіленген салықтарды және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді төлеу жөніндегі барлық салық міндеттемелерін есептеу кезінде салық төлеуші қолданатын салық заңдары нормаларының жиынтығы.

- Арнаулы салық режимін қолданушылар;
- Шағын бизнес субъектілеріне;
- Шаруа қожалықтарына;
- Ауыл шаруашылық өнімдерін өндіруші заңды тұлғаларға;
- Кәсіпкерлік қызметтің жекелеген түрлеріне.

Шағын бизнес субъектілері әлеуметтік салықты және корпорациялық немесе жеке табыс салығын есептеу мен төлеудің оңайлатылған тәртібін белгілейді. Шағын кәсіпкерлікпен айналысатын тұлғаларға арналған арнаулы салық режимі салықты есептеудің оңайлатылған тәртібі: патент, оңайлатылған декларация негізінде жүзеге асырылады.

Салықты есептеудің оңайлатылған тәртібі салық салу объектісіне белгіленген ставканы қолдану жолымен жүргізіледі. Шағын бизнес субъектілері салықтарды есептеу мен төлеудің, сондай-ақ олар бойынша салық есептілігін тапсырудың мынадай тәртіптерінің біреуін ғана дербес таңдауға құқылы: жалпыға бірдей белгіленген тәртіп, патент негізіндегі арнаулы салық режимі, оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимі [1].

Арнаулы салық режимін қолданатын және қосылған құн салығын төлеушілер болып табылатын шағын бизнес субъектілері үшін салық кезеңі ішінде қосылған құн салығының сомасы табысқа қосылмайды.

Арнаулы салық режимін төмендегі қызмет түрлерін жүргізетін заңды және жеке тұлғалар қолдана алмайды: акцизделетін өнімді өндіретін; консультациялық, қаржы, бухгалтерлік қызмет көрсететін;

мұнай өнімдерін өткізетін; шыны ыдыстарды жинайтын және қабылдайтын; жер қойнауын пайдаланатын; лицензияланатын, төмендегі аталған қызмет түрлерін.

Арнаулы салық режимінің бір түрі - патент. Патент - бұл арнаулы салық режимінің қолдану құқығын куәландыратын және бюджетке салық сомасының төлегендігін растайтын құжат. Бюджетпен есеп айырысудың мұндай түрі бизнес тұрақты сипатта болатын жеке кәсіпкер үшін қарастырылған.

Бюджетпен есеп айырысудың патент нысаны кәсіпкерлігі тұрақты сипаттағы жеке кәсіпкерлерге арналған. Патентті қолдану құқығын алу үшін шағын кәсіпкерлік субъектілері мынадай қажетті өлшемдерге жауап беруі тиіс:

- жалдамалы қызметкерлердің еңбегін пайдаланбау,
- жеке кәсіпкерлік нысанындағы қызметті жүзеге асырмау (заңды тұлғалар қолдана алмайды),
- салық кезеңіндегі табысы тиісті қаржы жылына арналған республикалық бюджет туралы заңда белгіленген ең төменгі жалақының 200 еселенген мөлшерінен аспайтын дара кәсіпкерлер. Есеп айырысудың мұндай нысаны кішігірім айналымы бар бастаушы жеке кәсіпкерлерге ыңғайлы.

Мысалы: өз кәсібімен дербес айналысатын аяқ киім жөндейтін шеберінің орташа айлық табысы 30 мың теңгені, яғни орташа есеппен жылына 360 мың теңгені ($30 \text{ мың теңге} \times 12 \text{ ай} = 360 \text{ мың теңге}$) құраса, осы режимді қолдана алады.

Жеке кәсіпкер патент алу үшін кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын жері бойынша салық органына болжалданылатын табысын көрсете отырып, өтініш және жеке кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәлікті табыс етеді. Патенттің құнын есептеуді жеке кәсіпкер мәлімделген кірістің 2 проценті мөлшеріндегі ставканы қолдану жолымен жүзеге асырады. Патенттің құны бюджетке жеке табыс және әлеуметтік салықтар түрінде бірдей үлестермен төленеді. Патенттің құны бюджетке мынадай түрде: жеке табыс салығы - патент құнының $1/4$ бөлігі мөлшерінде; әлеуметтік салық - Қазақстан Республикасының міндетті сақтандыру туралы заңнамалық актісіне сәйкес Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына есептелген әлеуметтік аударымдар сомасын алып тастағаннан кейінгі патент құнының $1/4$ бөлігі мөлшерінде төленуге тиіс. Патенттің құнына кірмеген басқа салықтар мен бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен есептеледі және төленеді (оның үстіне, кәсіпкер ҚҚС төлемейді).

Мысал: Жеке кәсіпкердің болжамданылатын табысы 70,0 мың теңге болса, патент құны 1400 теңгені ($70,0 \text{ мың теңге} \times 2\%$) құрайды. Патент құны жеке табыс салығына (700 теңге) және әлеуметтік салыққа бөлінеді (700 теңге) тең бөлініп бюджетке аударылады.

Шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимі бюджетпен есеп айырысудың негізгі нысаны болып табылады. Бұл нысан жалдамалы жұмыскерлердің еңбегін қолданатын кәсіпкерлерге арналған. Салық салудың осындай режиміне тоқсан басталғанға дейін көшу үшін салық төлеуші өз қызметін жүзеге асыратын жері бойынша салық органына белгіленген нысанда өтініш беруі керек.

Оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимі салық міндеттемелерін есептеу нақты алынған табыс бойынша тоқсан аяқталғанда жүргізіледі және оңайлатылған декларация негізінде есептелетін салықтар шығындары есепке алынбай, бірыңғай ставка бойынша есептеледі. Яғни кезінде корпорациялық немесе жеке табыс және әлеуметтік салықтарды есептеу үшін шығындарды есепке алудың қажеті жоқ.

Жаңадан құрылған заңды тұлғалар оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимін қолдануға өтініш заңды тұлға мемлекеттік тіркелгеннен кейін он жұмыс күнінен кешіктірмей салық органына береді.

Оңайлатылған салық режимінде мынадай шарттарға сай келетін шағын бизнес субъектілері жұмыс істей алады:

1) дара кәсіпкерлер үшін: дара кәсіпкерлердің өзін қосалғанда, қызметкерлердің шекті орташа тізімдік саны салық кезеңі ішінде жиырма бес адам болса; салық кезеңі ішінде шекті табысы 10 000,0 мың теңгені құраса;

2) заңды тұлғалар үшін: қызметкерлердің шекті орташа тізімдік саны салық кезеңі ішінде елу адам болса; салық кезеңі ішінде шекті табысы 25 000,0 мың теңгені құраса, оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимін қолданады.

Оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолдану үшін салық төлеуші, орналасқан жері бойынша салық органына салық кезеңі басталғанға дейін салықтық өтінішті табыс етеді.

Қайтадан құрылған заңды тұлғалар оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолдануға арналған салықтық өтінішті салық органына заңды тұлға әділет органында мемлекеттік тіркелгеннен кейін жиырма жұмыс күніне кешіктірмей табыс етеді.

Қайта құрылған дара кәсіпкерлер оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолдануға арналған салықтық өтінішті дара кәсіпкер ретінде мемлекеттік тіркелген күннен бастап он жұмыс күнінен кешіктірмей табыс етеді. Заңды тұлғаның немесе дара кәсіпкердің мемлекеттік тіркелген күні аталған салық төлеушілер үшін арнаулы салық режимін қолдануды бастау күні болып табылады.

Салықтарды оңайлатылған декларация негізінде есептеуді, салық салу объектісінің есепті салық кезеңінде 3 процент мөлшеріндегі ставканы қолдану арқылы дербес жүргізеді. Егер де жеке кәсіпкердің тоқсандық табысы 2000,0 мың теңге болса, салықтың 3% ставкасын қолдану арқылы төмендегідей есеп қолданамыз; табысы 2000,0 мың теңгеден 3% есебінде салық болады 60,0 мың теңге, мұндай жағдайда ол 60,0 мың теңгені, оның ішінде жеке табыс салығы - 30,0 мың теңге, әлеуметтік салық түрінде - 30,0 мың теңге тең бөліп бюджетке төленуі керек.

Егер есепті кезеңнің қорытындылары бойынша қызметкерлердің орташа айлық жалақысы тиісті қаржы жылына арналған республикалық бюджет туралы заңда белгіленген ең төмен жалақының, дара кәсіпкерлерде кемінде 2 еселенген, заңды тұлғаларда кемінде 2,5 еселенген мөлшерін құраса, салық кезеңі ішінде есептелген салық сомасы қызметкерлердің орташа тізімдік санын негізге ала отырып, әрбір қызметкер үшін салық сомасының 1,5 проценті мөлшеріндегі сомаға азайтылу жағына қарай түзетілуге жатады.

Оңайлатылған декларация салық төлеушінің орналасқан жері бойынша салық органына есепті салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 15-інен кешіктірілмей табыс етіледі.

Оңайлатылған декларация бойынша есептелген салықтарды бюджетке төлеу жеке корпорациялық табыс салығы мен әлеуметтік салық түрінде есепті салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 25-інен кешіктірілмей жүргізіледі.

Салықтардың есептелген сомасы екіге теңдей бөлінеді және бюджетке корпорациялық жеке табыс және әлеуметтік табыс түрінде төленеді. Салық кодексінде сондай-ақ салық кезеңінде табыс пен санының шектік мөлшері асып кеткенде салықтарды есептеудің тәртібін реттейтін нормалар салынған. Мәселен, табысы мен саны бойынша өлшемдерге сай келмеген жағдайда кәсіпкер есептік тоқсаннан кейінгі тоқсаннан бастап салық салудың жалпыға бірдей белгіленген тәртібіне көшеді деп белгіленген. Оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолдануды тоқтату салықтық өтініштің салық органының шешімі бойынша жүргізіледі.

Егер салық төлеуші оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолдануды өз еркімен тоқтату туралы шешім қабылдаса, аталған режимді тоқтатуды салық органы салықтық өтініш берілген айдан кейінгі айдан бастап жүргізеді. Белгіленген шарттарға сай келмеген жағдайда, салықтық өтініш сәйкессіздік туындаған кезден бастап күнтізбелік он күн ішінде табыс етіледі. Аталған жағдайда арнаулы салық режимін тоқтату сәйкессіздік туындағаннан айдан кейінгі айдан бастап жүргізіледі.

Салық органы салық төлеушінің осы режимді қолдану шарттарына сәйкессіздік фактісін анықтаған кезде, қабылданған шешім негізінде оны сәйкессіздік туындаған айдан кейінгі айдан бастап жалпыға бірдей белгіленген тәртіпке ауыстыру туралы салық төлеушіні хабардар етеді.

Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдар сомасы әлеуметтік салық сомасынан асып түскен кезде, әлеуметтік салық сомасы нөлге тең болады. Оңайлатылған декларацияда төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығының, міндетті зейнетақы жарналары мен әлеуметтік аударымдардың есептелген сомалары көрсетіледі [2].

Төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығы, әлеуметтік аударымдар сомаларын төлеу, міндетті зейнетақы жарналарын аудару есепті салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 25-нен кешіктірілмей жүргізіледі.

Шаруа қожалықтарына арналған арнаулы салық режимі бірыңғай жер салығын төлеу негізінде бюджетпен есеп айырысудың айырықша тәртібін көздейді және акцизделетін өнімдерді өндіру, ұқсату және сату жөніндегі қызметті қоспағанда, ауыл шаруашылық өнімдерін өндіру, өзі өндірген ауыл шаруашылық өнімдерін ұқсату және оны өткізу жөніндегі шаруа қожалықтары қызметіне қолданылады.

Шаруа қожалықтары осы арнаулы салық режимін немесе салық салудың жалпыға бірдей белгіленген тәртібін дербес таңдауға құқылы.

Шаруа қожалықтары арнаулы салық режимін 20 ақпанға дейін таңдау керек, таңдап алынған арнаулы салық режимі салық кезеңі ішінде өзгертуге жатпайды. 20 ақпаннан кейін құрылған шаруа қожалықтары Жеке кәсіпкерді мемлекеттік тіркеу туралы куәлігін алған күні АСР қолдану құқығына өтініш береді. Шаруа қожалықтары салықтардың және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің мынадай түрлерін төлемейді:

- Қызметтен түскен шаруа қожалықтарының табысынан ЖТС
- Қосылған құн салығы
- Жер салығы
- Көлік құралдарына салынатын салық
- Мүлік салығын.

Жер учаскесін бағалау құны бірыңғай жер салығын есептеу үшін негіз болып табылады. Жер учаскесін айқындау ҚР жер заңдарына белгіленген тәртіппен жүргізіледі. Бірыңғай жер салығын есептеу жер учаскесін бағалау құнына 0,1% ставканы қолдану жолымен жүргізіледі. Бірыңғай жер салығын төлеу жер учаскесі орналасқан жер бойынша тиісті бюджетке екі мерзімде:

Ағымдағы төлем ағымдағы салық кезеңінің 20 қазанынан кешіктірілмейтін мерзімде, жалпы сомасының 2 бөлігінен кем емес мөлшерде төленеді;

Бірыңғай жер салығы бойынша түпкілікті есеп айырысу есепті кезеңнен кейінгі салық кезеңінің 20 наурызынан кешіктірілмейтін мерзімде жүргізіледі.

20 қазаннан кейін құрылған бірыңғай жер салығын төлеушілер есепті жылдан кейінгі жылдың 20 наурызынан кешіктірілмейтін мерзімде ағымдағы есепті кезең үшін төлеуге тиісті жалпы салық сомасын енгізеді.

Шаруа қожалығы жер учаскесін басқа шаруа қожалығына жалға берген кезде тараптардың әрқайсысы осындай жер учаскесі бойынша бірыңғай жер салығын жалға беру шартында көрсетілген жер учаскесінің нақты пайдаланылу кезеңін негізге ала отырып есептейді және төлейді [1].

Жер учаскесін жалға беруден алынған табыс бойынша шаруа қожалығы салықты жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен есептейді және төлейді. Бұл орайда осындай жер учаскесі бойынша бірыңғай жер салығының төленген сомасы салық салынатын табыс айқындалған кезде шегерілуге тиіс.

Бірыңғай жер салығын төлеушілер жыл сайын ағымдағы салық кезеңінің 15 наурызынан кешіктірілмейтін мерзімде жер учаскелері орналасқан жердегі салық органдарына өткен салық кезеңі үшін бірыңғай жер салығы мен әлеуметтік салық бойынша декларация тапсырады.

Бірыңғай жер салығын төлеуші осы арнаулы салық режимін қолданған бірінші жылдың 15 наурызынан кешіктірілмейтін мерзімде мынадай құжаттарды: ағымдағы кезеңі үшін бірыңғай жер салығы бойынша ағымдағы төлем есебін; нотариат немесе селолық атқарушы органдар куәландырған жер пайдалануға құқық беретін құжаттардың көшірмелері; жер ресурстарын басқару жөніндегі уәкілетті орган берген жер учаскесін бағалау құнын анықтайтын актінің нотариат немесе селолық атқарушы органдар куәландырған көшірмесін; әлеуметтік салық сомаларын есептеу үшін қажетті деректерді міндетті түрде көрсете отырып, қызметкерлерді алдағы салық кезеңінде жалдау туралы мәліметтер табыс етеді.

Таратылған немесе қайта ұйымдастырылған кезде бірыңғай жер салығын төлеуші қызметті тоқтату немесе қайта ұйымдастыру туралы өтінішті салық органына бергеннен кейін 15 күн мерзімде өткен салық кезеңі үшін декларация тапсыруға міндетті.

Бірыңғай жер салығын төлеушілер шаруа қожалығының басшысы және мүшелерін қоса алғанда, әрбір қызметкер үшін АЕК-тің 20%-дық ставкасы бойынша әлеуметтік салық сомасын ай сайын есептеп отырады. (мысалы 2012жыл бойынша 1қызметкерге 1618тг(1АЕК)*20%=323,6тг әлеуметтік салық)

Әлеуметтік салықтың есептелген сомасы Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына есептелген әлеуметтік аударымдар сомасына азайтылуы тиіс. Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына есептелген әлеуметтік аударымдар сомасы әлеуметтік салық сомасынан асып кеткен кезде әлеуметтік салық сомасы нөлге тең, Төлем көзінен ұсталатын ЖТС есептеу жалпыға белгіленген тәртіп арқылы есептелінеді және жүреді. ЖЗҚ-ға міндетті зейнетақы жарналарын есептеу ҚР зейнетақы заңдарында белгіленген тәртіппен жүргізіледі. Төлем көзінен ұсталатын ЖТС-ның, әлеуметтік салықтың, ЖЗҚ-ға міндетті зейнетақы жарналарының, Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдардың қоршаған ортаны ластағаны үшін төлемнің және жер бетіндегі көздерден су ресурстарын пайдаланғаны үшін төлемақыны есептелген сомасын төлеу үшін көзделген мерзімдерде мынадай тәртіппен жүргізіледі:

Ағымдағы салық кезеңінің 20 қазанынан кешіктірілмейтін мерзімде 1 қаңтардан 1 қазанға дейінгі кезең үшін есептелген сома төленеді.

Есепті кезеңнен кейінгі салық кезеңінің 20 наурызынан кешіктірілмейтін мерзімде 1 қазаннан бастап 31 желтоқсан аралығындағы кезең үшін есептелген сома төленеді. Төлем көзінен ұсталатын әлеуметтік салық пен ЖТС төлеу жер учаскесі орналасқан жер бойынша жүргізіледі.

Бірыңғай жер салығын төлеушілер бірыңғай жер салығы бойынша декларация табыс ету үшін белгіленген мерзімдерде:

Төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығы бойынша есепті;

ЖЗҚ-ға міндетті зейнетақы жарналарын төлеу жөніндегі есептілік;

Жер бетіндегі көздерден су ресурстарын пайдаланғаны үшін төлемақы бойынша және қоршаған ортаны ластағаны үшін төлемақы бойынша декларацияны, мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдар бойынша есепті табыс етеді.

Жер учаскесін бағалау құны бірыңғай жер салығын есептеу үшін салық салу объектісі болып табылады.

Егістік бойынша бірыңғай жер салығын есептеу жер учаскелерінің жиынтық бағалау құнына жер учаскелерінің жиынтық ауданын негізге ала отырып, мынадай ставкаларды қолдану жолымен жүргізіледі:

Кесте 1 – Бірыңғай жер салығын есептеуде қолданылатын ставкалар

Рет №	Жер учаскелерінің алаңы (гектар)	Салық ставкасы
1.	500-ге дейін	0,1%
2.	501-ден 1000-ға дейін қоса алғанда	500 гектардан бағалау құнының 0,1% + 500 гектардан асатын гектарлардың бағалау құнының 0,2%
3.	1000-нан 1500-ге дейін қоса алғанда	1000 гектардан бағалау құнының 0,2% + 1000 гектардан асатын гектарлардың бағалау құнының 0,3%
4.	1501-ден 3000-ға дейін қоса алғанда	1500 гектардан бағалау құнының 0,3% + 1500 гектардан асатын гектарлардың бағалау құнының 0,4%
5.	3000-нан жоғары	3000 гектардан бағалау құнының 0,4% + 3000 гектардан асатын гектарлардың бағалау құнының 0,5%
Ескерту: [1] дереккөзі негізінде автор құрастырған.		

Жайлаулар, табиғи шабындықтар және арнаулы салық режимі қолданылатын қызметте пайдаланылатын басқа да жер учаскелері бойынша бірыңғай жер салығын есептеу жер учаскелерінің жиынтық бағалау құнының 0,1 ставкасын қолдану арқылы жүргізіледі.

Шаруа немесе фермер қожалықтары жер пайдалану құқығындағы бірыңғай жер салығын жер учаскесін пайдаланудың нақты кезеңі үшін есептейді.

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 айқындалады.

Шаруа немесе фермер қожалықтары жер учаскесін басқа шаруа немесе фермер қожалығына жалға берген кезде тараптардың әрқайсысы бірыңғай жер салығын жер учаскесін пайдаланудың нақты кезеңі үшін есептейді.

Бірыңғай жер салығын төлеушілер әрбір қызметкер, сондай-ақ шаруа немесе фермер қожалығының басшысы мен кәметке толған мүшелері үшін республикалық бюджет туралы заңда белгіленген және әлеуметтік салықты есептеу жүргізілетін айдың бірінші күні қолданыста болған айлық есептік көрсеткіштің 20 процент ставкасы бойынша әлеуметтік салық сомасын ай сайын есептеп отырады.

Әлеуметтік аударымдар сомасы әлеуметтік салық сомасынан асып түскен кезде, әлеуметтік салықтың сомасы нөлге тең болады.

Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің жекелеген түрлерін, әлеуметтік аударымдарды төлеу және міндетті зейнетақы жарналарын аудару мерзімдері төмендегідей: әлеуметтік салықты және төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығын төлеу жер учаскелерінің орналасқан жері бойынша жүргізіледі.

Ауыл шаруашылық өнімдерін өндіруші заңды тұлғаларға арналған арнаулы салық режимі бойынша, шаруа қожалықтарына арналған арнаулы салық режимі бірыңғай жер салығын төлеу негізінде бюджетпен есеп айырысудың айрықша тәртібін көздейді. Ауыл шаруашылық өнімдерін өндіру шаруашылық өнімдерін ұқсату және сату жөніндегі қызметті қоспағанда, ауыл шаруашылық өнімдерін өндіру, өзі өндірген ауыл шаруашылық өнімдерін ұқсату және оны өткізу жөніндегі шаруа қожалықтары қызметіне қолданылады.

Ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруші заңды тұлғалар мен селолық тұтыну кооперативтері Салық кодексінде белгіленген арнаулы салық режимін немесе жалпыға бірдей белгіленген тәртіпті дербес таңдауға құқылы.

Ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруші заңды тұлғалар мен селолық тұтыну кооперативтері үшін арнаулы салық режимі корпорациялық табыс салығын, қосылған құн салығын, әлеуметтік салықты, жер салығын, жер учаскелерін пайдаланғаны үшін төлемдерді, мүлік салығын, көлік құралдары салығын есептеудің ерекше тәртібін көздейді.

Арнаулы салық режимі, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруші заңды тұлғалардың; жерді пайдалана отырып ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру, өзі өндірген осы өнімді қайта өңдеу және өткізу; толық кезеңді (төлді өсіруден бастап) мал шаруашылығы мен құс шаруашылығының (оның ішінде, асыл тұқымды), ара шаруашылығының өнімдерін өндіру, сондай-ақ өзі өндірген осы өнімдерді қайта өңдеу және өткізу жөніндегі қызметіне; селолық тұтыну кооперативтерінің; шаруа немесе фермер қожалықтары - осы кооперативтердің мүшелері (пайшылары) өндірген ауыл шаруашылығы өнімдерін өткізу; шаруа немесе фермер қожалықтары - осы кооперативтердің мүшелері (пайшылары) өндірген ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу және осы өнімдерді қайта өңдеу нәтижесінде алынған өнімдерді өткізу жөніндегі қызметіне қолданылады.

Арнаулы салық режимі салық төлеушілердің акцизделетін өнімді өндіру, қайта өңдеу және өткізу жөніндегі қызметіне қолданылмайды.

Салық төлеушілер осы арнаулы салық режимі қолданылмайтын қызмет түрлерін жүзеге асырған кезде, кірістер мен шығыстардың, мүліктің есеп-қисабын бөлек жүргізуге және осы Кодексте белгіленген тәртіппен аталған қызмет түрлері бойынша тиісті салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді есептеуді және төлеуді жүргізуге міндетті.

Корпорациялық табыс салығын, қосылған құн салығын, әлеуметтік салықты, жер салығын, жер учаскелерін пайдаланғаны үшін төлемақыны, мүлік салығын, көлік құралдары салығын есептеуге арналған салық кезеңі салық кодексіне сәйкес айқындалады. Қолдану шарттары: салық төлеуші арнаулы салық режимін қолдану үшін орналасқан жері бойынша салық органына салық өтінішін табыс етеді. Аталған мерзімде салықтық өтінішті табыс етпеуі, салық төлеушінің бюджетпен есеп айырысуды жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен жүзеге асыруға келісімі болып есептеледі.

Ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруші заңды тұлғалар салықтық өтінішпен бір мезгілде нотариат куәландырған немесе селолық (кенттік) атқарушы органдар куәландырған жер учаскелеріне құқық белгілеу, сәйкестендіру құжаттарының көшірмелерін табыс етіледі.

Осы арнаулы салық режимі қолданылмайтын қызмет түрлерін жүзеге асыратын ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруші заңды тұлғалар ағымдағы күнтізбелік жылдың 1 қаңтарынан кейін жер учаскесіне құқық туындаған жағдайда арнаулы салық режимін қолдану құқығына салықтық өтінішті салық органына осы жер учаскесінің орналасқан жері бойынша тіркеу есебіне қойылған кезден бастап күнтізбелік отыз күн ішінде табыс етеді.

Жекелеген салық түрлерін және жер учаскелерін пайдаланғаны үшін төлемақыны есептеу ерекшеліктері, жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен есептелген корпорациялық табыс салығының, қосылған құн салығының, әлеуметтік салықтың, жер салығының, жер учаскелерін пайдаланғаны үшін төлемақының, мүлік салығының, көлік құралдары салығының сомалары 70 процентке азайтылуға жеңілдіктермен азайтып төлейді [3].

Көзделген корпорациялық табыс салығының сомасын азайту Салық кодексіне сәйкес айқындалатын корпорациялық табыс салығы бойынша аванстық төлемдердің сомаларын есептеу кезінде де қолданылады. Көрсетілген салықтар мен жер учаскелерін пайдаланғаны үшін төлемақыны төлеу және олар бойынша салық есептілігін табыс ету жалпыға бірдей белгіленген тәртіппен жүргізіледі.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Қазақстан Республикасының Кодексі. Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі). (2011.24.01. берілген өзгерістер мен толықтыруларымен [Электрондық ресурсы] // www.zan.zhastar.kz/files/Nalogovnikodexkz.doc
- 2 Құланбай Ә. Н. Шағын бизнес иелері текке шырылдамайды // Егемен Қазақстан. - 2010. - №12. - 3-4 б.
- 3 Құлтыбаев С., Ынтықбаева С.Ж., Мельников В. Д. Қаржы: оқулық. - Алматы: ЖШС РПБК «Дәуір», 2011. - 784 б.

Резюме

В этой статье рассматривается механизм функционирования специальных налоговых режимов в Казахстане, а также влияние специальных налоговых режимов на малый и средний бизнес.

Summary

Thus article discusses the mechanism of functioning of special tax regimes in Kazakhstan, as well as the influence of special tax regimes for small and medium businesses.

ОӘЖ 338

АБИТОВА А.К.,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

«Бухгалтерлік есеп» кафедрасының аға оқытушысы

КӨТЕРМЕ ЖӘНЕ БӨЛШЕК ТАУАРЛАРДЫ САТУДЫҢ ЕСЕБІ ЖӘНЕ ТАУАР АЙНАЛЫМЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аннотация

Сауда саласы кез келген өндірістік тізбектің түпкілікті буыны болып табылады. Тауарлар нарығы - бұл сатып алушының (сатушының) мүлкіне байланысты анықталатын тауарлардың айналыс сферасы. Тауарайналымы - бұл тауар айналысы, олардың өндірушіден тұтынушыға жылжыту үрдісі. Көтерме сауда - тауар айналысының алғашқы сатысы; өндіруші кәсіпорындардың тау-

арларды, өндіріс құралдарын, ірі топтамалармен сатуын қамтитын ішкі сауданың құрамдас бөлігі; тікелей өндірісте тұтынатын немесе бөлшек саудаға түсіретін тауарлардың ірі топтамаларымен сауда жасау. Бөлшек сауда - түпкі тұтынушының жеке қолдануы үшін тауарды сату мен қызмет көрсету жөніндегі іс-әрекет. Бөлшек сауда өнімді тұтынушыға жеткізу процесін аяқтайды.

Негізгі сөздер: сауда, тауарлар нарығы, тауар айналымы, көтерме сауда, бөлшек сауда, шағын көтерме, ассортимент, тұтынушылар.

Қазақстан Республикасында сауданы дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасы Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы №958 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының Үдемелі индустриялық-инновациялық дамуының 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын іске асыру шеңберінде, Қазақстан Республикасының сауда саласын орнықты дамыту мен оның бәсекеге қабілеттігін жоғарылату үшін жүйелік және институционалдық негізін жасау мақсатында әзірленген.

Сауда саласы кез келген өндірістік тізбектің түпкілікті буыны болып табылады. Сауда инфрақұрылымының ауқымы мен сан алуандығына, сондай-ақ олардың даму деңгейіне олар арқылы республикада өндірілетін және оның аумағына әкелінетін тауарлар өз тұтынушысына жететін оның тиімділігі, көлемі мен жылдамдығы байланысты болады. Осылайша саланы сапалы дамытуды ынталандыра отырып, мемлекет әр түрлі салалардың тауарларын жылжыту үшін қажетті жағдайлар жасауға ықпал ететін болады.

Тауарлар нарығы - бұл сатып алушының (сатушының) мүлігіне байланысты анықталатын тауарлардың айналыс сферасы.

Тауар айналымы - бұл тауар айналысы, олардың өндірушіден тұтынушыға жылжыту үрдісі

Көтерме сауда - тауар айналысының алғашқы сатысы; өндіруші кәсіпорындардың тауарларды, өндіріс құралдарын, ірі топтамалармен сатуын қамтитын ішкі сауданың құрамдас бөлігі; тікелей өндірісте тұтынатын немесе бөлшек саудаға түсіретін тауарлардың ірі топтамаларымен сауда жасау; тауардың өндірушілерден бөлшек сауда орындарына немесе өндіріс құрал-жабдықтары бөлігінде өнімнің тұтынушы кәсіпорындарға жетуі. Көтерме саудаға ауыл шаруашылық өнімдері мен шикізатын сатып алу да жатады. Ол өндіріс құрал-жабдықтарымен және тұтыну заттарымен Көтерме сауда жасау түрлеріне бөлінеді.

Көтерме сауда - бұл бір фирманың екіншісіне тауарлардың ірі партиясын сатуы. Сауда және өнеркәсіп кәсіпкерлері мен сауда-коммерциялықтардың арасында, сондай-ақ мемлекеттік ұйымдарымен жүргізіледі. Әдетте бұл дәстүрлі көтерме сауда орталықтарында жүзеге асады: арнайы көтерме нарығында, жәрмеңке, аукцион және тауар биржаларында. АҚШ-да 420 мыңға жуық көтерме сауда орталықтары бар және олар жалпы көлемі екі триллион доллардан астам сауда көлемін жүргізеді.

Көтерме қызметті ұйымдастырудың жалпы үш категориясы бар: өндірушілердің көтерме қызметі; өз бетінше іс-әрекеттегі коммерциялық ұйымдардың көтерме қызметі; өз бетінше іс-әрекеттегі коммерциялық ұйымдардың көтерме қызметі; агент пен брокерлер арқылы көтерме қызмет.

Көтерме сауда - бұл тұтынушыға тікелей көтерме саудагерлердің тауарды саудагерлердің тауарды сатуы [1].

Бөлшек сауда - түпкі тұтынушының жеке қолдануы үшін тауарды сату мен қызмет көрсету жөніндегі іс-әрекет. Бөлшек сауда өнімді тұтынушыға жеткізу процесін аяқтайды. Ол үшін арнайы сауда орындарының болуы қажет. Бірақ дүкендердің болуы бөлшек сауда үшін міндетті түрдегі шарт емес, өйткені тауарды пошта, телефон, интернет және тағы басқалары арқылы да өткізуге болады. Бөлшек сауданың тарихы 20-жылдары өндіріс шығарған барлық заттарды табуға болатын жалпы дүкендерден басталған. Кейінірек арнайы дүкендер мен супермаркеттер және күнделікті сұраныс дүкендері пайда болды. Соңғы жылдары бөлшек сауданың жаңа түрлері, өнімді даналап сататын автоматтар, телефон және теледидар арқылы сату пайда бола бастады. Бөлшек сауданың сан алуан цикілділігін «бөлшек сауда дөңгелегі» деп атайды.

Бөлшек сауданың қызметтері оның мақсаттарымен анықталады:

1. Тауарды сатып алу мен оның ассортиментін қалыптастыру;

2. Тұтынушылардың сұранысын, талғамын, қалауын зерттеу;
3. Өндірушіні оның өніміне деген сұраныс барысы туралы ақпаратпен қамтамасыз ету;
4. Тұтынушыларға тауардың сапасы мен ерекшеліктері туралы ақпарат беру;

5. Қызмет көрсету. Кәсіптік түрде сатып алу туралы шешім қабылдануына әсер етеді. Техникалық заттарды сатудағы және оны сатып алғаннан кейінгі қызмет көрсетудің маңызы жоғарылайды.

Бөлшек тауар айналымының құрамына кіретіндер:

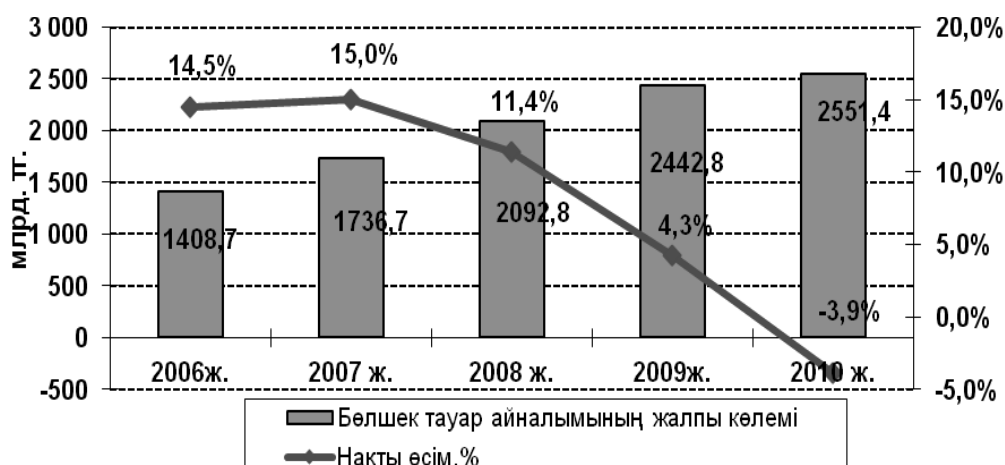
- Қолма-қол ақшаға немесе қолма-қолсыз аударымдар бойынша халыққа тауар сату
- Төлем уақытын ұзартып несиеге тауар сату
- Тауар құнына кірмейтін сату бағасы бар орауыштың құны
- Үлгілер бойынша ұзақ пайдаланылатын тауарларды сату
- Бос ыдыстарды сату

Бөлшек сауда оралымы дегеніміз тұтыну бұйымдарының халыққа олардың ағымдағы және алдағы ақшалай табыстарына қолма-қол есеп айырысу арқылы айырбастау және несиеге беру көлемі. Осылайша бөлшек сауда оралымының негізгі экономикалық мазмұнын қорытындылауға болады.

Сауда мекемелері мен кәсіпорындарының қаржы шаруашылық қызметтерінің негізгі көлемді көрсеткіші болып тауар оралымы есептеледі, ол белгілі мерзімде сатылған тауарлардың көлемін көрсетеді.

Бөлшек сауда оралымына тауарларды халыққа сатудан басқа, бөлшек сауда кәсіпорындарынан шағын көтерме түрінде жекелеген заңды тұлғаларға (ауруханаларға, балалар мекемелеріне, демалыс ұйымдары мен санаторийлерге, мүгедектер мен қарттар үйіне, т.б.) өздері қызмет көрсететін халықтардың контингентін тамақтандыруды ұйымдастыру үшін қолма-қол ақшасыз есеп айырысу бойынша сатылған азық-түлік тауарларының және олардың күнделікті шаруашылық қажеттілігіне жұмсалған азықтүлік емес тауарлар сомалары кіреді. Бұл тауар оралымы тағы да көтерме сауда деп аталады [2].

2010 жылы бөлшек тауар айналымы көлемі алдағы жылдармен салыстырғанда 4,5%-ға (ағымдағы бағамен) өскені байқалды. Егер 2006 жылы бөлшек тауар айналымының жалпы көлемі 1408,7 млрд. теңге болса, ал 2010 жылы оның көлемі 2 551,4 млрд теңге болды, яғни 1142, 7 млрд теңгеге немесе 81,1%-ға ұлғайған.



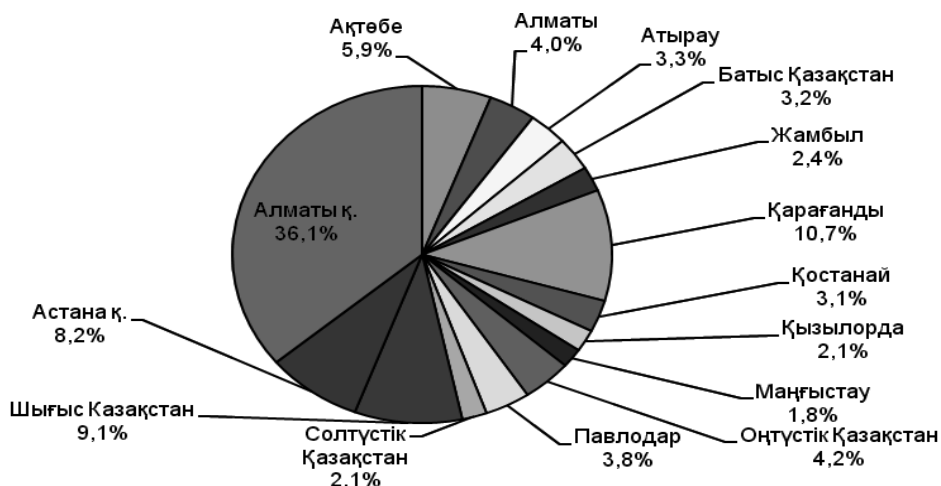
Сурет 1 – Қазақстанның бөлшек тауар айналымы

2010 жылы 2006 жылмен салыстырғанда бөлшек тауар айналымының көлемінің 10,6%-ға төмендегенін атап кету керек. Мұның негізгі себептері Алматы қаласында (-15,4%-ға), Астанада (-10%-ға), СҚО (-5,6%-ға), сондай-ақ Жамбыл облысында (-4,1%-ға), БҚО (-2,6%-ға) және ОҚО (-2,2%-ға) төмендегені болып табылады.

Өңірлік бөліністе 2006 жылы бөлшек сауда көлемінің негізгі үлесі Алматы қаласына тиесілі болып, ол 47,8%-ды құрады, екінші орында - Астана қаласы - 10,4%.

2010 жылы 2006 жылмен салыстырғанда елдің бөлшек саудасында 36,1% үлеспен Алматы қаласы көшбасы болды, бұл 11,7%-ға азайғанын көрсетті. Екінші орында Қарағанды облысы - 10,7%, бұл 2006 жылмен салыстырғанда 4,3%-ға көп [3].

Тұтастай алғанда 2010 жылы қалған облыстар бойынша бөлшек сауда көлемінің өскені байқалады.

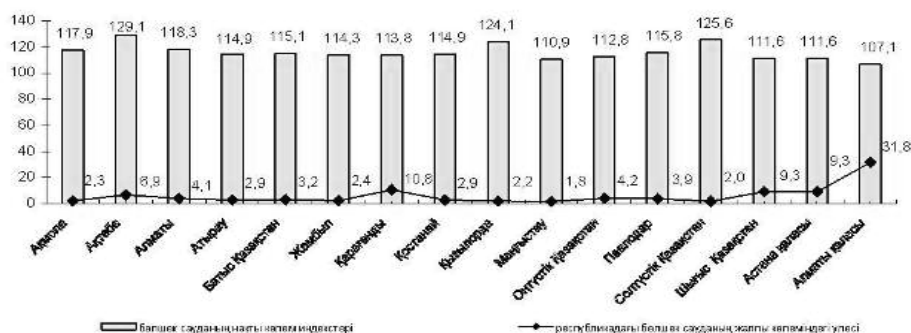


Сурет 2 – 2010 жылғы бөлшек тауар айналымының құрылымы

2006-2010 жылдары бөлшек саудадан салық түсімдері орташа есеппен 6 096,5 млн теңгеге (22,4%) өсу үрдісі байқалды. Мәселен, 2010 жылы автомобиль саудасынан түскен салық түсімдері 2009 жылмен салыстырғанда шамамен екі есеге 14 171 млн теңгеге, яғни 46,6%-ға азайған.

2011 жылғы қаңтар-тамызда Қазақстан Республикасындағы бөлшек сауданың жағдайы туралы 2011 жылғы қаңтар-тамызда бөлшек сауда көлемі өткен жылғы тиісті кезеңмен салыстырғанда 13%-ға жоғарылап 2 245,4 млрд теңгеге жетті. Ағымдағы жылғы тамызда 2010 жылғы тамызбен салыстырғанда тауарларды бөлшек саудада өткізу көлемі 16,2%-ға жоғарылады. 2011 жылы қаңтар-тамызда сауда кәсіпорындары арқылы тауарларды өткізу көлемі 2010 жылғы қаңтар-тамызға қарағанда 1 180,4 млрд теңгеге жетті немесе 7,5%-ға артық. 2011 жылғы қаңтар-тамызда базарлармен және жеке кәсіпкерлермен сауда көлемі өткен жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 19,7%-ға жоғарылады, аталған өткізу арнасының үлесі бөлшек сауданың жалпы көлемінде 47,4%-ды құрады. Бөлшек сауда құрылымында азық-түлік емес тауарлар басым (бөлшек сауданың жалпы көлеміне 64,1%). Азық-түлік емес тауарлардың бөлшек саудада өткізілуі өткен жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 12%-ға, азық-түлік тауарлар - 15,2%-ға ұлғайды.

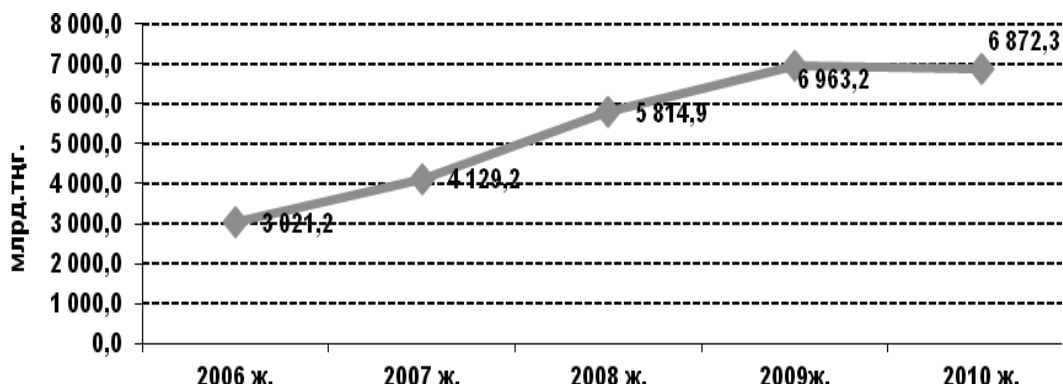
2011 жылғы қаңтар-тамыздағы облыстар бойынша бөлшек сауданың нақты көлем индексі пайызбен



Сурет 3 – Көтерме тауар айналымы

Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің деректеріне сәйкес 2010 жылы 2006 жылмен салыстырғанда көтерме тауар айналымы 127,5%-ға төмендеп, 6 872,3 млрд. теңгені құраған.

Қазақстандағы көтерме сауда тауар ағынының реттеуші функциясын орындамайды, бұл біріншіден оның өзара байланыстарының бұзылуына, екіншіден сауда кәсіпорындарында меншікті айналым құралдарының жеткілікті көлемінің жоқтығына байланысты болып отыр. Оған қоса көтерме саудада соңғы жылдары дара кәсіпкерлер тұлғасында, атап айтқанда жеміс-көкөніс өнімін көтере жеткізу саласындағы сауда қызметі субъектілерінің саны ұлғайды.



Сурет 4 – Көтерме тауар айналымының көлемі

Ұйымдаспаған көтерме делдалдары бөлшек сауда кәсіпорындарына тауарларды жеткізудің әртүрлі шарттарын (төлемді кейінге қалдыру, ұсақ партиялар, жеткізуді жеделдету т.б.) ұсыну мүмкіндігі болғанымен, көтерме сауданы бөлшектеу шаруашылық байланыстардың айтарлықтай күрделенуіне әкелді. Мұның бәрі көтерме сауда инфрақұрылымын дамыту қажеттігін көрсетеді.

2010 жылы көтерме саудада сату бағаларының 10,8%-ға жоғарылауы тіркелген, өткен жылдарда олардың өсу қарқынының баяулауы байқалды: 2008 жылы - 7,8%, 2009 жылы - 3,1%. 2010 жылы отандық өндірушілердің тауарлары 15,1%, ТМД елдерінің - 6,5%, ТМД елдерінен басқаларының - 2,5%-ға қымбаттады. Көтерме саудада сату бағаларының жоғарылауына негізгі үлесті аралық тұтыну өнімдері (52%) және тұтыну тауарлары (41%) қосты. 2010 жылы аралық тұтыну өніміне баға индексі 115,7% (2009ж. - 96,2%), тұтыну тауарларына - 106,4% (2009ж. - 110,3%), өндіріс құралдарына - 101,9%-ды (2009ж. - 110,7%) құрады [3].

Ішкі нарықта баға ахуалы көбінесе сыртқы саудадағы конъюнктурамен мұнайға, металдарға және астыққа белгіленді. Өткен жылы бағаның едәуір өсуі астық, тұқым және малдарға арналған жемге - 43,9% (2008ж. - 7,2%-ға жоғарылауы, 2009ж. - 17,2%-ға төмендеуі), қалдықтар мен сынықтарға - 26,7% (2008ж. - 2,7%-ға жоғарылауы, 2009ж. 4,9%-ға төмендеуі), қатты, сұйық және газ тәрізді отындарға - 7,9%, (2009ж. - 0,8%, 2008ж. - 9,8%), металл және металл кендеріне - 4%-ға (сәйкесінше 1% және 11,1%-ға) тіркелді. 2010 жылы бағаның айтарлықтай өсуі сұйытылған пропан мен бутанға - 44,3%-ға (2009ж. -12,7%, 2008ж. - 10,6%) белгіленді. Осы уақытта мазут - 15,8% (2009ж. - 6,9%, 2008ж. - 30,2%), қатты отын - 6,3% (сәйкесінше 2,6% және 63,2%), дизель отыны - 5,9% (2% және 7,5%), мұнай - 5,5% (2009ж. - 36,2%-ға арзандады, 2008ж. баға өзгерген жок), бензин - 4,4%-ға (2009ж. - 0,4%-ға қымбаттады, 2008ж. - 1,5%-ға арзандады) қымбаттады [3].

2010 жылы тұтыну тауарлары тобының ішінен баға азық-түлік тауарларына - 7,8% (2009ж. - 7,4%, 2008ж. - 8,6%), азық-түлік емес тауарларға - 4,6%-ға (сәйкесінше 13,9% және 6,4%) жоғарылады. Қазақстан өндірушілерінің тұтыну тауарларының бағасы - 9,2%, ТМД елдерінің - 7,5%, ТМД елдерінен басқаларының - 2,6%-ға өсті. Өткен жылы сүт өнімдері, жұмыртқа, майлар мен тоң майлар - 12,5%-ға (2008ж. - 7,1%-ға қымбаттады, 2009ж. - 1,9%-ға арзандады) қымбаттады. Қант, шоколад, қанттан жасалған кондитерлік өнімдерге баға 8,6%-ға (2009ж. - 15,2%, 2008ж. - 12,6%) жоғарылады. Бағаның жағымды серпіні кофе, шай, какао және дәмдеуіштерге қалыптасты. 2010 жылда шай 4,4% (2009ж.

- 28,6%, 2008ж. - 5,8%), какао -2,8% (сәйкесінше 2,6% және 1,1%), кофе - 2,7%-ға (5,1% және 6,8%) қымбаттады. Сусындарға баға 3,2%-ға (2009ж. - 5%, 2008ж. - 4,7%) жоғарылады. Олардың ішінде алкогольді ішімдіктер 3,7% (2009ж. - 4,9%, 2008ж. - 3,6%), алкогольсіз - 2,3%-ға (сәйкесінше 5,2% және 6,9%) қымбаттады [3].

Тауарды бағалау есептік бағаны таңдау болып табылады, яғни бағаның көмегімен тауар кірістеледі және есептен шығарылады. Бұл ретте сату бағасы да, сатып алу бағасы да пайдаланылуы мүмкін. Есептік бағаны таңдау шаруашылық жүргізуші субъектінің есептік саясатында тіркеледі, ол шаруашылық жүргізуші субъектінің бірыңғай тауарларына катысты үйлестірілуі керек.

Сауда айналымы - бұл ел дамуының маңызды әлеуметтік-экономикалық көрсеткіші. Оның көлемі бір жағынан, халық тұтынатын бұйымдар өндірісінің ауқымын сипаттайды. Ал екінші жағынан, халық тұтынатын өнімдердің көлемін және сонымен халықтың материалдық әл-ауқатын және мәдениеттілік деңгейін көрсетеді. Тауарларды сату тұтынатын бұйымдарға деген халықтың жеке қажеттілігін қанағаттандырудың негізін құрайды, халыққа барлық материалдық игіліктің 80% шамасындай бөлшек тауар айналымы арқылы келеді [2].

Ішкі сауда Қазақстан халқының өмір сүру деңгейін жоғарылатуда үлкен рөл атқарады. Оның дамуы халықтың табысы мен сұраныстың төлем қабілетінің өсіміне сәйкес келетін жоғары және орнықты қарқынмен сипатталады. Сауда мен қоғамдық тамақтандыру саласында елдің еңбекке қабілетті халқының 14,4%-ы жұмыс істейді. Саудада жұмыс істейтіндер көрсеткішінің экономикада жұмыс істейтін жалпы халықтың 10%-дан астамы Америка Құрама Штаттарында, Канадада, Ұлыбританияда, Францияда бар.

Қазіргі күні ішкі сауда саласы экономиканың аса маңызды салаларының бірі және соны серпінмен, әрі екпінмен даму үстінде. Жыл сайын Қазақстан Республикасында жаңа сауда кәсіпорындары: кадамдық кол-жетімді дүкендерден бастап, аса қазіргі заманғы сауда орталықтары мен гипермаркеттер пайда болып жатыр. Тауарлардың ассортименттері үнемі ұлғайып, сауда мекемелерінің түрі өзгеруде, қызметтер сапасы мен қызмет көрсету деңгейі жоғарылауда. Мұны Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің 2008-2010 жылдарға арналған деректері растайды, онда жұмыс-бастылықтың негізгі үлесін ауыл шаруашылығы мен сауда құрайды. Мәселен, 2009 жылы саудада жұмыс істейтіндер үлесі 1 070,9 мың адам болса, ал 2010 жылы бұл көрсеткіш 1670,6 мың адамды құрады.

Сауда айналымының айқын түрде өсуі елдің ақша айналымын нығайтады. Өйткені елдегі айналымдағы ақшалардың негізгі бөлігін бөлшек сауда кәсіпорындарынан тауарлар сатып алуға жұмсалған халықтың ақшалай табыстары құрайды және осы жүйе арқылы олар банктің кассасына қайта оралады. Бұл өз кезегінде уақытмен еңбекақы, зейнетақы, жәрдемақы, оқуақы төлеуге және басқа да ақшалай операциялар жүргізуге мүмкіндік береді. Тауарлар мен ақшалай айналымдарының тиімді жүйесі үшін бір жағынан, саудаға түсетін тұтыну бұйымдарының көлемі мен құрылымдық құрамы арасында, екінші жағынан, сатып алу қорлары мен халық сұранысының құрылымы арасында дұрыс ара-қатынас болу керек.

Сондықтан сауданы дамытудың қолданылатын құралдары тиімді түрде қолданылуы, халықаралық сауда ережелерін сақтауға және Қазақстанның мүдделерін әділетсіз саудадан қорғауға қатаң кепілдік беруі тиіс. Республиканың сауда саясаты бәсекелестік басымдығы бар нарықтарға қазақстандық тауарлар мен қызметтердің енуі үшін жол ашуға ұмтылуы тиіс.

Осыған байланысты Қазақстанның ішкі және сыртқы сауда инфрақұрылымы қазіргі заманғы өркениетті сауда талаптарына жауап беріп, ең аз транзакциялық шығындармен тауар қозғалысының тиімді үдерісіне ықпал етуі үшін оны қайта құру қажеттігі пісіп жетілді. Бұл үшін, ең бастысы Қазақстан Республикасының сауда саясатын дамыту үшін жүйелік және институционалдық негіз құру қажет, бұл Сауданы дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасын тиімді іске асырған жағдайда ғана мүмкін болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Толпаков Ж.С. Бухгалтерлік есеп: оқулық. - Қарағанды, 2009. - 306 б.
- 2 Соснаускане О.И. Бухгалтерский учет в торговле: учебное пособие. -Москва, 2007. - 210 с.
- 3 Официальный сайт Агентства статистики Республики Казахстан [Электронный ресурс] // <http://www.stat.kz/digital/torg/Pages/default.aspx>

Резюме

Отрасль торговли является ключевой основой любого производственного цикла. От масштаба инфраструктуры и разновидности торговли, а также от уровня их развития зависит объем, скорость и эффективность товара, производимого в республике. Таким образом, стимулируя качественное развитие отрасли, государство создает предпосылки для продвижения товаров разных отраслей.

Summary

Industry trade is a key foundation of any production cycle. The volume, speed and efficiency of the goods produced in the Republic depend on the scale of the infrastructure and the variety of the trade, as well as on the level of its development. Thus, stimulating the qualitative development of the industry of the state creates preconditions for the promotion of products of different industries.

УДК 64.053

МОЛДАШБАЕВА Л.П.,
университет «Мирас»,
г. Шымкент

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация

Управление предприятием представляет собой процесс координации и регулирования его деятельности для достижения поставленной цели. Любая служба и работник управления для выполнения своих функций нуждаются в информации. Управление начинается с получения и восприятия информации, оно включает принятие решения на основе информации и завершается контролем выполнения этого решения также на основе соответствующей информации.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управление, управление предприятием, менеджмент, принятие решений.

Управляющие могут получать информацию сами непосредственно от объекта управления, либо она поступает в обработанном виде от специальных информационных служб. Важнейшей является бухгалтерия. В настоящее время она – единственный поставщик документально обоснованной и системно обеспеченной экономической информации о фактическом наличии и использовании имущества и ресурсов организации, о хозяйственных процессах и результатах деятельности, о долговых обязательствах, расчетах и претензиях.

До последнего времени управленческие функции бухгалтерии ограничивались контролем за соблюдением законности совершения хозяйственных операций, установленных правил приема и отпуска товарно-материальных ценностей, правильным расходованием фонда заработной платы, за соблюдением штатной, финансовой и кассовой дисциплины, установленных правил и сроков проведения инвентаризации, взыскания дебиторской и погашения кредиторской задолженности, соблюдением платежной дисциплины, контролем за законностью списания недостач, потерь, просроченных долгов и т. п. [1].

Меняется целевое назначение бухгалтерского учета. С сохранением его значения как наиболее организованной части информационной системы, функционирующей на качественно новом техническом уровне, он во все большей степени должен становиться составной частью управляющей системы предприятия. К сожалению, этот процесс развивается медленно и явно отстаёт от темпов совершенствования технического оснащения учёта. В результате, несмотря на рост объёма учётной информации, вызванной увеличением её источников и потребителей, возрастание материальных и трудовых затрат на ведение учета, связанное с внедрением информационной системы, повышением оплаты труда всем категориям учетных работников, потребительская стоимость бухгалтерской информации, по существу, осталась без изменения.

Одна из основных причин такого положения – отсутствие на многих казахстанских предприятиях нового, соответствующего современным требованиям подхода к организации учета. Судя по зарубежному опыту в первую очередь речь должна идти о создании и функционировании системы управленческого учета.

Управленческий учет является логическим следствием развития бухгалтерского учета, его эволюции. Усложнение хозяйственных связей и механизм рыночных отношений, появление новых инструментов рынка, методов и средств управления производственно-хозяйственной деятельности вызвали необходимость дополнительной информации, обеспечивающей успешное функционирование предприятия в этих условиях. Существенные изменения произошли в технике, технологии и организации производства. Появилось больше разновидностей продукции, способов её изготовления, вариантов их сочетания. Затраты и во многом результаты деятельности сейчас определяются не столько индивидуальными усилиями, умением человека, а уровнем технического совершенства, экономичностью работы, производительностью используемых машин и оборудования. Количество вариантов решения возникающих проблем выросло, возросла и цена неправильного управленческого решения [2].

Очевидно, что для внутреннего (внутризаводского, внутрифабричного и т.п.) управления нужна новая система формирования информации для анализа, выбора и обоснования таких решений. Появилась необходимость в переориентации основной цели бухгалтерского учета на удовлетворение внутренних потребностей фирмы.

Бухгалтерский учет разделился на финансовый и управленческий, причем в финансовом учете постепенно обособляется и управленческая функция. В общем виде это можно представить в виде схемы.

Необходимость обособления данных управленческого учета в самостоятельную систему во многом связана с усилением требований к сохранению коммерческой тайны деятельности организации, обстоятельств, при которых принимаются те или иные решения. Показатели финансовой отчетности доступны если не для всех, то для многих. Это можно отнести и к финансовому учету, открытому для проверок налоговых органов, ревизоров общества или товарищества, аудиторов и т.п. Система формирования финансовой отчетности должна быть прозрачной, доступной для понимания компетентным пользователем. Иное дело – учет для управления, его данные – коммерческая тайна не только для внешних пользователей, но и для управленческого персонала самого предприятия, не имеющего прямого отношения к решению данной проблемы.

Наиболее существенные различия между финансовым и управленческим учетом сводятся к следующему.

- Финансовый учет предназначен для составления бухгалтерской отчетности установленной формы и содержания, в основном ориентированной на внешних пользователей. Цель управленческого учета – обеспечение менеджеров организации информацией, необходимой для решения внутренних задач управления фирмой.
- Финансовый учет охватывает все хозяйственные операции предприятия, но это – учет факта, прогнозные величины бухгалтерский учет не включает. Управленческий учет – это главным образом учет затрат и результатов, выявление отклонений от оптимального использования хозяйственных средств. Обе разновидности учета для управления включают расчетные ожидаемые, прогнозные плановые величины.
- Финансовый учет должен осуществляться в соответствии с нормативными документами Правительства РК и органов, которым предоставлено право регулировать бухгалтерский учет. За

нарушение методологии финансового учета предусмотрена ответственность по закону. Методология управленческого учета государственными органами и законодательством не регламентируется. Управленческий учет ведут по правилам, установленным самой организацией, учитывая специфику её деятельности, особенности решения тех или иных управленческих задач.

- Пользователями информации финансового учета и отчетности являются в основном собственники, кредиторы, инвесторы, налоговые органы, внебюджетные фонды, органы государственной власти, т.е. внешние потребители. Персонально их состав неизвестен предприятию и всем представляют одни и те же данные, содержащиеся в финансовой отчетности. Информация управленческого учета предназначена для руководителей предприятия (менеджеров) разного уровня полномочий и ответственности. Естественно, каждому из них необходим индивидуальный перечень учетных данных для управления, соответствующий его правам и обязанностям.
- Финансовый учет ведется в целом по предприятию, рассматривает его как единый хозяйственный комплекс. Затраты и результаты деятельности, расчеты с поставщиками и покупателями, налоги и другие обязательные платежи, резервы и целевые поступления учитывают в обобщенных по организации суммах, не подразделяя их по видам деятельности, структурным подразделениям и т.п. Управленческий учет ведется по секторам рынка, местам формирования затрат, центрам ответственности, причинам и виновникам отклонений и лишь при необходимости обобщается в целом по предприятию.
- Различны не только содержание, но и периодичность и сроки представления отчетности. В финансовом учете отчетность может быть составлена по итогу за месяц, квартал, год, время её представления – спустя несколько дней, недель, месяцев. В управленческом учете периодичность представления соответствующих данных – ежедневная, недельная, месячная. Часть отчетных данных формируется по мере потребности в них или к определенному, заранее установленному сроку.
- Информация финансового учета характеризует результат свершившихся фактов и хозяйственных операций за минувший период, отражает их по принципу «как это было». Данные управленческого учета ориентируются на решение «как это должно быть» и контроль исполнения принятого решения. Учет фактических величин для управленческого учета тоже важен, но в основном как база для принятия решений и анализа их эффективности. Поскольку управленческий учет не отменяет финансовый, он пользуется его информацией о фактических затратах и результатах деятельности, изменении стоимости активов и источников их формирования, долговых обязательствах и т. п.
- Разной может быть точность финансового и управленческого учета, исчисления показателей их отчетности. Данные финансового учета должны быть довольно точными, иначе внешние пользователи отнесутся с недоверием к содержанию бухгалтерской отчетности. В управленческом учете допустимы приблизительные оценки, вероятностные расчеты, ориентировочные показатели. Здесь точность может не играть решающей роли, а первостепенное значение приобретает быстрота получения информации для управления, её многовариантность, удобство пользования [3].

В конечном счете, управленческий учет в отличие от финансового – учет не фактической величины имущества, затрат и доходов, состояния расчетов и обязательств, а учет факторов, обстоятельств и условий, влияющих на производственно-хозяйственную и финансовую деятельность организации. Его цель – дать информацию для принятия решений по управлению экономикой предприятия и проверить эффективность выполнения принятых решений.

Организационная деятельность промышленных предприятий является необходимым процессом, обеспечивающим функционирование всего предприятия в соответствии с его целями и задачами. Управленческий учёт организационной деятельности в качестве своей основной задачи ставит обеспечение информацией служб, отделов и производственных подразделений, сформированной и обработанной в соответствии с целевыми установками. Кроме того, управленческий учёт готовит оценочную

и контрольную информацию о хозяйственной деятельности конкретных центров возникновения затрат, ответственности и рентабельности.

Система организации управленческого учёта определяется организационной и производственной структурой предприятия, построением внутреннего экономического механизма хозяйствования. Особенности каждого предприятия влияют на построение системы организации учёта. Между тем имеют место и общие принципы: удовлетворение потребностей управленцев разных уровней управления (нулевой, первый, последующие) в необходимой для принятия решений информации; обоснованность по отношению к каждому структурному подразделению состава и величины доходов и расходов; обобщение информации по центрам возникновения затрат, ответственности и рентабельности; контроль за объемом производства, собственными затратами и прибылью каждого подразделения на основе исполнения планов и смет.

Основными критериями в построении моделей управленческого учёта служат цели управления, система оценки и контроля за издержками, уровень специализации подразделений и величина их затрат. Этим критериям отвечает постановка учёта по местам возникновения затрат, центрам ответственности за возникающие затраты, центрам рентабельности производства отдельно взятого продукта.

В целом управленческий учёт, создавая коммуникационную сеть управления, своей составной частью имеет систему контроля. Общая система контроля – это коммуникационная сеть, с помощью которой обеспечивается соответствие решений, принятых на предприятии, с реализацией их на практике, и основа правильных действий в будущем. Процедуры контроля: стратегическое планирование, организационная стратегия, регулирование, выбор вариантов, формы поведения. Виды контроля: ежедневный, целевой текущий. Одним из основных инструментов системы контроля является внутренняя отчетность и система её показателей. Различие выполняемых функций отдельными подразделениями определяет состав и содержание информации внутренней отчетности. Типы внутренней отчетности: информационная, об экономических результатах, результативная отчетность о персональной деятельности [4].

Обеспечение проблем формирования показателей внутренней отчетности требует непосредственного участия управленцев и всего трудового коллектива в разработке системы оценочных показателей. Это необходимое условие для понимания всем коллективом принимаемых администрацией решений и путей их реализации, предотвращения объективного негативного воздействия системы контроля на мотивацию лиц, участвующих в деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Вейсман М.И. Теория бухгалтерского учета и основы бухгалтерского учета в отраслях народного хозяйства. – М.: Госстатиздат, 1992. – 236 с.
- 2 Ержанов М.С., Ержанова С.М. Учетная политика на казахстанских предприятиях (практический аспект). – Алматы: ЮНИТИ, 1997. – 324 с.
- 3 Радостовец В.К. Финансовый и управленческий учет на предприятии. – Алматы: НАК Центраудит, 1997. – 189 с.
- 4 Радостовец В.К. Теория и отраслевые особенности. – Алматы: НАК Центраудит, 2000. – 285 с.

Түйін

Елімізде нарықтық қатынас жылдан-жылға дамып келеді. Нарықтық экономиканы әрі қарай жетілдіру мен дамыту, экономикалық қатынасқа түсуші жақтарды ақпараттар жүйесімен қамтамасыз ету, жан-жақты талдау жүргізу, экономикалық тиімді шешім қабылдау үрдісінде бухгалтерлік есептің атқаратын рөлі зор. Бүгінгі таңда ел экономикасының нарықтық жолға көшуіне байланысты жаңа кәсіпкерлік қызметтердің пайда бола бастауына сәйкес бухгалтерлік есептің маңызы мен рөлі арта түсуде. Осыған орай бухгалтерлік есептің мазмұны мен құрылымына өзгерістер енгізілді.

Summary

Of managers can obtain information directly from the object or control is in processed forms of specialized information services. Most important is bookkeeping. Currently, she is the only supplier of documented and systematically secure economic information on the actual availability and use of the Organization's assets and resources, on business processes and performance, debt, calculations and claims.

УДК 339.7

ДОН Н.В.,
старший менеджер
департамента разработки и
продвижения розничных продуктов
АО «BankRBK»

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С РЫНКОМ ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ (ДЕРИВАТИВОВ)

Аннотация

Автор затрагивает актуальный на сегодняшний день вопрос роли мирового рынка деривативов в формировании предпосылок мирового финансового кризиса. В статье раскрывается ряд негативных тенденций, присущих рынку производных финансовых инструментов, оказавших, на взгляд автора, прямое влияние на характер последних мировых кризисных явлений, а также описывается схема влияния данных тенденций на экономику Казахстана.

Ключевые слова: деривативы, рынок производных финансовых инструментов, мировой финансовый кризис.

Оформившись в отдельный биржевой сектор лишь пару десятилетий назад, рынок деривативов приобрел поистине колоссальные объемы. Так, по мнению ряда экспертов, стоимость рынка деривативов в десять раз превышает стоимость всех акций и облигаций на планете вместе взятых [1]. Причины столь бурного развития – наличие на рынке деривативов огромного количества возможностей для широкого круга инвесторов.

Ведь отличительная особенность деривативов в том, что их количество не обязательно совпадает с количеством базового инструмента. Эмитенты базового актива обычно не имеют никакого отношения к выпуску деривативов.

Однако сегодня все чаще в средствах массовой информации встречается упоминание прямой связи мирового финансового кризиса и «чрезмерного» развития рынка деривативов. Действительно, если мы проследим историю возникновения последнего кризиса в США, то сможем заметить, что первопричинами является не кризис системы кредитования или банковской структуры в целом, а целый комплекс сложных производных инвестиционных инструментов, многие из которых в пору кризиса середины девяностых годов просто не было. К числу изобретений начала тысячелетия можно отнести свопы на дефолты по кредитам, облигации, обеспеченные долговыми обязательствами и структурные инвестиционные инструменты (табл. 1). Изначально, деривативы появились именно как страховой инструмент, но на данный момент все очевиднее наблюдается тенденция преобладания именно спекуляций на рынке деривативов [2].

Таблица 1 – Структура мирового рынка деривативов 2009-2011 гг.

Количество позиций

Инструменты	Выставленные позиции по номинальной стоимости		
	2009	2010	2011
Биржевой торговли	36739.7	46592.1	59407.0
В том числе:			
процентные фьючерсы	13123.7	181643	20449.6
процентные опционы	20793.8	24604.1	34328.6
валютные фьючерсы	80.1	1043	873

Продолжение таблицы

валютные опционы	37.9	60,7	60.0
фьючерсы индексов акций	5013	6343	712.4
опционы индексов акций	2202,3	3023,9	3768.9
Внебиржевая торговля	143088.0	181132.0	-

Деривативы, по сути своей, имеют две функции использования: для хеджирования, т.е. страхования рисков и получения прибыли путем спекуляций.

Как мы видим, темпы роста спекулятивных операций намного превышают объем сделок по страхованию.

Причем сделки, заключаемые вне официальных рынков и не учитываемые в официальных балансах банков и других финансовых институтов, составляет 600 трлн. долл., с индексом среднегодового роста приблизительно 25%. Объем всего мирового ВВП – около 50 трлн долл., а объем только зарегистрированных на межбанковском рынке деривативов – 500 трлн долл.

В основе большинства деривативов лежат сложные математические модели, а не реальные денежные средства, ценные бумаги, сырье и так далее. Глобальная экономика была перекачена деривативами, которые невозможно отличить от реальных денег в публичных отчетах банков о состоянии их баланса (табл. 2).

Таблица 2 – Региональная структура биржевого рынка деривативов*

Количество сделок

Регион	2010	2011	Прирост
Азия	6 206 896 074	8 865 036 759	42,8%
Северная Америка	6 353 460 256	7 169 690 209	12,8%
Европа	3 838 022 268	4 418 537 986	15,1%
Латинская Америка	1 020 820 724	1 526 946 057	49,6%
Другие	325 404 696	315 036 438	-3,2%
Итого	17 744 604 018	22 295 247 449	25,6%

Конечно, причин наступления кризиса множество, и локально на общемировые тенденции были наложены особенности национальной экономики по принципу «где тонко, там и рвется». Однако, с точки зрения финансового менеджмента можно выделить ряд существенных негативных факторов, таких как:

1. Преобладание роста деривативов над ростом базисных активов

В частности, отдельно стоит упомянуть кредитные дефолтные свопы (CDS), которые я бы отнес к наиболее рисковому производным финансовым инструментам. Дело в том, что данный инструмент крайне чувствителен к колебаниям рынка – при неблагоприятной рыночной конъюнктуре риски неплатежа по кредитам резко возрастают, а страховые платежи остаются прежними и не покрывают их. Если ухудшение носит продолжительный характер, и риск наступает, страхователи начинают терпеть убытки, а учитывая, что ими является лишь ограниченный круг компаний, являющихся системообразующими для экономики страны, следовательно, последствия рыночных колебаний по цепочке приводят к неминуемому ухудшению состояния всего финансового рынка, а затем и всей финансовой системы [3].

Однако рейтинговые агентства раз за разом присваивали основным страховым компаниям наивысший рейтинг надежности и, как следствие, этот же рейтинг получали акции, дополнительный выпуск которых хеджировался через деривативы. Несмотря на то, что надежность данных организаций фактически была снижена, это снижение никоим образом не отразилось на их рейтингах, что позволяет сделать вывод о наличии следующей системной проблемы:

2. Высокий уровень коррупции и жесткое лобби интересов крупного капитала в правящих кругах

Приведу один только красноречивый факт: губернатор штата Нью-Йорк, Элиот Спитцер, потребовавший увеличить капитал страховщиков, чтобы сохранить за ними рейтинг AAA, в срочном порядке получил отставку при помощи удачного публичного скандала.

Конечно, ведь снижение рейтинга страховых компаний автоматически повлекло бы снижение рейтинга акций. Снижение рейтинга акций сказалось бы на их ликвидности, ведь некоторые инвестиционные предприятия, например, пенсионные фонды не стали бы приобретать их в силу законодательно-процессуальных особенностей, бытующих в США, что в свою очередь повлекло бы за собой массовую торговую деятельность хеджированных акций и снижение их в таких масштабах, что это отразилось бы на финансовом положении многих крупных финансистов.

3. Сложность ценообразования деривативов

Несмотря на то, что влияние деривативов на сценарий последнего финансового кризиса очевидно, процесс формирования производных инструментов по сей день идет по пути усложнения, и создаются предпосылки для формирования «серого рынка», где интересы крупного капитала нескольких его участников перевешивают риск глобального дефолта.

4. Отсутствие четкой программы государственного регулирования

Последние события доказали полное отсутствие системы объективной оценки стоимости задолженностей и надежности их владельцев. Система управления рисками, построенная на их оценке ведущими страховыми компаниями, оказалась фактически нерабочей. Между тем сложная и перегруженная спекулятивными рынками экономика без четкого механизма оценки рисков в условиях стабильного рынка дала сбой [4].

5. Высокая доля спекулятивных операций на рынке деривативов

На мой взгляд, именно данный факт позволил наиболее крупным финансовым компаниям США использовать рынок деривативов как инструмент решения собственных финансовых проблем за счет мирового сообщества. Пока деривативы выступали как гарант снижения рисков, подобный сценарий развития событий был бы невозможен. Возможность делать деньги, по сути, из воздуха, виртуально, не привнося ничего в реальную экономику, изобретенная в США и легко подхваченная во всем мире, раздула «мыльный пузырь» мирового фондового рынка до чудовищных масштабов.

Так каким же образом данная проблема приобрела масштабы мировой? На схеме, представленной ниже, приведена логическая цепочка событий мирового финансового кризиса и их первопричин на примере кризиса в Казахстане.

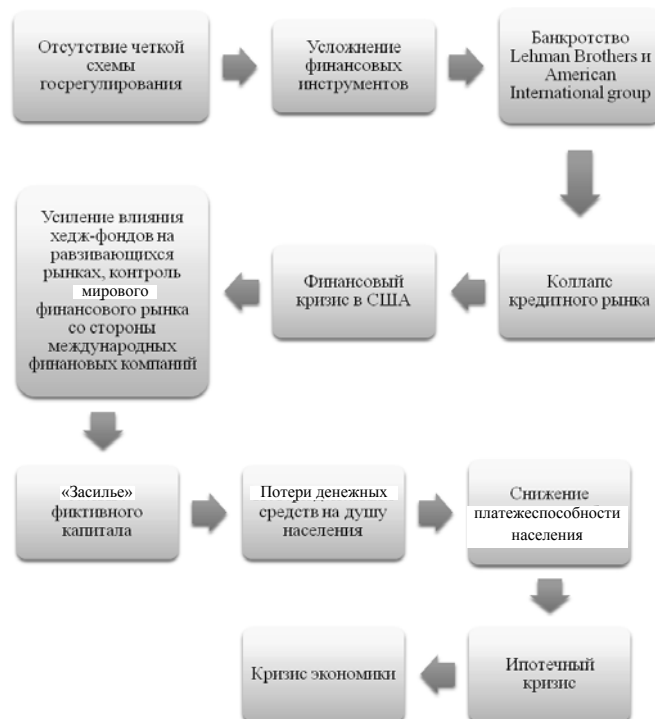


Рисунок 1 – Хронология возникновения кризиса в Казахстане

Примечание: составлено автором.

Очевидно, что можно говорить об экспорте кризиса в Казахстан транснациональными компаниями, которые удачно решили перекрыть потери от лопнувшего пузыря производных инструментов за счет финансов мирового сообщества.

Как верно подметил Д. Голубовский, проблема заключалась в том, что транснациональные банки в последние двадцать лет бесконтрольно эмитировали деривативы на различных рынках – долговом, валютном, товарном. Чтобы выпустить акцию в обращение на биржу, нужно опубликовать проспект эмиссии, раскрыть владельцев и финансовые показатели, пройти сложную процедуру DueDiligence. Чтобы выпустить межбанковский дериватив, ничего из перечисленного не нужно. Как нет необходимости, по сути, соблюдать принципы прозрачности финансовой деятельности. Репутация эмитента в данной ситуации также отходит на второй план.

В результате же мы наблюдаем следующую картину:

1. Убытки крупных компаний от потерь по деривативам.
2. Спад экономики и деловой активности.
3. Рост уровня безработицы.
4. Обострение социально-экономических проблем на фоне свертывания государственных программ по поддержке населения, среднего и малого предпринимательства.

Каковы же перспективы развития дальнейших событий и какова роль деривативов в них?

В ноябре прошлого года одна из крупных брокерских компаний Америки MF Global объявила себя банкротом. Причиной тому послужили опять-таки рискованные операции на рынке деривативов, которые оттолкнули потенциальных покупателей активов компании. И если мы вспомним, что это не единственная финансовая организация, продолжившая свои операции на рынке вторичных ценных бумаг после кризиса, то становится очевидным, что на грани банкротства может оказаться еще ряд крупнейших мировых финансовых организаций, таких как JPMorganChase, DeutscheBank.

Усиление тенденции национализации локальных экономик может привести к ослаблению влияния доллара. Такой эффект способен дать, скажем, проект по созданию Евразийского Союза, в случае успешной его реализации. В данном случае, ослабленная транснациональная валюта может быть легко подавлена системой деривативов на международном рынке. В то же время, вышедший из-под контроля внебиржевой оборот деривативов, по мнению ряда аналитиков, необходимо полностью ликвидировать. Это означает, что наиболее активный и мощный сегмент финансового рынка США прекратит свое существование, что также чревато колоссальными негативными последствиями.

В США и ряде стран Европы, таких как Великобритания, например, финансы занимают господствующую роль в экономике государства. Так, в США операции с финансами покрывают 52% ВВП.

Это означает, что ликвидация рынка деривативов вызовет новую волну кризиса. В США произойдет масштабная перегруппировка сил с ослаблением роли банков, специализирующихся на рынке деривативов, ведь активы последних придется оценивать по справедливой стоимости.

В таком случае, пострадают также и пенсионные фонды, и внебанковские финансовые учреждения и внебюджетные общественные организации, которые пользуются услугами данных банков или подобной формой страхования своих активов. По всей вероятности, следующий кризис, так или иначе, будет тесно связан с рынком деривативов.

Сейчас можно слышать от многих именитых экспертов о возможности так называемой мировой великой депрессии. Мировой обвал фондового рынка возможен, хотя на мой взгляд, данный процесс примет затяжной характер, и эффект локально будет прямо пропорционален уровню интеграции страны в мировую инвестиционную систему. Страны, на территории которых расположены производственные мощности, пострадают меньше всего – это Китай, Индия, Пакистан.

Волнует другой вопрос: те экономические пустоты, которые образовались в реальных секторах экономики под действием нахлынувшего фиктивного капитала, покрывать будет просто нечем.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Петренко Е.В. Мировой рынок деривативов // Молодой ученый. – 2011. – №10. – С. 58-61.

- 2 Официальный сайт Ассоциации фьючерсной индустрии (The Futures Industry Association, FIA) // Отчет об объемах торгов на глобальном рынке деривативов за 2011 год (Report on trading volume in the global listed derivatives markets) [электронный ресурс] // <http://www.fia.com>
- 3 Экономический сайт кандидата экономических наук Ольги Кандинской [электронный ресурс] // http://www.kandinskaya.narod.ru/magazin0_r.html
- 4 Голубовский Д. Уроки кризиса // Д-интрих. – 2009. – №7. – С. 93-97.

Түйін

Автор бүгінгі күнге Әлемдік қаржы дағдарысында алғышарттардың қалыптасуында деривативтердің әлемдік нарықта қандай рөлде екенін талқылайды. Мақалада қаржы құралдарының нарығына тән негативті тенденциялары, әлемдік дағдарыс оқиғалары автордың көзқарасына қандай әсерін тигізгені, сонымен қатар Қазақстанның экономикасына осы тенденциялар қатарының қалай әсер ететіндігі сұлбасы суреттеледі.

Summary

The author mentions actual for today a question of a role of the world market of derivatives in forming of preconditions of World financial crisis. In the clause a number of the negative tendencies inherent in the market of derivatives, rendered, in the author's opinion direct influence on character of last world crisis phenomena reveals, and also the scheme of influence of the given tendencies on economy of Kazakhstan is described.

УДК 336

ЧЕРУБАЕВА Л.Е.,
магистрант программы МВА
«Финансовый менеджмент» МБШ
при КазЭУ имени Т. Рыскулова,
ведущий менеджер департамента
корпоративного бизнеса АО «Нурбанк»

КАК ОЦЕНИТЬ СОСТОЯНИЕ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА КОЭФФИЦИЕНТОВ

Аннотация

Статья посвящена актуальной на сегодняшний день теме – оценке состояния бизнеса на основе анализа коэффициентов. Финансовый анализ – неотъемлемая часть работы финансового менеджера. В данной статье рассмотрены основные коэффициенты, с помощью которых возможно найти оптимальные решения для повышения эффективности деятельности предприятия. Автором предложена система финансового анализа, которая предусматривает избавление финансового менеджера от необходимости сопоставлять множество финансовых коэффициентов и помочь перейти к последовательному анализу их комбинаций.

Ключевые слова: финансовый анализ, система финансового анализа, анализ коэффициентов, эффективность деятельности компании, ликвидность, финансовый рычаг, контрибуционная маржа, рентабельность деятельности, активы.

Система финансового анализа и коэффициенты, заложенные в ее основу, предназначены прежде всего для выявления изменений в финансовом состоянии, определения тенденций, позволяющих составить представление о том, какие риски и возможности для компании существуют, как минимизи-

ровать первые и «нарастить» последние. Оценка бизнеса с помощью коэффициентов показывает то состояние дел, которое было характерно для прошедшего периода.

Идея использования комбинации коэффициентов для целей финансового анализа, безусловно, не нова, она базируется на классической финансовой школе и перекликается с уже известными подходами к принятию решений.

При построении системы финансового анализа прежде всего нужно определить его цели и круг пользователей аналитической информации, выбрать и рассчитать наиболее важные коэффициенты, проанализировать полученные результаты, интерпретируя каждый из показателей в отдельности и в комбинации с другими [1].

Периодом анализа могут быть месяц (хотя в этом случае и нельзя получить полную картину состояния бизнеса), квартал, год – словом, любой срок в зависимости от целей компании, целей анализа, потребностей пользователей.

Цели анализа и круг пользователей

Цель финансового анализа должна совпадать со стратегическими целями компании. Например, если компания планирует размещение акций на бирже, то цель анализа – найти решения для увеличения стоимости бизнеса. Если стратегией предусмотрено увеличение доли рынка, занятие определенной ниши, вытеснение конкурентов, то анализ проводится с тем, чтобы найти пути повышения эффективности деятельности компании.

Поскольку интересы менеджмента, собственников, кредиторов или потенциальных инвесторов лежат в разных плоскостях, то в зависимости от того, для кого вы готовите информацию, в систему анализа рекомендуется включать разные показатели. Но в любом случае это должны быть показатели, характеризующие прибыльность и доходность деятельности компании с одной стороны, и показатели эффективности использования ресурсов – с другой.

Необходимо принимать в расчет, как формируется финансовая отчетность в компании (прежде всего баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств), какова ее учетная политика.

Универсальных рецептов для построения системы финансового анализа нет, поэтому мы будем говорить об условной компании – торговой фирме средней величины. Цель нашего анализа – найти оптимальные решения для повышения эффективности деятельности. Финансовый анализ строится с точки зрения интересов менеджмента и руководителя компании на основе финансовой отчетности [1].

Ликвидность и финансовый рычаг

Финансовый анализ необходимо начинать с анализа структуры баланса компании и расчета коэффициентов, которые обычно интересуют кредиторов или потенциальных инвесторов, а именно – ликвидности и финансового рычага. Их анализ поможет понять менеджменту, насколько компания соответствует ожиданиям кредиторов и какие у нее возможности по привлечению финансирования.

Любая компания может быть ликвидной, т.е. иметь возможность своевременно погашать свои обязательства или не иметь такой возможности, т.е. быть неликвидной. Наиболее часто для оценки ликвидности используются коэффициенты текущей ликвидности (Current Ratio; также – коэффициент покрытия) и «лакмусовой бумаги» (Acid Test; также – срочная ликвидность, Quick Ratio):

Коэффициент текущей ликвидности = Оборотный капитал (текущие активы) / Краткосрочные обязательства. Коэффициент «лакмусовой бумаги» = (Денежные средства + Легкорезализуемые ценные бумаги + Ликвидная дебиторская задолженность) / Краткосрочная кредиторская задолженность.

Предполагается, что чем выше коэффициент текущей ликвидности, тем надежнее положение кредитора, поскольку в случае невыполнения кредитного соглашения заемщик сможет удовлетворить претензии кредиторов за счет превышения текущих активов над краткосрочной задолженностью. Однако слишком высокая текущая ликвидность с точки зрения менеджмента и руководителя компании может быть признаком недостаточно оперативного управления. Она может сигнализировать об уровне запасов, который стал излишним по сравнению с потребностями компании, о неправильной кредитной политике. Значение коэффициента текущей ликвидности 2 к 1 близко к нормальному для большинства видов деятельности.

Оценить и дать рекомендации по принятию управленческих решений только лишь на основе коэффициентов ликвидности нельзя, желательно эти показатели сопоставить с коэффициентами, характеризующими зависимость компании от заемного капитала (так называемыми коэффициентами финансового рычага). Компания может быть устойчивой, если ее собственный капитал покрывает внеоборотные активы и положенную долю товарных запасов, недостаточно устойчивой или неустойчивой, т.е. ее кредиторы рискуют не получить свои средства в полном объеме.

Для характеристики того, как компания использует финансовый рычаг, рассчитывается множество коэффициентов, однако, на взгляд автора, для анализа можно ограничиться использованием соотношения заемного и собственного капитала (Debt to Equity). Существует два варианта расчета:

1. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала = Общая сумма задолженности / Собственный капитал. При этом в общей сумме задолженности учитываются как долгосрочные, так и краткосрочные займы. 2. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала = Кредиты / Собственный капитал. В данном случае учитываются только кредитные обязательства.

После того как показатели ликвидности и финансового рычага рассчитаны, их следует сопоставить. Для этого можно составить матрицу, учитывающую варианты результатов расчета, и найти в ней тот вариант, который соответствует полученному нами результату (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели ликвидности и финансового рычага

Состояние ликвидности компании	Состояние компании при различном уровне финансового рычага	
	Минимальное отклонение финансового рычага от нормы	Высокое отклонение финансового рычага от нормы
Ликвидность компании высокая	Благополучный, устойчивый и ликвидный бизнес	Собственный капитал недостаточен, но с оплатой текущих счетов проблем нет
Ликвидность компании низкая	Компания устойчивая, с накопленным собственным капиталом, но проблемами в текущей деятельности	Компания крайне слаба. Для выявления причин требуется дальнейший анализ
Примечание: [2] составлено автором.		

Рентабельность деятельности

Рентабельность работы компании может быть рассчитана как соотношение чистой прибыли (net income) и выручки или как соотношение прибыли до уплаты процентов, налогов, амортизации (EBITA) и выручки и т.д. Уровень рентабельности, в расчете которого используется чистая прибыль, показывает способность менеджеров управлять фирмой, покрывая себестоимость товаров и услуг, коммерческие и общехозяйственные расходы, включая амортизацию и издержки на выплату процентов, и говорит о том, удалось ли менеджерам заработать прибыль. Уровень рентабельности, в расчете которого используется EBITA, отражает эффективность политики компании в отношении затрат и цен, поскольку в разных странах налоговое давление, ставки процентов по кредитам и принципы начисления амортизации могут быть разными.

Таблица 2 – Показатели ликвидности, финансового рычага и рентабельности

Состояние компании по ликвидности (данные табл. 1)	Характеристика состояния компании при различной рентабельности	
	Высокая рентабельность	Низкая рентабельность
1 Высокая ликвидность, минимальное отклонение финансового рычага от нормы	1.1 Благополучный бизнес, мечта инвестора	1.2 Если низкая рентабельность не является отраслевой особенностью, следует пересмотреть ценовую политику или внедрить управление издержками
2 Низкая ликвидность, минимальное отклонение финансового рычага от нормы	2.1 Проблемы с ликвидностью обусловлены некачественным финансовым планированием или плохим управлением запасами	2.2 Эффективность низкая. Возможно, следует пересмотреть стратегию развития, провести анализ затрат и контрибуционной маржи
3 Высокая ликвидность, высокое отклонение финансового рычага от нормы	3.1 При сохранении эффективности деятельности через некоторое время компания выйдет на нужный уровень финансовой устойчивости	3.2 Следует искать резервы повышения эффективности деятельности в изменении ценовой политики. Также необходимо внедрить управление издержками

Продолжение таблицы

4 Низкая ликвидность, высокое отклонение финансового рычага от нормы	4.1 Необходимо понять причины «омертвления» средств и оживления денежного потока. Например, некачественное краткосрочное планирование, плохо структурированный бюджет и т.п.	4.2 Банкротство – вопрос времени.
Примечание: [2] составлено автором.		

Чтобы понять, высокая или низкая у компании рентабельность, необходимо сопоставить ее с показателями других компаний, работающих в той же стране, на том же рынке и в той же ценовой нише.

Теперь мы можем объединить выводы из таблицы 1 с оценкой рентабельности работы компании (табл. 2).

Показатели управления оборотными активами

Результаты из таблицы 2 мы должны сопоставить с суждениями об эффективности управления ресурсами, т.е. насколько эффективно менеджеры используют активы, доверенные им собственниками компании.

Анализируя баланс, мы сможем понять, каково состояние активов компании. Такой признак, как высокий уровень износа основного капитала, возможно, указывает на то, что устаревшее оборудование требует замены. Значительный скачок в размере денежных средств может означать недостаточную инвестиционную активность и накопление излишних денежных ресурсов. Слишком резкий рост оборотного капитала, возможно, свидетельствует о проблемах в управлении материальными запасами или дебиторской задолженностью покупателей.

После изучения баланса следует рассчитать показатели управления ресурсами. Одним из основных коэффициентов при этом является, на взгляд автора, длительность оборота чистых активов.

Длительность оборота чистых активов = (Чистые активы на начало периода + Чистые активы на конец периода) / 2 / Выручка от реализации.

По сути, данный показатель в привязке к длительности анализируемого периода отражает срок, за который все чистые активы «переходят» в выручку. Норматив по длительности оборота чистых активов устанавливается финансовой службой компании исходя из стратегических целей, специфики отрасли, кредитной политики и т.п.

Многие компании оперируют при финансовом анализе показателем оборачиваемости чистых активов, который говорит о том, сколько тенге (долларов, евро и пр.) выручки получено на каждый тенге, вложенный в чистые активы.

Оборачиваемость чистых активов = Выручка / Средние чистые активы за период.

Например, анализируемый период – год, выручка от реализации – 600 тенге, чистые активы за период – 110 тенге Тогда длительность оборота чистых активов = $110/600 = 0,1833$, то есть 67 дней ($0,1833 \times 365$). Оборачиваемость составит 5,45 тенге ($1/0,1833$).

Отметим, что под чистыми активами понимается разница между всеми активами и краткосрочными обязательствами. Последние, например, кредиторская задолженность перед поставщиками, налоговой системой, текущие выплаты по краткосрочным кредитам из расчета исключаются, поскольку они связаны с текущей коммерческой деятельностью и имеются у компании всегда. Это особенно важно для торговых компаний, в которых размер кредиторской задолженности составляет значительную долю валюты баланса [2].

Другими показателями управления ресурсами являются длительность оборота запасов и длительность оборота дебиторской задолженности. При этом для запасов можно использовать как показатель выручки, так и показатель себестоимости, т.е. длительность оборота запасов = (запасы на начало периода + запасы на конец периода) / 2 / Себестоимость реализованной продукции.

В случае с запасами лучше использовать соотношения запасов и себестоимости, поскольку только тогда оба элемента дроби будут представлены в сопоставимых базисных ценах.

Для торговых компаний показатель длительности оборота запасов принято считать близким к эффективному, если он совпадает с длительностью логистического цикла (время от размещения заказа до поступления товара в продажу). Если же длительность оборота запасов выше периода логистического цикла, то компания неэффективно ведет закупочную деятельность и склады затовариваются, а если ниже, то товарного запаса может оказаться недостаточно для поддержания торговли и объем продаж падает.

Что касается длительности оборота дебиторской задолженности покупателей, то она близка к оптимальной, если не превышает утвержденного стандартного внутрифирменного срока отсрочки платежа по предоставленным покупателям товарным кредитам.

Чтобы сделать выводы об эффективности управления оборотными активами, необходимо учесть, что все показатели взаимосвязаны. Поэтому, если значение какого-либо из них резко отличается от нормативного, то и все остальные показатели становятся далекими от нормы, и тогда управление ресурсами следует считать неэффективным. И наоборот: управление ресурсами эффективно, если все значения показателей близки к норме.

Безусловно, система финансового анализа, представленная в статье, не является полной и исчерпывающей, в нее можно и нужно добавлять и другие коэффициенты исходя из особенностей деятельности компании, этапа ее развития. Финансовый менеджер, основываясь на данной системе финансового анализа и совершенствуя ее по своему усмотрению, может прийти к новым, более взвешенным суждениям.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Корнеева Е. На что обратить внимание при проведении финансового анализа // Финансовый директор. – 2007. – №6. – С. 24.
- 2 Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. Науч. ред. И. И. Елисеева. Гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с.

Түйін

Бұл мақала бүгінгі күні өзекті болып табылатын коэффициенттерді талдау негізінде бизнестің күй-жайын қалай бағалау туралы тақырыпқа арналған. Қаржылық талдау қаржы менеджері жұмысының ажыратылмас бөлігі болып табылады. Бұл мақалада кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттыру үшін ең қолайлы болжалды шешім табу арқылы негізгі коэффициенттер қарастырылған. Осыған байланысты, автор қаржылық менеджерді көптеген қаржылық коэффициенттерді салыстыру қажеттілігінен құтқаратын және олардың қисындасуының жүйелі талдауына өтуге көмектесетін қаржылық талдау жүйесін ұсынады.

Summary

Article is devoted an actual theme for today - how to estimate conditions of business on the basis of the analysis of factors. The financial analysis – an integral part of work of the financial manager. In given article the basic factors with which help probably to find optimum decisions for increase of efficiency of activity of the enterprise are considered. In this connection, the author offers system of the financial analysis which provides disposal of the financial manager of necessity to compare set of financial factors and to help to pass to the consecutive analysis of their combinations.

УДК 339.9; 339.9:061(100)

МИРЗАЛИЕВА С.С.,
кандидат экономических наук

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА

Аннотация

В проведении структурной перестройки промышленности, расширении экспортного потенциала на современном этапе в Казахстане можно использовать практику создания специальных экономических зон (СЭЗ). Об этом свидетельствует опыт ряда зарубежных стран, успешно применяющих СЭЗ в индустриальной политике экспортрасширения и привлечения иностранных инвестиций. Изучение СЭЗ в странах мирового хозяйства и результатов их работы весьма актуально в реализации Закона «О специальных экономических зонах» от 21 июля 2011 года.

Цель настоящей статьи осуществить анализ современных тенденций эволюции СЭЗ в мире, и, исходя из этого, сформулировать основные перспективы развития подобных зон в Республике Казахстан.

В статье раскрыты основные направления воздействия СЭЗ на экономику принимающей страны с точки зрения экспорта, занятости, перевода новых технологий и притока иностранных инвестиций на примере зарубежных стран.

Сформулированы основные уроки и предложения по дальнейшему увеличению эффективности деятельности СЭЗ на территории Казахстана.

Ключевые слова: *специальная экономическая зона, диверсификация промышленности и экспорта, льготный режим, передача новых технологий.*

В связи с подписанием Президентом Казахстана Н.Назарбаевым 21 июля 2011 года нового Закона РК «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан» актуализируется тема исследования, посвященная вопросам современного развития специальных экономических зон (СЭЗ) в условиях глобализации мировой экономики и усиления международной конкуренции между СЭЗ в различных странах мира [1]. Основной целью данного закона о СЭЗ является повышение эффективности управления специальными экономическими зонами в Казахстане, обеспечение стабильности налогового законодательства для резидентов, предоставление им гарантий, расширение перечня видов деятельности, разрешенных в СЭЗ. Необходимость глубокого изучения данной тематики подтверждается и фактом принятия «Программы по привлечению инвестиций, развитию специальных экономических зон и стимулированию экспорта в Республике Казахстан на 2010-2014 гг.» [2].

Цель настоящей статьи – осуществить анализ современных тенденций эволюции СЭЗ в мире и исходя из этого сформулировать основные перспективы развития подобных зон в Республике Казахстан.

Мировая практика

На основе широкого анализа зарубежной литературы, касающейся деятельности специальных экономических зон предлагается определение феномена СЭЗ.

Специальная экономическая зона – это часть территории страны (или стран), создаваемая с целью решения конкретных социально-экономических, технологических задач, имеющая особое административное управление и льготный режим хозяйственной деятельности инвесторов.

Согласно специализации хозяйственной деятельности, по нашему мнению, можно выделить следующие модели зон: торгово-складские, промышленно-производственные, технико-внедренческие, сервисные, комплексные зоны. Хотя нужно иметь в виду, что в практике возможны комбинации тех или иных видов зон.

Популярность внедрения СЭЗ в различных странах мира растет на протяжении нескольких десятков лет. По зарубежным оценкам в настоящее время насчитывается 3000 зон в 135 странах мира, где непосредственно занято 68 млн человек [3, с. 7].

На современном этапе развития мирового хозяйства перед зарубежными специалистами возникает вопрос: актуальны ли специальные экономические зоны в современной мировой экономике? Почему зоны продолжают развиваться в развитых странах, где уже давно применяется ряд таможенных и налоговых льгот. В таблице 1 указаны основные причины создания СЭЗ в странах мира.

Таблица 1 – Основные причины создания СЭЗ в странах мира

	Развитые страны	Развивающиеся страны
1	Оживление экономически отсталых городских и сельских районов	Поддержка стратегии масштабных экономических реформ
2	Повышение эффективности торговли и конкурентоспособности промышленности	Один из способов сдерживания растущей безработицы
3	Размещение компаний в зоне по принципу получения больших сравнительных преимуществ ведения бизнеса в гибкой льготной среде	Экспериментальная лаборатория для внедрения новых методов хозяйствования
4	Возможность широкого использования метода типа «точно в срок» на производстве в зональных предприятиях	Привлечение иностранных инвестиций
Примечание: составлено на основе данных [3; 4]		

СЭЗ в промышленно развитых странах представлены всеми типами, однако наибольшее развитие здесь получили зоны свободной торговли, свободные порты и научно-технические зоны. Это объясняет различие основных причин развития СЭЗ в развитых странах.

Например, в Республике Корея, Японии зоны были направлены на стимулирование привлечения иностранных инвестиций. Основная причина создания СЭЗ Шэннон в Ирландии – создание полюса роста в экономически депрессивных районах страны. Оживление экономически отсталых городских и сельских районов служит основной целью внедрения свободных зон в Великобритании, Франции, США.

Считается, что в развитых странах зоны свободной торговли не рассматривают в качестве районов сосредоточения обрабатывающей промышленности, целиком экспортирующей свою продукцию, а оценивают как эффективный механизм снижения таможенных издержек и стимулирования внешне-торговой деятельности.

В развивающихся странах широкое распространение получили экспортно-производственные зоны (ЭПЗ). Главная цель ЭПЗ в развивающихся странах – стимулировать развитие экспортно-ориентированного производства посредством создания физической и административной инфраструктуры, позволяющей инвесторам работать эффективно и успешно конкурировать на мировых рынках, а также организация новых рабочих мест, стремление к освоению новых технологий и диверсификации экспорта.

Отличие от специальных зон в развитых странах, работающих преимущественно на внутренний рынок, СЭЗ в развивающихся странах, в основном, ориентированы на внешний рынок для получения иностранной валюты, которую они используют для решения указанных задач.

Анализ ряда последних публикаций авторитетных международных организаций позволяет сформулировать следующие тенденции развития специальных экономических зон за последние десятилетия.

Если в первых зарубежных зонах осуществлялся жесткий контроль над пакетом льгот и преференций для иностранных инвесторов, то в последнее время наблюдается расширение и либерализация стандартного набора льгот и преференций, особенно в экспортно-производственных зонах.

Происходит расширение деятельности в зонах, включая коммерческие и профессиональные услуги в дополнение ко всем видам производства и переработки.

В специальных экономических зонах укрепляется одинаковое отношение к инвесторам и видам инвестиций. Зональное законодательство наделяет одинаковым набором льгот иностранных и местных инвесторов, различные формы инвестиций. Это снижает риск появления диспропорций при воздействии льгот на местную экономику.

Сведение к минимуму требований к экспортерам в соответствии с правилами ВТО и участием в процессе глобализации производства.

Зональное законодательство обретает характерные особенности по обеспечению прозрачности и ускорения процедуры рассмотрения инвестиционных проектов в СЭЗ.

Соответствие условий на предприятиях СЭЗ требованиям Международной организации труда.

Динамично развивающаяся глобализация и либерализация торговли расширяет задачи и ожидаемые результаты от деятельности СЭЗ. Зоны теперь в значительной степени рассматриваются как механизм оживления многосторонней торговли, а также либерализации и модернизации принимающей экономики. Важное значение приобретает степень интегрированности зоны в национальную экономику.

Тенденции в сфере управления. Произошло значительное увеличение количества зон по всему миру, которые находятся в собственности и управлении частного сектора. Один из аргументов в пользу роста количества частных – частные зоны более успешно функционируют, чем государственные, и не испытывают недостатка в финансировании.

Каковы основные результаты деятельности многих лет деятельности зарубежных СЭЗ?

Анализ имеющейся зарубежной литературы позволяет выделить основные направления воздействия СЭЗ на экономику принимающей страны.

Создание рабочих мест. Статданные по СЭЗ зарубежных стран показали, что в среднем воздействие СЭЗ на занятость принимающей экономики незначительно, менее 1% от общемировой занятости. Этот показатель составляет чуть более 1%, например, в странах Ближнего Востока и Северной Африки, и более 2% в странах Азиатско-тихоокеанского региона. Гораздо более ощутим косвенный эффект от СЭЗ на занятость. По зарубежным оценкам, считается, что 1 рабочее место, созданное в СЭЗ, дополнительно генерирует 2 рабочих места косвенно [3, с.34]. Также замечено, что зоны стимулируют создание рабочих мест в значительной степени в странах с численностью населения менее 5 млн человек (например, на Ямайке, Маврикии, Сейшельских островах), т.е. малых странах. Что касается таких многочисленных стран, как КНР, РФ, Индия, СЭЗ применяются, в основном, как средство для перевода новейших технологий (в т.ч. информационных) и связанных с ними услуг [5, с.183].

Развитие экспорта. Данные международных отчетов подтверждают, что СЭЗ сыграли положительную роль в увеличении объемов экспорта из стран, особенно в странах Ближнего Востока, Северной Африки и странах Юго-Восточной и Восточной Азии. Кроме того, они способствуют диверсификации экспорта, стимулируя переход от экспорта сырьевых товаров к экспорту готовой промышленной продукции, включая товары с высокой добавленной стоимостью, (например, Малайзия, Коста-Рика, Тунис, Филиппины). Фактически, принятие многими странами экспортно-ориентированной политики и привело к стремительному росту числа СЭЗ в мировом масштабе.

Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ). СЭЗ играют важную роль в привлечении прямых иностранных инвестиций. Некоторые имеющиеся данные подтверждают это. К примеру, на Филиппинах доля ПИИ, поступивших в СЭЗ, увеличилась с 30% до 81% за последние 5 лет, в Мексике выросло с 6% до 23%, а в КНР приток ПИИ в СЭЗ составляет 80% от всех инвестиций [3, с. 35].

Перевод новых технологий. Одной из целей создаваемых экспортно-производственных зон является перевод технологий из-за рубежа. Необходимо отметить, что передача технологий через ЭПЗ имеет ряд специфических особенностей. Иностранные предприятия осуществляют передачу технологий в ЭПЗ следующим образом:

- через покупку местного сырья, компонентов, полуфабрикатов, что повышает (прямо или косвенно) технические навыки поставщиков. Практика показала, что качество и интенсивность развития таких связей с национальными производителями зависит как от стратегии самих предприятий ЭПЗ, так и от политики принимающей страны, которую она осуществляет посредством законодательных актов. При этом важно, чтобы отрасли промышленности в ЭПЗ соответствовали ресурсам внутренних производителей.

Во многом форма и качество обратных связей обуславливается общим уровнем промышленного развития принимающей страны: наличие сравнительно развитой промышленной базы в стране стимулирует иностранные филиалы сотрудничать с внутренними партнерами, что даёт им выигрыш в цене [6, с.229].

- через реализацию своей продукции местным заказчикам (прямые связи);
- через конкуренцию с местными предприятиями, выпускающих идентичную продукцию. Технологически усложненная, более дешевая и качественная продукция предприятий ЭПЗ вынуждает фирмы совершенствовать технологический уровень производства, расширять деятельность научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) [7, с.4].

Аспектом, сдерживающим установление связей зоны с внутренней экономикой, является значительный импорт сырья и материалов для производства в ЭПЗ. Система поощрения в ЭПЗ способствует импортной зависимости зон, отрицательно влияя на показатель чистого экспорта.

Например, в странах Юго-Восточной Азии имел место положительный чистый экспорт, что говорит о преобладании экспорта над импортом и увеличении содержания в готовой продукции местного сырья и компонентов.

Мы можем сделать вывод, что для повышения эффективности ЭПЗ необходимо:

- диверсифицировать производство в зонах;
- производить товары с большей местной составляющей;
- постепенно увеличить чистый экспорт из ЭПЗ;
- повысить долю продаж продукции из ЭПЗ на отечественном рынке.

Ситуация с СЭЗ в Казахстане

Согласно принятому новому закону в Казахстане специальные экономические зоны создаются в целях ускоренного развития современных высокопроизводительных, конкурентоспособных производств, привлечения инвестиций, новых технологий в отрасли экономики и регионы, а также повышения занятости населения.

В настоящее время в Казахстане действуют 9 специальных экономических зон (СЭЗ), а также 2 индустриальные зоны в Астане и Караганде [8].

К первым шести успешным зонам относятся СЭЗ: «Астана – новый город», «Морпорт Актау», «Парк информационных технологий», «Онтустик», «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк», «Бурабай» (см. табл. 2).

По официальным данным в конце 2011 г. в Казахстане дополнительно созданы три новые СЭЗ с конкретной отраслевой направленностью [8]. В Карагандинской области создано СЭЗ «Сарыарка» – развитие металлургии и металлообработки, в Алматинской области СЭЗ «Хоргос – Восточные Ворота» – развитие транспортно-логистического потенциала, в Павлодарской области СЭЗ «Павлодар» – развитие химической и нефтехимической отраслей промышленности.

В республике до настоящего времени функционировали СЭЗ, однако у них имелись свои недостатки: неэффективное регулирование и управление, недостаточное привлечение инвесторов в инфраструктуру, отсутствие учета индивидуальных особенностей зон, бюрократизация в осуществлении различных процедур по оформлению, низкая эффективность бюджетных затрат. В результате принятого закона появляются следующие преимущества в создании и осуществлении деятельности каждой СЭЗ: слияние администраций и управляющей компании, субаренда недвижимости для участников СЭЗ, отдельные льготы для каждой СЭЗ, принцип «автоматического одобрения»; процедура создания СЭЗ; отработанная схема финансирования; услуга «одного окна».

Как видно из данных таблицы 2 в Казахстане предусмотрено создание и развитие разных типов СЭЗ: торговых, экспортно-производственных, научно-технологических. Заметим, специальные экономические зоны созданы в приоритетных отраслях экономики Казахстана. У каждой СЭЗ имеется свое направление и цели. Но все они объединены общей функцией – стать катализатором диверсификации экономики Казахстана и инструментом достижения индикаторов Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию страны к 2015 г. [9].

На основе исследованных нами результатов деятельности СЭЗ в зарубежных странах, можно утверждать, что подобные институциональные образования будут стимулировать индустриальный рост в республике. В странах с развитой моделью экспортно-производственных зон увеличивается добавленная стоимость в производственном секторе. Благодаря деятельности зональных предприятий их доля в мировом показателе добавленной стоимости растет в 10 раз быстрее, чем в странах, где отсутствуют

СЭЗ (верно для развивающихся стран) [10]. Это в свою очередь способствует реструктуризации экономики и диверсификации экспорта. Кроме того, благодаря специфической атмосфере деятельности зон может быть достигнут демонстрационный эффект, а именно, на остальной территории страны будет стимулирован процесс либерализации и модернизации экономики.

Таблица 2 – Специальные экономические зоны, действующие в Казахстане

№	Название СЭЗ	Специализация	Год создания
1	СЭЗ «Астана-Новый город»	Строительство административного центра на левобережье реки Есиль. Индустриальный парк – создание производств по выпуску резиновых и пластмассовых изделий, строительных материалов, изделий из дерева, стекла, поликристаллического кремния, продуктов питания, сборке локомотивов, фармацевтическая отрасль	2001
2	СЭЗ «Морпорт-Актау»	Производство бытовых электрических приборов, производство изделий из кожи, химическая промышленность, производство резиновых и пластмассовых изделий, производство прочих неметаллических минеральных продуктов, металлургическая промышленность, производство готовых металлических изделий, производство машин и оборудования, производство нефтехимической продукции	2002
3	СЭЗ «Парк информационных технологий»	Производство новых информационных технологий, освоения выпусков новых видов продукции в сфере информационных технологий	2003
4	СЭЗ «Ostistik»	Изготовление хлопчатобумажных нитей и всех видов пряжи, ткацкое производство, отделочно-красильное производство, производство готовых текстильных изделий, производство ковров, ковровых изделий и гобеленов, производство хлопковой целлюлозы и ее производных, производство высококачественной бумаги из хлопкового сырья, производство изделий из кожи	2005
5	СЭЗ «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк»	Развитие нефтехимических производств по глубокой переработке углеводородного сырья Казахстана на основе инновационных технологий, формирование современной высокотехнологической инфраструктуры для обеспечения эффективной деятельности нефтехимических производств	2007
6	СЭЗ «Бурабай»	Развитие туристической отрасли, организация и развитие культурно-познавательного, оздоровительного, экологического, делового, спортивного и других видов туризма	2008
Примечание: составлено на основе данных [2]			

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Закон Республики Казахстан от 21 июля 2011 года «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан» [Электронный ресурс] // www.zan.zhastar.kz/files/
- 2 Программа по привлечению инвестиций, развитию специальных экономических зон и стимулированию экспорта в Республике Казахстан на 2010 – 2014 годы от 30. 10. 2010г. [Электронный ресурс] // www.zan.zhastar.kz/
- 3 *Special economic zones. Performance, lessons learned, and implications for zone development. The World Bank Group. April 2008.*
- 4 *Jean-Pierre Singa Boyenge. ILO database on export processing zones. International Labour Office, Geneva, 2006.*
- 5 *Abdul A. Raheem. Impact of special economic zone (spz) on human development and poverty reduction: an Indian experience. International journal of multidisciplinary research, vol.1 Issue 7, November 2011.*
- 6 *Yue-man Yeung, Joanna Lee, Gordon Kee. China's special economic zones at 30. Eurasian Geography and Economics, 2009, No. 2*
- 7 *Thomas Farole. Special economic zones. What have we learned. Economic premise. The World Bank. September 2011, No. 64*
- 8 Официальный сайт Премьер-министра Республики Казахстан К.Масимова [электронный ресурс] // <http://www.pm.kz>
- 9 Официальный сайт Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан [электронный ресурс] // <http://www.mint.gov.kz/>
- 10 *William Milberg and Matthew Amengual. Economic development and working conditions in export processing zones: A survey of trends. International Labour Office, Geneva, 2008.*

Түйін

Осы мақалада автор шет мемлекеттер мен Қазақстан экономикасындағы арнайы экономикалық аймақтардың негізгі даму тенденцияларын ашқан. Мақалада түрлі шет мемлекеттердегі арнайы экспорттық-өндірістік аймақтардың қызметтерін жан-жақты талдау негізінде, олардың алынған даму нәтижелері тұжырымдалған. Автор Қазақстандағы арнайы аймақтардың заманауи дамуының негізгі бағыттарын аша отырып, республикаға осындай аймақтарды одан әрі енгізу үшін өз қорытындылары мен ұсыныстарын ұсынады.

Summary

In this article, the author revealed the main trends in the development of special economic zones in foreign countries and in the economy of Kazakhstan. In this paper, the results of development of special export processing zones in different countries of world economy are formulated. The author, revealing the main tendencies of modern development of special zones in Kazakhstan, offers conclusions and suggestions for further implementation of such zones in the country.

УДК 336.72

КЕБЕКПАЕВА Ж.Б.,

докторант PhD

ҚазЭУ им. Т. Рыскулова

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМЫ ПРУДЕНЦИАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЕДИНОГО СТРАХОВОГО РЫНКА ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация

В данной статье проводится анализ системы пруденциального регулирования страхового рынка Европейского Союза, описана эволюция развития директив, описаны основные действующих положений стандарта Solvency II для страховых организаций.

Ключевые слова: страховая организация, маржа платежеспособности, адекватность капитала, технические резервы, единый Европейский рынок страховых услуг.

Введение директив Solvency II впервые было инициировано в банковском секторе в соответствии со стандартами Базель II и в дальнейшем распространены на территории Европейского Союза, в соответствии с директивами требований к капиталу [1].

Реформирование страхового сектора в Европейском Союзе произошло с созданием единого страхового пространства ЕС. Существовавшая система по регулированию маржи платежеспособности была трансформирована в систему оценки риска капитала страховых и перестраховочных организаций.

Реформирование системы регулирования страхового рынка позволило усовершенствовать требования к капиталу страховщиков, тем самым защитить права потребителей страховых услуг, акционеров компаний и в целом повысить уровень гармонизации национальных страховых рынков в рамках ЕС.

Основной функцией страхования является обеспечение страховой защиты. В обмен полученных от страхователей фиксированных страховых премий страховые компании принимают риски в покрытие будущих выплат по страховым случаям. Все вышеперечисленное делает природу страховых отношений специфической и отличной от других финансовых услуг.

Заключая контракт, полисодержатель получает страховую защиту (т.е. передает собственные риски страховой компании). Столь сложная и абстрактная природа страховой услуги требует особой защиты прав потребителей страховых услуг и акционеров страховых организаций, что обеспечивается пруденциальным регулированием уровня платежеспособности и финансовой устойчивости страховой организации. Методы расчета маржи платежеспособности для страховых компаний, осуществляющих деятельность в общем страховании и в отрасли страхования жизни, различны (рис. 1).

Модель маржи платежеспособности получила свое развитие в первом поколении страховых Директив в 1970 году. Модель состоит из:

1. Технических резервов, которые являются обязательствами страховых компаний и формируются из премий по договорам страхования и за счет собственных средств страховщика.
2. Минимального размера достаточности капитала, ниже уровня которого страховая компания не имеет права формировать капитал.
3. Маржи платежеспособности, которая обеспечивает финансовую устойчивость компаний [2].

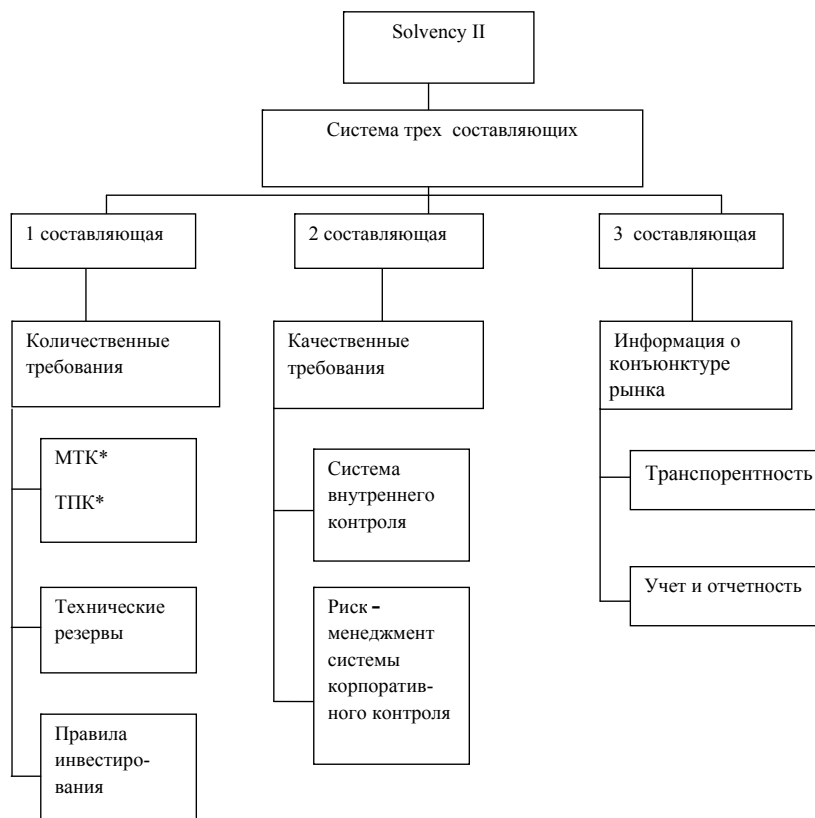


Рисунок 1 – Методы расчета маржи платежеспособности для страховых компаний, осуществляющих деятельность в общем страховании

Примечание: составлено автором.

Расчет технических резервов основан на теории вероятности и статистических данных. Ввиду специфики отрасли страхования жизни существуют трудности в оценке обязательств по долгосрочным договорам страхования.

Самым простым методом оценки обязательств по договорам страхования жизни является расчет приведенной стоимости ожидаемого потока дежных средств по заключенным договорам.

Данный метод называется методом оценки будущих резервов, требует использования таблиц смертности. Ограничения по формированию технических резервов приводят к снижению конкурентоспособности страховщиков Европейского Союза, ввиду переоценки сформированных резервов.

Модель расчета маржи платежеспособности имеет также ряд недостатков:

1. Расчет основан установлении определенных нормативов.
2. Органы надзора за страховой деятельностью принимают во внимание только риски, которые могут быть выражены в количественном измерении.
3. Такие категории рисков, как риск корпоративного управления, уровень качества внутреннего контроля не берутся в расчет в данной модели.

В начале 2000 годов Европейская комиссия вместе со странами-участницами Европейского Союза провела фундаментальный анализ требований регулятора к платежеспособности страховщиков.

Данное исследование было разбито на два этапа. На первом этапе, завершённом в 2002 г., была усовершенствована методология защиты прав потребителей финансовых услуг и акционер-компаний. Реформирование системы пруденциального регулирования привело к установлению Директив Solvency I, переход к которым происходил в течение 7 лет [3].



Рисунок 2 – Три основные составляющие системы Solvency II

Примечание: составлено автором.

Новые стандарты Solvency I позволили:

1. Повысить требования к минимальному размеру уставного капитала.
2. Внести коррективы в методы расчета маржи платежеспособности.
3. Ввести систему «мер раннего реагирования».
4. Провести гармонизацию страхового законодательства стран Европейского Союза.

Недостатком стандарта Solvency I является оценка и управление только количественных характеристик, без учета качественных составляющих финансового положения страховой организации. Данная модель имеет также ряд недостатков, характерных предшествовавшей модели:

1. Требование к формированию капитала основаны на оценке обязательств страховых организаций. Данная модель не берет в учет такие риски, как процентный, ликвидности и другие рыночные риски.
2. Нет стандартизированных методов оценки активов и обязательств страховщиков, что способствует несправедливой конкуренции на Европейском страховом рынке.

Переход к директивам Solvency II – второй этап реформирования директив.

Он имел целью создание совершенно новой системы макропруденциального регулирования страховой деятельности. Solvency II является аналогом стандарта Basel II, разработанных для банковского сектора.

Задачей Solvency II является разработка риск-чувствительной системы надзора за страховыми компаниями.

Данная модель включает 5 категорий таких рисков, как кредитный, рыночный, операционный, ликвидности, андеррайтинговый [4].

Введение Solvency II обеспечивает более гибкую систему формирования адекватности капитала, что обеспечивает повышение конкурентоспособности единого Европейского страхового пространства в глобальном масштабе (рис. 2).

Solvency II будет введен в Казахстане в ближайшее время, что обеспечит высокий уровень защиты прав страхователей, повышение финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций Казахстана.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 CEOPS, *Answers to the EU Commission on the wave of Calls for Advice*, CEOPS–DOC -07/05;
- 2 Гольшиева Е.Ю. Межгосударственное регулирование страховых рынков в процессе их интеграции на примере Европейского Союза // *Финансы и бизнес*. – 2012. - №3. – С. 35-38.
- 3 Ефимов С.Л. *Экономика и страхование: Энциклопедический словарь*. – М.: Церих-ПЭЛ, 2006. – 206 с.
- 4 Турбина К.Е. Некоторые аспекты регулирования финансов и налогов в области страхования в странах ЕС // *Финансы*. – 2000. – №5. – С. 53-56.

Түйін

Мақалада Еуропалық Одақтың сақтандыру нарығының пруденциялық реттеу жүйесіне талдау жасалып, Директиваның даму эволюциясы, сақтандыру ұйымдарына қолданылатын Solvency II стандарттарының ережесі сипатталған.

Summary

In this article the analysis of prudential regulation of insurance market in Europe Union, described the evolution of the Directives and given main provisions of the existing Solvency II standard for insurance companies.

УДК 336

УТЕПБЕРГЕНОВ Ж.К.,

ст.преподаватель

КазЭУ им.Т. Рыскулова,

ЖУНИСОВ К.Б.,

магистрант 2 курса

КазЭУ им.Т.Рыскулова

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Аннотация

В статье рассматриваются такие вопросы, как общая тенденция роста энергопотребления. В XIX в. главными источниками энергии стали ископаемые топлива: каменный уголь, нефть и природный газ. В связи с быстрым ростом потребления энергии возникли многочисленные проблемы и встал вопрос о будущих источниках энергии.

Ключевые слова: энергопроизводство, энергоёмкость, транспортировка сырьевых ресурсов, энергоэффективность.

На протяжении тысячелетий основными видами используемой человеком энергии были химическая энергия древесины, потенциальная энергия воды на плотинах, кинетическая энергия ветра и лучистая энергия солнечного света. Но в XIX в. главными источниками энергии стали ископаемые топлива: каменный уголь, нефть и природный газ.

Потребление энергии – важнейший показатель, во многом определяющий уровень экономического развития, национальную безопасность и благосостояние населения любой страны. Рост энергопотребления всегда сопровождал развитие человеческого общества, но особенно стремительным он был на протяжении XX в., когда потребление энергии в мире увеличилось почти в 15 раз, достигнув к концу прошлого столетия абсолютной величины около 9,5 млрд т нефтяного эквивалента (т.н.э.). Около 80% мирового энергопотребления обеспечивается сжиганием угля, нефти, природного газа. В XXI в. рост

мирового энергопотребления, несомненно, будет продолжаться, особенно в развивающихся странах, для которых экономическое развитие и повышение качества жизни населения неизбежно связаны со значительным увеличением количества потребляемой энергии, в первую очередь, ее наиболее универсального вида – электричества. К середине XXI в. прогнозируется удвоение мирового энергопотребления и утроение потребления электроэнергии.

Общая тенденция роста энергопотребления усиливает зависимость большинства стран от импорта нефти и природного газа, обостряет конкуренцию за доступ к источникам энергоресурсов, порождает угрозу глобальной безопасности. Одновременно возрастает озабоченность экологическими последствиями энергопроизводства, в первую очередь, из-за опасности недопустимого загрязнения атмосферы выбросами продуктов сжигания углеводородного топлива.

Поэтому в не столь уж отдаленном будущем человечество будет вынуждено перейти на использование альтернативных «безуглеродных» технологий энергопроизводства, которые дадут возможность надежно в течение длительного времени удовлетворять растущие потребности в энергии без недопустимых экологических последствий. Однако приходится признать, что известные на сегодня альтернативные технологии, использующие возобновляемые источники энергии, такие как ветровая, солнечная, геотермальная, приливная и др., по своим потенциальным возможностям не могут рассматриваться в качестве базовых для крупномасштабного энергопроизводства. По мнению многих ученых и специалистов, реальным энергетическим выбором человечества в XXI в. станет широкое использование ядерной энергии на основе реакторов деления. Атомная энергетика могла бы уже сейчас взять на себя значительную часть прироста мировых потребностей в топливе и энергии. Сегодня она обеспечивает около 6% мирового потребления энергии, в основном, в сфере производства электроэнергии, где ее доля составляет около 18 % [1].

Для более широкого использования ядерной энергии, с тем чтобы она стала основным базовым энергоисточником уже в текущем столетии, необходимы следующие условия:

- атомная энергетика должна отвечать требованиям гарантированной безопасности для населения и окружающей среды;
- располагаемые природные ресурсы для производства ядерного топлива должны обеспечить функционирование «большой» атомной энергетике по меньшей мере в течение нескольких столетий;
- технико-экономические показатели атомной энергетике не должны уступать лучшим известным энергоисточникам на углеводородном топливе.

Кратко охарактеризуем практическую реализуемость атомной энергетике, отвечающей перечисленным требованиям.

В связи с быстрым ростом потребления энергии возникли многочисленные проблемы и встал вопрос о будущих источниках энергии. Достигнуты успехи в области энергосбережения. В последнее время ведутся поиски более чистых видов энергии, таких, как солнечная, геотермальная, энергия ветра и энергия термоядерного синтеза.

Потребление энергии всегда было прямо связано с состоянием экономики. Увеличение валового национального продукта (ВНП) сопровождалось увеличением потребления энергии. Однако энергоемкость ВНП (отношение использованной энергии к ВНП) в промышленно развитых странах постоянно снижается, а в развивающихся – возрастает [2].

Казахстан богат природными ресурсами, особенно энергетическими, однако запасы энергоносителей находятся на значительном расстоянии от крупных мировых рынков; для этого Казахстан располагает обширной и надежной инфраструктурой для добычи и транспортировки сырьевых товаров, после дефолта и системных реформ 1990-х годов эта инфраструктура значительно недогружена. Однако наряду с высокой энергоемкостью развитие ТЭК страны, формирование высокого уровня надежности топлива и энергоснабжения потребителей, а также живучести отраслевых систем экономики сдерживаются следующими проблемами:

- значительный износ основных фондов во всех отраслях комплекса, низкие темпы % обновления морально устаревшего оборудования;

- неудовлетворительное положение с инвестированием в отраслях ТЭК, особенно в электроэнергетике, газовой и угольной промышленности;
- диспропорция цен на взаимозаменяемые энергоресурсы, что обуславливает чрезмерную ориентацию на природный газ и снижение доли угля;
- отставание производственного потенциала ТЭК от мирового научно-технического уровня;
- неразвитость организационного экономического обеспечения и неудовлетворительное состояние в сфере взаимных расчетов хозяйствующих субъектов, включая предприятия ТЭК;
- отсутствие научно-обоснованной маркетинговой политики в сфере рационального использования топливно-энергетических ресурсов;
- старение основных фондов и недостатки организации управления, что повышает вероятность возникновения чрезвычайных ситуаций и снижения живучести систем энергетики.

Неустойчивое функционирование ТЭК и негативное его влияние на экономику обусловили необходимость перехода к экономической модели, основанной на максимальном использовании рыночных отношений и конкуренции в качестве основного инструмента повышения эффективности отрасли.

Цель энергетической политики государства состоит в том, чтобы обеспечить:

- структурную перестройку экономики в пользу малоэнергоёмких обрабатывающих отраслей и сферы услуг;
- реализацию потенциала технологического энергосбережения.

Рассмотрим основные макроэкономические показатели, характеризующие энергоэффективность экономики государства и позволяющие оценить тенденции и темпы в ее изменении.

На основе данных по энерго- и электропотреблению, а также информации о численности населения и объемах валового внутреннего продукта (ВВП) определяются:

1. Энергопотребление на душу населения:

- а) по первичной энергии,
- б) по подведенной (к потребителю) энергии,
- в) по подведенной электроэнергии.

$$E = \sum \frac{\varepsilon}{n}$$

$\sum \varepsilon$ – суммарное потребление существующего вида энергии.

n – численность населения.

2. Энергоёмкость экономики — отношение суммарного потребления энергии к объёму валового внутреннего продукта:

- а) по первичной энергии,
- б) по подведенной энергии,
- в) по подведенной электроэнергии электроёмкость ВВП.

$$E = \sum \frac{\varepsilon}{\text{ВВП}}$$

Анализ этих энергоэкономических показателей в странах СНГ позволяет получить представление о развитии ситуации в энергетике и о влиянии экономического кризиса на динамику энергопотребления. Год 1990-й выбран как начало перехода от централизованной к рыночной экономике. Данные этого года отражают сложившуюся за советский период структуру энергопотребления. Изучение показателей за последующие годы и сопоставление их с показателями промышленно развитых стран позволяет наметить задачи и темпы развития энергетического сектора экономики.

К сожалению, пока в странах СНГ сохраняется неэффективное производство, транспортировка и потребление энергоресурсов. В настоящий период относительно низких мировых цен на топливо, в период реструктуризации экономики и первых признаков ее оживления меры по повышению энерге-

тической эффективности экономики являются чрезвычайно важными для стран СНГ. Оценка состояния энергетики показывает, что при повышении темпов экономического роста к 2025 г. страны СНГ смогут достичь современного уровня энерго- и электроёмкости промышленно развитых стран. Энергосбережение должно стать одним из стержней их энергетической политики. В странах СНГ имеется огромный потенциал энергосбережения, и реализация комплексной энергосберегающей политики и отдельных программ по повышению эффективности использования топливно-энергетических ресурсов должна играть приоритетную роль в международном сотрудничестве стран – членов СНГ и стран дальнего зарубежья.

Политика энергоэффективности есть условие стабилизации экономики, социального развития, национальной безопасности страны.

Быстрый рост энергопотребления вызван, прежде всего, постоянным увеличением мирового производства. Поэтому при рассмотрении динамики энергопотребления его уровень необходимо соотносить с изменением основного показателя, характеризующего уровень развития мировой экономики. Таким показателем является объем мирового валового продукта (МВП), который определяется общей рыночной стоимостью всех готовых товаров и услуг, произведенных в мире в течение года [3].

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Теплоэнергетика и теплотехника: общие вопросы. Справочник; под общей ред. чл.-корр. РАН А.В. Клименко и проф. В.М. Зорина. – М.: Изд-во МЭИ, 1999. – С. 23-28.
- 2 Маргулова Т.Х. Атомные электрические станции. – М.: ИздАТ, 1994. – С. 87.
- 3 Соколов Е.Я. Теплофикация и тепловые сети. – М.: Издательство МЭИ, 1999. – С. 104-105.

Түйін

Мақалада қазіргі замандағы энергияны тиімді пайдалану және халықтың осы энергияны пайдаланудың тез өсуі, болашақта энергия көздерін тиімді пайдалану мәселелері қарастырылған.

Summary

In article such questions as the general tendency of growth of power consumption are considered. Due to the rapid growth of consumption of energy there were numerous problems and there was a question of future power sources.

ОӘЖ 336

АЛЖАНКУЛОВА М.С.,
«Eldos» ЖШС білім орталығының
оқытушысы

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫН ӨНІМІНІҢ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ТАЛДАУ

Аннотация

«Кәсіпорын» ұғымының терминологиялық мәні мен мазмұны экономикалық даму барысында үнемі өзгеріп, реттеліп отырды. Кәсіпкерлік, жалпы алғанда, адамның әрбір ісімен байланысты. Яғни, кез келген адамның «бүгінгіне» өзгеріс енгізуге, болашақта өз мақсатына жетуге бағытталған әрбір әрекетінде кәсіпкерліктің элементі болады.

Негізгі сөздер: кәсіпкерлік, шағын және орта бизнес, қаржы.

«Кәсіпкерлік» ұғымының терминологиялық мәні мен мазмұны экономикалық даму барысында үнемі өзгеріп, реттеліп отырды. Кәсіпкерлік, жалпы алғанда, адамның әрбір ісімен байланысты. Яғни, кез келген адамның «бүгініне» өзгеріс енгізуге, болашақта өз мақсатына жетуге бағытталған әрбір әрекетінде кәсіпкерліктің элементі болады.

А.К. Қаңтарбаеваның пікірі бойынша, «бұл анықтама, бір қарағанда, тым кең ауқымды болып көрінуі мүмкін және ол әдеттегі сөз қолданысына лайық емес. Дегенмен, бұл «кәсіпорын» (исп. *empresa*) терминінің бастапқы этимологиялық мағынасымен дәлме-дәл келеді. Испандық *empresa* сөзі сияқты, оның француз және ағылшын тіліндегі *entrepreneur* деген баламалары латынның *in prehendo-endi-ensum* деген етістігінен туындаған. Бұл табу, көру, қабылдау, түсіну, ұғу дегенді білдіреді; ал, латын тіліндегі *in prehensa* етістігі алу, ұстау деп аударылады. Басқаша айтқанда, *empresa* – әрекеттің синонимі» [1, б.72].

Мухамеджанов Б.А.: «Францияда *entrepreneur* термині ежелден, атап айтқанда, Жоғарғы Орта ғасыр кезеңінен бері осындай ойды білдіріп келген. Сол кездері соғыспен байланысты маңызды жобаларды жүзеге асыру үшін немесе зәулім кафедралдық шіркеулердің салынуы үшін жауапты адамдарды осылай атайтын» - деп атап өтеді [2, б.8].

Испан тілінің Корольдік академиясы сөздігі *empresa* сөзіне «ауыр әрі қиын істі батылдықпен мойынға алу» деген мағынаны ұсынады [3, б.452] *Empresa* сөзі де қолданысқа Орта ғасырларда енді. Кейбір серілік (рыцарлық) ордендердің эмблемасы осылайша аталған. Бұл олардың белгілі бір маңызды әрекетін жүзеге асыратыны туралы ант бергендігін білдірген болатын. Кәсіпорынның әрекет ретіндегі тұжырымы ізденуге, жаңалық ашуға жаңа мақсат қойып, құралдар даярлауға үнемі дайындық үстінде болуға нұсқайтын тапқырлықпен тікелей байланысты.

Кәсіпкерлік, қатаң мағынасында, мақсатқа жету мүмкіндігін ашып, оны қабылдау немесе біздің ортамызда туындайтын осы мүмкіндіктерді қолдану үшін әрекет етуден пайда немесе кіріс алуға негізделеді.

Туржанов С.А. «кәсіпкерліктің айқындалуы ерекше сақтықпен, яғни, адамға айналада болып жатқанның барлығын ұғынып, тез меңгеруге мүмкіндік беретін үнемі қырағылықпен байланысты» - деп болжайды [4, б. 13]. Бәлкім Туржанов С.А. *alertness* деген ағылшын терминін (қырағылық, сақтық) қолдануының себебі, Еуропалық континенттің роман елдеріне қарағанда, француз тілінен (француз тілінде *entrepreneur* сөзі «тапқыр, батыл» дегенді білдіреді) туындаған *entrepreneurship* сөзі ағылшын оқырманы үшін *prehendo* идеясы туралы білуіне мүмкіндік бермейтіндіктен болар.

Қайткенде де, испандық *perspicaz* (алғыр, зерек) сын есімі кәсіпкерлікке айтарлықтай лайық келеді. Себебі, испан тілінің Корольдік академия сөздігі бойынша бұл сөз «көрегенділік және мұқияттылық» деген мағынаны береді [3, б. 454]. Сондай-ақ, *speculator* (спекулянт, ойшыл) термині этимологиялық тұрғыдан алғанда латынның *specula* сөзінен шыққан. Жақындап келе жатқанның барлығын алыстан көруге мүмкіндік беретін мұнараларды осылай атаған болатын.

Бұл мағыналар кәсіпкердің қандай әрекет жасау керектігі жайлы шешім қабылдағанда, осы әрекеттердің болашақтағы тиімділігін бағалап, оларды жүзеге асырған кездегі әрбір қимыл-әрекеттерімен тікелей байланысты.

Әдетте, кәсіпкерлікке қызыға бастаған алғашқылардың бірі А. Смит болды деп саналады. Алайда, одан он жыл бұрын бұл мәселелермен Р. Кантильтон жіті айналысқан болатын. Нарықтағы сұраныспен ұсыныс арасындағы айырмашылықтың нарықтық қатынастың жеке субъектілеріне тауарды арзанырақ сатып алып, оларды қымбатырақ сатуға мүмкіндік береді деген тезисті қалыптастырған Р. Кантильтонның өзі болған. Сондай-ақ, осы нарық субъектілерін кәсіпкерлер деп атаған да сол [5].

Қазіргі экономикалық әдебиетте кәсіпкерліктің мәнін айқындайтын нақты анықтама жоқ. Көп жағдайда бұл құбылыстың мәні кәсіпкерліктің мақсатымен ауыстырылып жіберіледі.

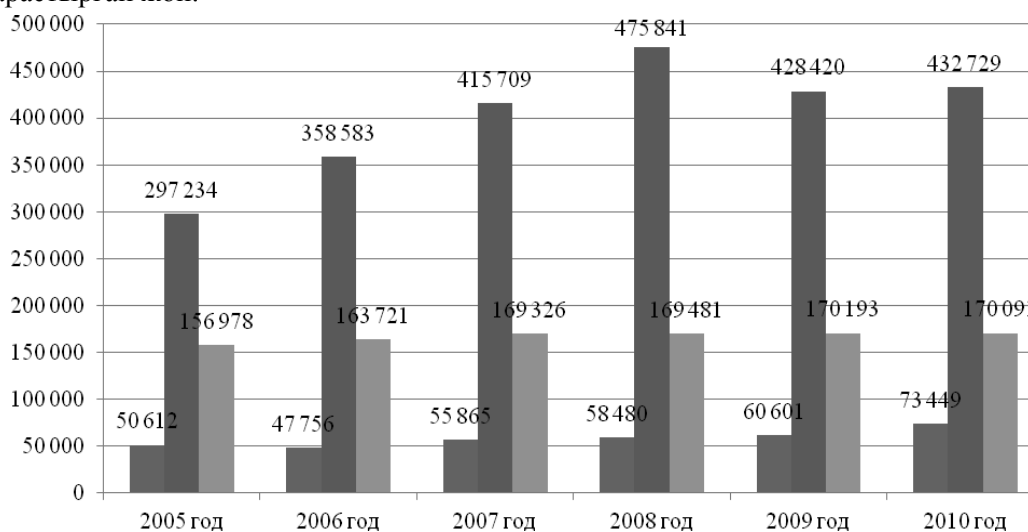
Мысалы, А. Н. Азриляанның ортақ редакциясымен шыққан үлкен экономикалық сөздікте келесідей анықтама беріледі: «Кәсіпкерлік – азаматтардың пайда табуға немесе дербес табысқа бағытталған ынталы дербес қызметі. Ол оның мүлктік жауапкершілігі негізінде және заңды тұлғаның заңды жауапкершілігі негізінде жүзеге асады [6].

Қазақстандағы кәсіпкерлік жоғарғы деңгейге жетті. 2001 жылдан 2010 жылға дейін шағын

бизнесінің құқықтық-ұйымдастыру құрылымындағы заңды тұлғалар үлесі 1,9 есеге азайды, ал жеке кәсіпкерлер үлесі 1,5 есеге артты. Осыған қарамастан, шағын бизнес субъектілерінің өндірген өнімдері 4 есеге артты.

Кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы санындағы шағын бизнес үлесі бойынша Қазақстан дамыған елдермен тең түсті, алайда, шағын бизнес тиімділік көрсеткіші бойынша айтарлықтай артта қалып отыр. Қазақстандағы шағын бизнестің өнімділік үлесі – 22,9%, Польшада – 49%, Германияда – 82%, АҚШ-та – 103%. Бұл тарихи, геосаяси, макроэкономикалық сипаттағы объективті себептермен де, заң шығару, мемлекеттік саясат, заң қолдану тәжірибесі, жергілікті әкімшілік жағдайларымен де негізделген. Зерттеу барысында жете зерттелген, қалыптасқан сана стереотипі де маңызды рөл атқарады. Шағын бизнес ортасында нақты стереотип тұрақты түрде басым тұрады. Ол бойынша, мемлекеттік саясат құрылғысы мен қағидалары айтарлықтай бұрмаланады, кейде тіпті жергілікті деңгейде еленбей де қалады.

Ғылыми жұмысының тақырыбы аясында шағын және орта бизнестің белсенді субъектілерінің санын ғана қарастырған жөн.



Сурет 1 – Шағын және орташа бизнестің белсенді субъектілерінің серпіні

1-суретте көрсетілгендей, белсенді жеке кәсіпкерлер саны 2005 жылы 297 234-тен 2007 жылы 415 709-ға дейін және 2010 жылы 432 729-ға дейін өсті.

Белсенді жеке кәсіпкерлердің көбею серпіні жеке кәсіпорынды тіркеу Жауапкершілігі шектеулі серіктестікке қарағанда жеңілдік әрі арзанырақ түсетіндігімен негізделеді. Сондай-ақ, жеке кәсіпкерлердің салық салуы да заңды тұлғалардың салық салуына қарағанда оңайырақ келеді. Сонымен қатар, Жеке кәсіпкерліктің шағын бизнестің заңды кәсіпкерлігі айналысатын істерінің кез келгенімен айналысуына құқығы бар.

Шағын кәсіпкерліктің заңды тұлғалары шағын бизнестің айтарлықтай тұрақты формасына ие болып табылады. 2005 жылдан бергі уақытта шағын және орташа бизнестің белсенді заңды тұлғаларының саны 50 612-ден 2010 жылы 73 449-ға дейін өсті. 2010 жылдың ішінде шағын және орташа бизнестің белсенді заңды тұлғаларының саны 12 848-ге немесе 21,2 %-ға артты. Бұл дамыған елдер деңгейімен есептегеннің өзінде өте жақсы көрсеткіш болып саналады. Дамыған елдерде өсім жылына 5%-дан асар емес. Белсенді заңды тұлғалар санының артуы жеке кәсіпорынның біраз бөлігінің күрделірек заңды формаға ауысуымен, сонымен қатар, Кеден одағын құрумен негізделеді. Біріншіден, Кеден одағын құру және өзге мемлекеттермен кедендік шекарадағы шарттарды қатайту кәсіпкерлерді осы мемлекеттерден өз бизнестерін Қазақстанға ауыстыруға мәжбүрледі. Екіншіден, Ресей Федерациясының кәсіпкерлері Қазақстан Республикасында кәсіпорынды жақтайтын және қолдайтын шарттарды мақұлдайды.

2007-2010 жылдары белсенді шаруашылықтың өсу деңгейі төмендеді. Белсенді шаруашылық саны 2005 жылы 156 978-ден 2006 жылы 163 721-ге дейін және 2007 жылы 169 326-ға дейін артты, ал, 2007 жылы белсенді шаруа шаруашылығы 2008 жылы тек 169 481-ге және 2010 жылы 170 091-ға дейін

ғана өсті. Яғни, 2009 жыл ішіндегі белсенді шаруашылық өсімі тек 145 субъектіні, ал 2010 жылғы қысқару 102 кәсіпорынды құрады. Бұл Қазақстан жеріндегі агроқалыптастыруды ірілендіру үдерісімен негізделген [7].

Шағын және орташа бизнес секторының құрылымын қарастыру мақсатымен алдыңғы жылға қатысты субъектілердің салыстырмалы салмағындағы өзгерістер көрсетілген 1-сараптамалық кестені құрамыз.

Кесте 1 – Шағын және орташа бизнес секторы құрылымының серпіні

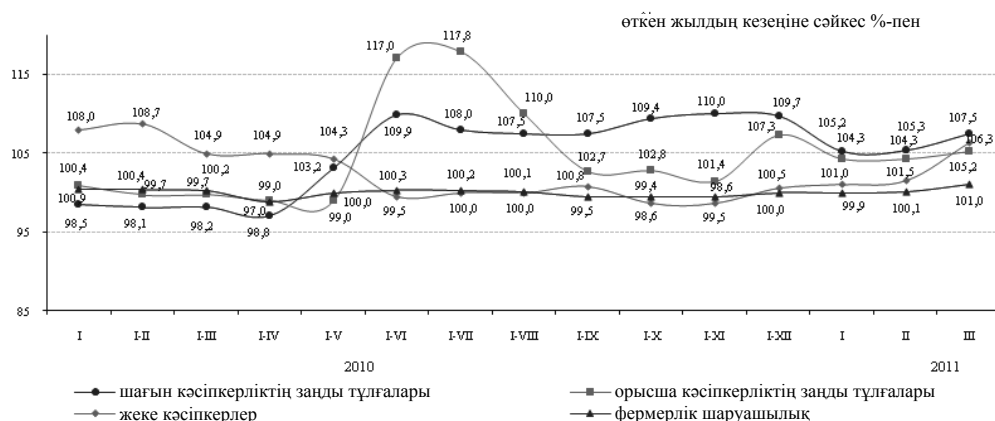
	2005 жыл	2006 жыл	(+;-)	2007 жыл	(+;-)	2008 жыл	(+;-)	2009 жыл	(+;-)	2010 жыл	(+;-)
ШОК заңды тұлғалары	10,0	8,4	-1,6	8,7	0,3	8,3	-0,4	9,2	0,9	11,0	1,8
Жеке кәсіпкерлер	58,9	62,9	4,0	64,9	2,0	67,6	2,7	65,0	-2,6	64,8	-0,2
Шаруашылық	31,1	28,7	-2,4	26,4	-2,3	24,1	-2,3	25,8	1,7	25,5	-0,3
Барлығы	100	100		100		100		100		100,0	

Шағын және орташа бизнестің заңды тұлғаларының салыстырмалы салмағы 2010 жылға дейін айтарлықтай өзгеріске ие емес. 2005 жылы заңды тұлғалар үлесі 10%, 2007 жылы – 8,7%, 2009 жылы – 9,2%, ал 2010 жылы – 11,0%-ды құрады. Бұл тек шағын бизнесті мемлекеттік қолдаумен ғана емес, посткеңестік кеңістік территориясындағы ШОК дамуына қолайлы жағдайлар жасаумен ғана емес, сондай-ақ жеке кәсіпкерлердің шағын және орташа бизнестің күрделірек түріне ауысуымен де негізделеді.

Кәсіпкерлердің салыстырмалы салмақтық өсуі бақылауға алынды. 2005 жылы 58,9%-дан 2007 жылы 64,4%-ға, 2007 жылы 64,9%, 2009 жылы 65,0%, 2010 жылы 64,8%-ға көбейді. Алдағы уақытта шағын және орташа бизнес құрылымындағы жеке кәсіпкерлер үлесінің төмендеуі мүмкін екендігін болжауға болады. Бұл жеке кәсіпкерлердің шағын бизнестің заңды тұлғаларына ауысу тенденциясымен түсіндіріледі.

Бүгінше, ауыл шаруашылық саласында ауыл шаруашылық құрылымын ірілендіру ісі болжалуда, себебі, шағын кәсіпорындарға ауылшаруашылық өнімдерді өндіру, әсіресе, бидай мәдениетін шығару тиімді емес. Ауыл шаруашылығының көбісі өздерінің өнімдерін түрлендіруге және өнімнің бәсекеге қабілеттілігі бір өзі жоғарылата алмайды. Сондықтан, ауыл шаруашылығының салыстырмалы үлесі 2005 жылғы 31,1%-дан 2007 жылы 26,4%-ға дейін және 2010 жылы 25,6%-ға дейін төмендеді. Негізінде, Қазақстан Республикасының оңтүстік облыстарында крестьяндық шаруашылық қалады, себебі, ол жерде көкөніс, жеміс-жидек, т.б. өсіру мақсат етілген.

ШОБ белсенді субъектілер санының серпінін 3-суретте көруге болады.



Сурет 2 – ШОБ белсенді субъектілері санының өзгеруі

Осылайша, ШОК субъектілерінің жалпы саны бойынша жеке кәсіпкерлер үлесі 2010 жылы

64,8%, фермерлік шаруашылық- 25,5%, шағын және орташа кәсіпорынның заңды тұлғалары - 11,0%-ын құрайды. Шағын бизнес кәсіпорындағы жұмыс істейтін адамдар санын қарастырайық. Бір қызығы -қаржы дағдарысы ШОБ қызметкерлеріне қалайша әсер еткен екен деген сұрақ туындайды. Жұмысшылардың тізімдік саны - келісімшарт бойынша азаматтық-құқықтық сипаттағы жұмыстарды атқаратын тұлғалардан басқа келісімді бекіту мерзімінен тәуелсіз жеке еңбек келісім бойынша жұмысқа орналасқан тұлғалар саны.

2-суретте жеке кәсіпкерлердегі жұмысшы саны әлемдік қаржылық дағдарысқа қарамастан өсіп жатқандығы көрініп тұр.

ЖК-де 2005 жылы 571,6 мың адам жұмыс істесе, онда 2007 жылы 733,5 мың адам, 2010 жылы 817,9 мың адам жұмыс істеген. Сондай-ақ, әсіресе ЖК-гі зерттелу периоды барысында шағын бизнестің өзге формаларының қызметкерлерінен айтарлықтай озады. Демек, бұл соңғы 6 жылда жеке кәсіпкерлік Қазақстан Республикасындағы экономикалық жүйенің маңызды бөлігіне айналды дегенді білдіреді. Жеке кәсіпкерлік, сондай-ақ, әлеуметтік-экономикалық дағдарысты тұрақтандырудың мықты құралы болып табылады. ағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғаларының кері жағдайы да болжалуда. Экономикалық өсу кезінде жұмысбастылар саны 2005 жылы 533,8 мың адамнан, 2007 жылы 585,9 мың адамға артты, ал 2008 жылы қызметкерлер саны 464,6 мың адамға дейін азайды. Дағдарыстан шығып, Кеден одағын салғалы бері шағын кәсіпкерліктегі белсенді заңды тұлғалар саны.

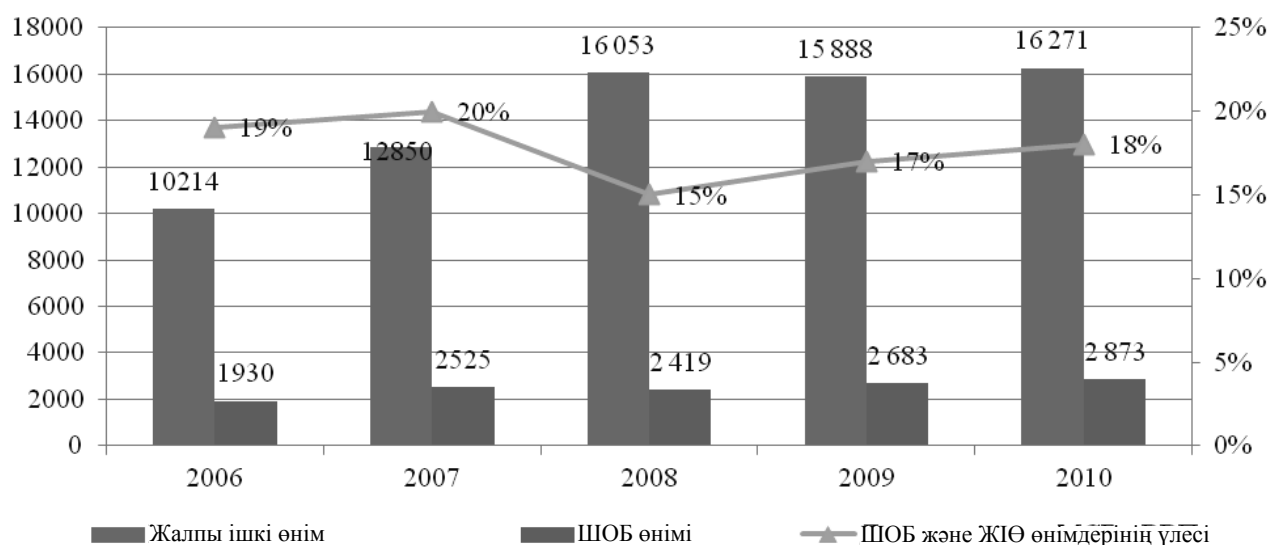
2009 жылы 551,3 мың адамнан, 2010 жылы 580,2 мың адамға дейін артты. Антикризистік бағдарлама нәтижесінде заңды тұлғалар саны 2010 жылы 580,2 мың адамға артты немесе қосымша 28,9 мың жұмыс орындары жасалды [7].

Фермерлік шаруашылық қаржы саласындағы мәселелерге жағымсыз көзқараста болды және мұнда жұмысшылар орнының 2005 жылғы 504,7 мың адамнан 2005 жылы 433 мың адамға дейін қысқарады деген болжам бар. 2010 жыл бойына 2009 жылмен салыстырғанда фермерлік шаруашылықта жұмыс жасайтын адамдар саны 32,8 мың адамға азайды.

ШОБ-тегі тұрғындар үлесі 2010 жылдың соңына қарай жұмыс істеушілер саны 26%-ды ғана құрайды (2 млн адамнан астам).

Жұмыспен қамтылған тұрғындар санының өсуі - бір жылда 4-5% , 2015 ж.ШОБ үлесі жалпы жұмысшылардан 35%-ын құрайды.

Сайып келгенде шағын кәсіпкерліктің ең тұрақты дамыған формасы жеке кәсіпкерлік болып табылады, Қазақстан Республикасының экономикалық жүйесіне маңызды рөлге ие болуда деген қорытындыға келуге болады.

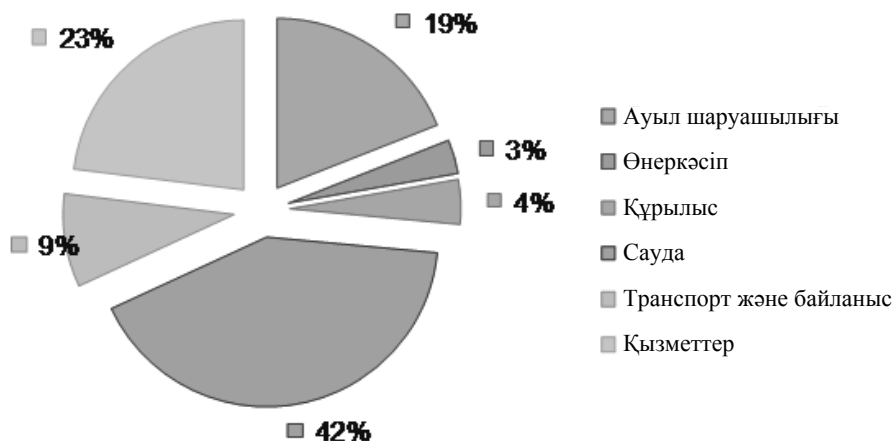


Сурет 3 – ШОБ-тің ЖІӨ-мен үлесі

3-суретте көрсетілгендей, ШОБ өнімінің салыстырмалы салмағы 2008 жылы 15%-дан 2009 жылы

17%-ға, 2010 жылы 18%-ға дейін төмендеуде. Сараптама үшін нақты ЖІӨ туралы мәліметтер мен шағын және орташа бизнес кәсіпорындары өндіретін өнімнің нақты көлемі анықталып алынды.

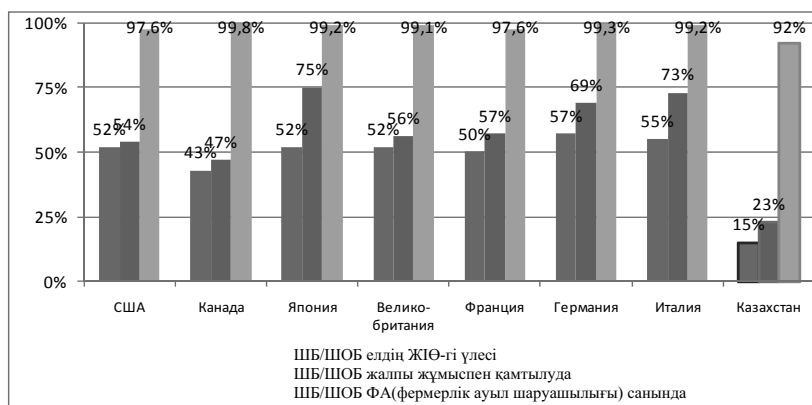
ШОБ ЖІӨ елдеріне шығарылатын өнімнің үлесі 18% (2,9 трлн тенгеден астам) деңгейінде. Орташа мезгілде (2015 ж дейін), алдағы уақытта ШОБ ерекше көрсеткіштерінің жоғарылауы күтілуде. ШОК өнімін шығару - 24%-ға дейін өсуі болжалады.



Сурет 4 – 2010 жылдағы ШОБ ерекше көрсеткіштері

4-суретте салалық бөлімдер бөлініп көрсетілген:

- Өнеркәсіптік және құрылыс ШОБ.
- ШОБ субъектілері саны 7%-ын алып, өнімнің 25%-ын қамтамасыз етеді.
- ауыл шаруашылық ШОБ тұрғындардың жұмыспен қамтылуында айтарлықтай маңызды рөл атқарады [8].



Сурет 5 – Қазақстандағы және дамыған елдердегі ШОБ салыстырмалы анализі

5-суретте Қазақстандағы және дамыған елдердегі ШОБ салыстырмалы анализі ЖІӨ, тұрғындардың жұмыспен қамтылуы сияқты көрсеткіштер бойынша артта қалып отырғанын көрсетеді. Жыл сайынғы ШОБ субъектілерінің өнім шығару көлемінің үлесі ЖІӨ-нің 43%-дан (Канада) 57%-ын (Германия) құрайды, Қазақстанда одан үш есеге дейін төмен және 18%-ын ғана құрайды. ШОБ секторындағы жұмыспен қамтылған тұрғындар үлесі бойынша еліміздегі көрсеткіштер дамыған елдермен салыстырғанда айтарлықтай төмен: соңғы 5 жыл бойы Қазақстанда бұл көрсеткіш 23% деңгейінде, ал дамыған елдерде - 47% (Канада) және 75% (Жапония) аралығында тұр.

Салалық құрылым бойынша Қазақстанның ШОБ секторы да шетел аналогтарынан дәл осындай

айырмашылыққа ие.

ӘДЕБИЕТТЕР

- 1 Кантарбаева А.К. Предпринимательство: институционально-эволюционный подход. - Алматы: Раритет, 2000. - С. 72-73.
- 2 Мухамеджанов Б.А., Исенов М.А. Малый бизнес требует уважения // Казахстан: Экономика и жизнь. - 2009. - №2. - С.10.
- 3 Словарь Королевской академии испанского языка. - Испания, 1951 - 983 с.
- 4 Туржанов С.А. Малый и средний бизнес: проблемы развития, поиск решений. - Алматы, 2005. - 244 с.
- 5 Кантильон Ричард // Большая советская энциклопедия / Под редакцией А.М. Прохорова. - 3-е издание. - М.: Советская энциклопедия, 1969-1978. - С. 122.
- 6 Большой экономический словарь - М.: Институт экономики, 1994. - 313 с.
- 7 Официальный сайт Агентства статистики Республики Казахстан // Отчетные данные по развитию малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан за 2010 год [Электронный ресурс] // www.stat.kz
- 8 Оразалин К.Ж. Кәсіпорын экономикасы: тәжірибе сабағына арналған оқу құралы. - Алматы, ТОО «Издательство LEM», 2007. - 296 б.

Резюме

В статье излагаются актуальные вопросы практического развития предпринимательства в Республике Казахстан.

Summary

The author of topical questions of practical development of entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan.

УДК 339.924

ДЖАСЫБАЕВА Д.Т.,
магистрант специальности «Финансы»,
КазЭУ им. Т. Рыскулова,
менеджер отдела маркетинга
«АО «НПФ «Астана»

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ НА ВНЕШНЮЮ ТОРГОВЛЮ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация

Процесс глобализации отличается сложностью и противоречивостью, ее последствия не одинаковы для разных стран. В современных мирохозяйственных связях именно международная торговля является основой расширения и углубления глобализационных процессов в мировой экономике. Для национальных экономик одним из основных путей углубления интеграции в мировую экономику и получения выгод от глобализации мирохозяйственных связей является расширение и участие в международной торговле. Внешняя торговля для большинства развивающихся стран становится одной из основ успешного развития, так как она является важнейшим источником поступления валютных средств в страну и способствует улучшению производственного потенциала стран на основе импорта новых технологий, лицензий.

Ключевые слова: процесс глобализации, международная торговля, внешняя торговля, глобализация экономики, влияние глобализации

Развитие процессов глобализации, отношения развитых стран с развивающимися странами, а

позднее и со странами с переходной экономикой стали выстраиваться в соответствии с набором установок, получивших название «Вашингтонский консенсус» (по смыслу – это консенсус между Правительством США и вашингтонскими штаб-квартирами МВФ и Всемирного банка и других международных организаций). Автором этой концепции считается сотрудник Института международной экономики Дж.Вильямсон, однако в законченном виде она представляет собой результат работы ряда международных организаций и представителей аналитических центров развитых стран.

«Вашингтонский» консенсус включает:

- плавающие валютные курсы;
- снижение торговых барьеров;
- ускорение развития сектора услуг;
- поощрение ТНК, способных организовать производство в тех странах, где производственные издержки минимальны;
- ослабление регулирующей роли государства в национальной экономике.

По логике «дерегулирования» экономики и пересмотра основных положений программы Нового мирового экономического порядка (НМЭП) «вашингтонский консенсус» ориентировал развивающиеся страны на дальнейшую либерализацию банковской сферы, внешней торговли, законодательства об иностранных инвестициях, сокращение налогов и бюджетных расходов, масштабную приватизацию государственной собственности, подавление инфляции и финансовую стабилизацию, реструктуризацию внешнего долга.

Вызываемая резкая критика предлагаемых Западом либеральных подходов к решению проблем развивающихся стран вынудила правительства западных стран и международные организации пересмотреть многие положения «Вашингтонского консенсуса» в направлении отхода от радикализма важнейших неолиберальных постулатов.

МВФ и Всемирным банком была определена необходимость разработки «реформ второго поколения», и это было первым признаком перемен в международных организациях, роль которых ассоциируется с ролью, прежде всего, МБРР и МВФ. Быстро набирающие силу и перекидывающиеся от одной страны к другой финансовые кризисы высветили, со всей очевидностью, несостоятельность этих организаций.

Результатом поиска компромиссных и более гибких подходов стала разработка рекомендаций, набор которых получил название «поствашингтонский консенсус». Авторство его приписывается бывшему старшему вице-президенту и главному экономисту МБРР, бывшему советнику по экономике президента США У.Клинтона Дж.Стиглицу, хотя в разработке принимали участие другие сотрудники банка, а источником идей были и другие международные организации, в частности, ПРООН. Также пересмотру были подвергнуты безоговорочные в прошлом рекомендации о финансовой стабилизации, в частности, путем подавления инфляции, о приватизации госсобственности, либерализации торговли и финансовых рынков, реструктуризации внешнего долга и ряд других «инструментов» либеральной политики. Автор известных работ по теории общественного сектора экономики Дж.Стиглиц по-другому представляет себе соотношение ролей рынка и государства вообще, а применительно к странам с развивающимися рынками особенно. Поэтому вопросы здравоохранения, образования, сохранения окружающей среды, распределения доходов им рассматриваются не как возможные жертвы либерально-рыночного развития, ориентированного на рост подушевого показателя ВВП, а как важнейшие характеристики самого процесса развития. В понимании развития происходит сближение с концепцией человеческого развития, настойчиво отстаиваемой секретариатом ПРООН. Всемирную известность получил и предложенный этой организацией показатель индекса человеческого развития, комбинирующего уровни продолжительности жизни, образованности и душевого дохода, а также ежегодные доклады по человеческому развитию, дополняемые аналогичными страновыми докладами.

По опыту других транзитных стран было видно, что никто из опирающихся на поддержку МВФ государств (Турция, Аргентина, Бразилия, Мексика) так и не стал по-настоящему стабильным государством. Это произошло, потому что мировая экономика – наглядная модель традиционных взаимоотношений между слабыми и сильными. Сильные используют свой экономический, технологический

и политический потенциал для сохранения или усиления своих позиций. Более того, они сознательно приучают слабых опираться на себя, давая возможность списывать их беды на ошибки или несправедливость других. Таким образом, слабые незаметно ввергаются в бесконечно проигрышную позицию – потерю мотивации к работе и движению. Сильным же это дает возможность оградить себя от конкуренции, а также поиграть в альтруизм при дешевых затратах.

Полностью идея «поствашингтонского консенсуса» не была доведена до выработки документа, в котором в одном пакете были бы сформулированы все новые подходы и рекомендации по развитию развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Однако факт пересмотра жестких подходов, зафиксированных в «вашингтонском консенсусе», налицо: вместо ограниченного набора неолиберальных подходов к развитию, практическое применение которых вызвало серию кризисов, он открыл путь к пересмотру неолиберальных постулатов и к поиску новых подходов, который подхватили и другие международные организации. Об этом, в частности, свидетельствует тематическая направленность ежегодных докладов ведущих международных организаций. Это нашло отражение, в частности, в тематике докладов Всемирного банка, который уже не мог игнорировать необходимость поиска способов повышения управляемости глобальными процессами. Реальное положение дел таково, что большинству развивающихся стран возможности глобализации либо вообще недоступны, либо глобальные рынки затрагивают их весьма избирательным образом. При всей динамике глобальных финансовых рынков большинство развивающихся стран оказались обойденными в распределении финансовых ресурсов. Ввиду низких показателей кредитоспособности и рисков обесценения их валют развивающимся странам приходится соглашаться на такие процентные ставки кредитов, которые в четыре раза превышают ставки, устанавливающиеся для развитых стран. В силу этого внешняя задолженность для многих развивающихся стран является непосильным бременем. По этим же причинам остается невысокой привлекательность многих развивающихся стран и для частных инвестиций. Во второй половине 90-х годов на долю развивающихся стран приходилось лишь 10% прямых зарубежных инвестиций. Объем официальной помощи, достигнув максимального уровня в 1992 г., на протяжении последнего десятилетия постоянно сокращался. Возросший при этом приток частных ресурсов распределяется неравномерно: в 2002 г. 83% их общего объема пришлось на долю 15 получателей, а оставшуюся часть поделили между собой 140 развивающихся стран; 61 страна с низким уровнем дохода не получила практически никакой помощи [1].

Всем известно, что центром глобализации экономики являются США и, безусловно, этот процесс больше всего соответствует именно их интересам. Согласно классификации исследовательской службы МВФ, 29 стран относятся к развитым странам, столько же – к переходящим странам, а 125 – к развивающемуся миру. При этом на долю развитых стран приходится 56,3 % мирового ВВП и 75 % мирового экспорта товаров и услуг, но в них проживает всего 15,4 % населения мира. В то же время на развивающийся мир приходится 78 % жителей планеты, но они производят только 37,6 % мирового ВВП, экспортируют всего 20,3 % мирового объема товаров и услуг.

Поэтому можно сказать, что не подтверждается идея о глобальной конвергенции доходов. Ускорение развития в небольшой группе стран Юго-Восточной Азии не изменило общую ситуацию в развивающихся странах: менее развитые в экономическом отношении страны отличаются более низкими темпами роста, чем богатые государства. Их выгоды от глобализации минимальны. В результате происходит не выравнивание доходов, а их поляризация [2].

Практически все национальные экономики, стремясь интегрироваться в мирохозяйственные связи, активно развивают внешнеэкономическое сотрудничество со странами мира и принимают участие в глобальных и региональных экономических процессах с целью обеспечения устойчивого экономического развития в условиях глобализации и интеграции мирохозяйственной системы. В этом смысле одним из важных факторов обеспечения устойчивого экономического развития национальной экономики выступает внешняя торговля.

Внешнеторговые связи Казахстана вносят определяющий вклад в обеспечение ускоренного экономического роста. Казахстану пришлось в короткие сроки выстраивать свою собственную внешнеэкономическую политику, вследствие создавшейся после распада СССР особой геоэкономической обстановки.

Практически с 1994 г. главной задачей внешней торговли становится обеспечение активного саль-

до торгового баланса для обеспечения устойчивости национальной валюты – тенге. Стали предприниматься шаги по расширению экспортного потенциала страны. Была устранена государственная монополия на внешнюю торговлю, осуществлен переход от нетарифных методов регулирования торговли к экономическим, сформировалась законодательная база, отвечающая международным стандартам. Таким образом, республика, пересмотрев свой торговый режим, объявила курс на открытость экономики.

Период с 1993 по 1999 г. в Казахстане была осуществлена дальнейшая либерализация внешнеэкономической политики, которая проводилась по таким направлениям как отмена квотирования экспорта товаров, сокращение перечня лицензируемой продукции, отмена экспортных таможенных пошлин. Расширялись внешнеэкономические связи со странами дальнего зарубежья, при одновременном выстраивании отношений, направленных на реинтеграцию со странами бывшего СССР, вошедших в СНГ.

Республика Казахстан практически с самого начала своего независимого развития проводил стратегию открытой экономики. В частности, с 1992 по 1995 г. в Казахстане была проведена либерализация внешнеэкономической деятельности, открыт доступ на внутренний рынок иностранным компаниям, которые получили возможность свободно заниматься предпринимательской деятельностью на территории страны. Это было сопряжено с большими трудностями. Распад межреспубликанских связей и системы платежей нанесли сильный удар по производству и внешней торговле Республики Казахстан. Производственные проблемы обострялись также острой нехваткой рублевой наличности, в результате которой образовалась просроченная задолженность предприятий внутренним и внешним поставщикам. К этому времени относится и распад общесоюзной системы государственных заказов, поддерживавших закупку и продажу продукции предприятий всех государств, входивших в рублевую зону.

В результате отказа России финансировать возросший торговый дефицит Казахстана через корреспондентские счета, отсутствием у республики новых источников финансирования, а также затянувшимися переговорами о членстве страны в рублевой зоне в первой половине 1993 г. произошло дальнейшее ухудшение показателей внешней торговли страны. В результате провала переговоров и выхода Казахстана из рублевой зоны во второй половине 1993 г. были пересмотрены торговые отношения с Россией, другими странами СНГ, в которые были включены новые договорные цены с ориентиром на мировые, выраженные в свободно конвертируемой валюте. Это касалось также и погашения задолженностей между странами. Были заключены также межправительственные бартерные соглашения с соседними государствами на поставку экспортных товаров через систему государственных заказов и закупок.

Также к этому времени относится переориентация внешнеэкономических связей Казахстана с государствами ближнего зарубежья на государства дальнего зарубежья. Началось проведение рыночных преобразований и политики либерализации внешней торговли, которые вызвали быстрый рост экспорта и импорта из этих стран. Новый курс был призван способствовать наиболее органичному и выгодному включению казахстанской экономики в систему мирового хозяйства, рационализации товарной и географической структуры внешней торговли, повышению эффективности внешнеэкономических связей и их положительного влияния на народное хозяйство страны. При этом предполагалось, что «стратегия, направленная на внешнюю ориентацию, скорее приведет к быстрому и устойчивому росту, чем стратегия, опирающаяся, главным образом, на обособленное развитие. Для экономики этих стран реформа внешней торговли служит главным средством рыночных преобразований. Такая реформа особенно важна для введения рыночной структуры цен, которая ставит отечественных производителей в условия конкуренции для расширения узких мест в сфере предложения и для стимулирования эффективного распределения ресурсов в среднесрочной перспективе» [3].

Нужно отметить, что либерализация внешнеэкономической деятельности в Казахстане проводилась в условиях, когда государство, сами субъекты рынка еще не освоили в должной мере контрольно-регулирующие функции, которые присущи странам с развитой рыночной экономикой. Эти обстоятельства, несомненно, наложили отпечаток на развитие внешнеэкономических связей страны в течение рассматриваемого периода. С 1994 г. проводилась либерализация и одновременно интенсифи-

кация внешнеэкономических связей Казахстана, особенно со странами вне СНГ, и в целом усилилась активизация процесса вхождения республики в мировое хозяйство с быстрым расширением географии этих связей. Если в 1993 г. внешняя торговля Казахстана велась с 62 странами мира, то в 1996 г., т. е. спустя лишь три года - она велась уже со 134 странами мира. С одной стороны, традиционные связи со странами СНГ из-за выхода страны из рублевой зоны уменьшались, а с другой, наоборот, происходил их рост со странами Европы, Азии, Америки и др. Тем не менее, удельный вес Республики Казахстан в общем объеме мировой торговли продолжает оставаться незначительным и составляет 0,04 %. В это время в связи с остановкой производства на многих предприятиях Казахстана возникает так называемая неорганизованная торговля, которая в совокупности с ростом экспорта в реальном секторе экономики вызвала в целом рост внешнеторгового оборота страны, начиная с 1995 г. Этот рост продолжался до 1997 г., а с 1998 г. под влиянием финансового кризиса в Юго-Восточной Азии и России снова произошло снижение внешнеторгового оборота.

Из этого следует, что проводимая в Республике Казахстан политика либерализации внешней торговли и интеграции национальной экономики в мировое хозяйство в рамках «шоковой терапии» с целью извлечения максимальной пользы от участия в международном разделении труда из-за ошибок, неудач и неблагоприятной конъюнктуры пока в полной мере не дала ожидаемых результатов. Обоснованный переход к экспортной ориентации не позволил устранить дефицит торгового баланса, обеспечить устойчивую стабилизацию производства и экономический рост, увеличить поступление валютных ресурсов, устранить узость внутреннего рынка, отсталость отраслевых и технологических пропорций экономики.

Сама либерализация экспорта и импорта в Казахстане в обмен на помощь международных финансовых организаций должна была по идее улучшить платежный баланс. Ожидалось, что либерализация импорта также усилит конкуренцию на внутреннем рынке, будут введены новые технологии, качество казахстанской продукции улучшится, это позволит ее экспортировать и улучшить платежный баланс. Но если исходить не из абстрактных положений неолиберальной теории, а из реального положения дел, то Казахстан вывозил и по сей день вывозит главным образом сырье и топливо, а взамен от Запада получает готовые изделия и устаревшие технологии, в республике размещаются экологически грязные и вредные производства.

Процесс расширения экспорта, сопровождаемый уменьшением вывоза и ввоза из стран СНГ, оказал негативное влияние на уровень производства. Из-за неблагоприятных условий международной торговли Казахстану часто не удавалось реализовать свои преимущества в экспорте ресурсоемкой продукции. В результате незавершенности формирования единого хозяйственного комплекса и внутреннего рынка страны возникли структурные ограничения, как по обеспечению, так и по сбыту промышленной продукции, нарушился баланс производства и потребления промышленных товаров. До минимума снизились инвестиции, прекратились прогрессивные структурные сдвиги и процесс расширенного воспроизводства.

В результате либерализации цен и внешнеэкономической деятельности диспропорции, имевшиеся в системе прежних фиксированных цен, не только не были преодолены, а в большинстве случаев они, наоборот, углубились. При ориентации цен экспортных товаров на мировой уровень произошло резкое рассогласование цен добывающих отраслей и отраслей обрабатывающих, цен промышленных и сельскохозяйственных. Особенно сильно пострадали последние, так как произошел значительный рост цен на нефтепродукты, минеральные удобрения, машины и оборудования и из-за большого дефицита бюджета сельскохозяйственное производство Казахстана оказалось в катастрофическом состоянии. Все это, наряду с охватившими взаиморасчеты предприятий неплатежами, привело к приостановке хозяйственного оборота, общему спаду и дальнейшему углублению социально-экономического кризиса в стране. К этому следует добавить сложившуюся практику регулирования «плавающего» курса тенге по отношению к СКВ, которая не отражала реального соотношения общего уровня внутренних цен к уровню цен импортируемых товаров. Это явилось одной из серьезных причин еще большего углубления диспропорций между ними. В результате экономика Казахстана оказалась сориентированной исключительно на внешний рынок при катастрофическом сужении внутреннего рынка. В этой ситуации ввиду сравнительных преимуществ на внешнем рынке конкурентоспособными оказались только до-

бывающие отрасли при ускоренной деградации инвестиционных отраслей. Таким образом, фактически произошла быстрая деиндустриализация и разрушение национального хозяйства.

В результате всего этого неравномерный и периодический рост цен в отраслях, связанных между собой в жесткую технологическую цепочку, породил безудержную ценовую гонку, постоянное волнообразное ее распространение по отраслям и регионам. А борьба, которая велась по существу лишь со следствием, практически не затрагивала основных причин инфляции и превратила ее в постоянное явление экономики Казахстана.

На сегодняшний день во внешней торговле Казахстана за годы Независимости произошли изменения. Характер и содержание внешнеэкономических отношений привели к сдвигам в географической направленности товарных потоков. Сформировались 2 группы партнеров. С одними наблюдается устойчивый рост, с другими наметился спад. Так, за 1995–2011 гг. во внешнеторговом обороте страны доля Европы выросла с 26% до 45, Азии – с 11 до 24, в том числе Китая – с 4% до 16, Америки – с 1% до 5, Африки – с 0,16% до 0,22. Определяющим стал рост поставок топливно-энергетических ресурсов, минерального сырья в эти регионы и растущие объемы закупок новейших машин и оборудования из развитых стран. Из Африки, особенно из Кении, увеличился импорт чая, Ганы – какао, Тунис и Египет приобретали пшеницу, Марокко – серу.

Таблица 1 – Внешнеторговый оборот Казахстана (млн долл.)

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011*
Всего	8 755,4	13 852	45 201	109 073	71 604	90 670	91 870
Европа	2 276,2	4 050,3	21 723	51 398	32 066	39 588	40 985
Италия	172,7	1 073,5	4 869,3	13 161	8 602	11 157	11 549
Нидерланды	523,7	292,3	228,3	4 914,5	2 541,6	4 463	5 558,9
Франция	37,7	91,2	2 956,1	6 202	3 841,6	4 934	4 490,5
Швейцария	244	508	5 710,6	11 400	2 823,9	1 414	3 454,4
Германия	371,9	886,6	1 709,6	3 188	2 940	3 578	2 537,5
Румыния	2,9	12,4	534,9	1 107,5	878,2	1 404,3	1 958,9
Великобритания	194,5	451	744	2 499,4	1 937,4	2 104,2	1 696,6
Польша	57,1	130	564,7	887,9	1 257,4	1 592	1 355,5
СНГ	5 240,1	5 068,4	12 201	28 575	18 849	23 256	23 772
Россия	3 957	4 190,6	9 518,3	19 994	12 444	17 451	17 349
Украина	208,1	348,4	1 045,1	4 109	3 420,8	1 424,2	3 479
Центр. Азия	509,5	411,8	1 373	3 111,6	2 128,6	2 542	2 255,1
Азия	993	1 823,4	7 771,3	24 313	16 138	21 662	21 988
Китай	328,4	824,3	3 675,7	12 242	9 458	14 087	15 055
Турция	194,7	206,9	557	2 375	1 362,7	1 851	2 233,9
Япония	53,4	115,2	735,9	1 783,2	882,6	615,5	1 226,5
Израиль	15,4	15,6	723,9	2 431,5	1 219,1	1 375,9	1 214,4
Иран	62,5	357,8	901	2 098,4	1 303,1	1 120,3	733,2
Респ. Корея	134,8	116,5	443,6	754,2	505,6	760,2	590,4
Америка	128,3	2 902,5	3 389,0	3 894,1	4 323,2	5 812,7	4 883
Канада	10,3	29,9	655,4	727,6	1 631,2	2 656,3	2 100,5
США	117,2	487,9	1 870,5	2 508,4	2 004,1	2 181,2	2 041,3
Бразилия	0,1	28,3	166,6	274,5	201,4	225,4	328,8
Виргинские о-ва	0,2	1 029,1	551,5	173,8	297,1	418,5	295,3
Африка	14,2	45,5	71,5	815	171	282,7	198,5
Марокко	3,4	3,2	0,2	56,2	5,3	15,4	51,4
Египет	0,6	6,6	3,3	254	10,6	91,6	42,3
Кения	0,9						35,9
Тунис	0,3	-	-	324,6	11,5	8,4	11,9

Примечание: [4] составлено автором

В свою очередь удельный вес стран СНГ, несмотря на рост абсолютных объемов взаимной торговли, снижается. Доля России во взаимной торговле уменьшилась с 45% до 19. При этом если това-

рооборот с Россией за 1995–2011 гг. вырос в 4,4 раза, то с Китаем – в 45,8 раза. Вполне вероятно, что при сохранении установившейся тенденции, в течение 2–3 лет произойдет смена лидеров. Товарная структура российского и казахстанского экспорта во многом совпадают. Это нефть, газ, металлы, руды, пшеница, ячмень и т. п. Машины и оборудование, производимые в ряде стран СНГ, неконкурентны с европейскими, а теперь и с китайскими аналогами.

Внешняя торговля страны становится более чувствительной к мировой конъюнктуре. Многолетняя борьба экспортеров сырья за «справедливые цены» дала свои плоды. Страны ОПЕК добились повышения цены за баррель нефти и полагают, что коридор в 70–75 долл. объективный. Поставщики минерального сырья, добившись резкого роста цен на руды, к 2007 г. столкнулись с кризисом и несколько снизили свои амбиции. Однако, революция цен сыграла в конечном счете и свою позитивную роль. Эти факторы сказались на существенном улучшении внешнеторгового баланса страны.

Растущий уровень экспортной квоты способствует увеличению уязвимости национальной экономики от состояния мирового хозяйства. Потрясения в глобальной экономике непосредственно отражаются на объемах валютных поступлений в страну. Два последних мировых, региональных кризиса нанесли ущерб Казахстану. В этих условиях стране приходится идти в двух направлениях. Во-первых, активизировать диверсификацию национальной экономики, максимально повышать ее устойчивость, укрепляя внутренние факторы развития. Во-вторых, стремится максимально минимизировать возможные негативные последствия от спадов, кризисных явлений в мировой экономике. Это предполагает глубокое и постоянное изучение мировой экономики, ее тенденций. Создание всевозможных «подушек», резервных, стрессовых фондов. В стране имеется опыт борьбы с последствиями кризисов. Анализ показывает, что при соблюдении определенных условий масштабы борьбы с ними могли быть существенно ниже. Антикризисные меры предполагают последовательное и всестороннее изучение рисков, таящихся в той или иной динамике мировой экономики.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Шишков Ю. Глобализация враг или союзник развивающихся стран // МЭ и МО. – 2003. – №4. – С. 7-9.
- 2 Шишков Ю. Два лица глобализации // Наука и жизнь. – 2000. – №11. – С. 15-23.
- 3 Экономический обзор МВФ №2. гл.1, подготовлен под руководством Джека Бормана. – Вашингтон, 2004. – С. 45.
- 4 Официальный сайт Национального банка РК // [электронный ресурс] // www.nationalbank.kz

Түйін

Жаһандану үрдісі өз күрделілігімен және қайшылықтылығымен ерекшеленеді. Бұл үрдістен түсетін айтарлықтай барлық жағымды пайданы индустриясы дамыған мемлекеттер иемденсе, периферияда орналасқан мемлекеттерге әлемдік экономикалық жүйенің ресурстық қосымшасы рөлімен қанағаттануға тура келеді.

Ұлттық экономика үшін әлемдік экономикаға терең интеграцияланудың және дүниежүзілік шаруашылық қатынастарының жаһандану үрдісінен пайда табудың негізгі жолдарының бірі халықаралық сауданы кеңейту және онда белсенді қатысу болып табылады.

Summary

The process of globalization is complex and contradictory; its consequences are not the same for different countries. Almost all of the positive effects of globalization are yielded by industrially developed countries, meanwhile periphery countries have to be satisfied with the role of resource (raw-material) appendage to the world economic system.

For the national economies, one of the main ways of deepening integration to the global economy and reaping the benefits of globalization of the world economic relations is an extension of and participation in the international trade.

УДК 334.021:35

СМАГУЛОВА Э.,

магистрант специальности «Финансы»

КазЭУ им.Т. Рыскулова,

ассистент-менеджер кредитного отдела

АО «Народный банк Казахстана»

ВСТУПЛЕНИЕ КАЗАХСТАНА В ВТО – ГЛАВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОЦЕССА ГЛОБАЛИЗАЦИИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

В рассматриваемой статье был систематизирован и обобщен материал по причинам, а также позитивным и негативным сторонам процесса вступления Казахстана в ВТО. Автор выявляет новые методические подходы (предложенная классификация, некоторые уточнения существующих понятий) в рамках исследуемой темы. Значимыми аргументами в пользу вступления Казахстана в ВТО является получение немедленных выгод при открытии рынков других стран для казахстанского бизнеса. Наша страна рассчитывает со вступлением в ВТО на увеличение количества иностранных инвестиций, на развитие банковской системы, на повышение капитализации, на дальнейшее реформирование и углубление процесса интеграции в мировую экономику.

Ключевые слова: глобализация, ВТО (Всемирная торговая организация), конкурентоспособность, инвестиции, экономика.

Как известно, Глава государства поставил перед казахстанской экономикой однозначно выполнимую задачу: стать конкурентоспособной в глобальном масштабе. Ни для кого ни секрет, что все мы – казахстанцы уже давно испытываем на себе влияние глобализации. Каждый из нас в разной степени сталкивается с всевозрастающими веяниями этого масштабного явления. Представляется, что по мере проникновения международных стандартов в экономику, социальную сферу и правовое поле страны процессы глобализации будут все глубже проникать во все сферы жизни республики.

Объясняя внешнюю природу глобализации, со всей очевидностью понимаешь, что данное явление есть следствие выхода национальных экономик за пределы государственных границ. Основа происходящего процесса – мощное научно-техническое развитие, которое, перенасыщая собственную экономику, ищет пути своей реализации в мировом хозяйстве. Взаимосвязь рынка товаров, капитала, труда приводит к росту взаимосвязанности и взаимозависимости мировой торговли, валютных потоков, движения капитала, обмена технологиями, информацией и так далее. Необходимо заметить, что глобализация происходит не только в экономике, но и в социальной сфере, экологии, политике, праве, словом, во всех областях деятельности государства и общества. В данном контексте задача, поставленная перед страной Президентом Н.Назарбаевым, обретает еще большую актуальность в свете Стратегии Президента по вхождению Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран. В этой связи одним из важных аспектов данной проблемы является вопрос вступления нашей республики в ВТО [1].

На сегодняшний день вопрос вступления Казахстана в ВТО является практически одним из центральных вопросов участия страны в процессах глобализации мировой экономики.

Значимыми аргументами в пользу вступления Казахстана в ВТО является получение немедленных выгод при открытии рынков других стран для казахстанского бизнеса. Наша страна рассчитывает со вступлением в ВТО на увеличение количества иностранных инвестиций, на развитие банковской системы, на повышение капитализации, на дальнейшее реформирование и углубление процесса интеграции в мировую экономику.

При вступлении в ВТО на лучших позициях окажется тот сектор экономики, где производится и реализуется конкурентоспособный товар. Надо признать, продукция большинства отраслей отечественной экономики неконкурентоспособна и, как следствие, совершенно не востребована на внешнем рынке. Соответственно при низкой конкурентоспособности казахстанской продукции, вхождение в ВТО будет способствовать интервенции дешевых импортных товаров и услуг, т.е. к нам придут не инвестиции, а ширпотреб, которому мы уступим свой рынок. Из-за этого, как считают отечественные аналитики, некоторые отрасли могут вообще перестать функционировать.

Как известно, главный потенциал экономического роста государства кроется в секторе малого предпринимательства, соответственно перед вступлением в ВТО необходимо поддержать малый и средний бизнес посредством создания условий, государственных программ по поддержке, адаптации и выживаемости в конкурентной борьбе с бизнесом других членов ВТО. То есть, необходима новая действенная инфраструктура для отечественного предпринимательства, это могут быть: бизнес-инкубаторы, технопарки, кредитные союзы и страховые компании и т.д. Здесь следует добавить, что в данных программах поддержки приоритеты должны отдаваться малым предприятиям в оказании им помощи, например, в приобретении лицензий, новых технологий, товарных знаков, а также сдачи в аренду им оборудования и площадей на предприятиях отрасли. Современная действительность складывается таким образом, что вопрос вступления Казахстана в ВТО уже решен, так как наша страна не может и не должна оставаться вне организации, регулирующей около 95% всей мировой торговли и объединяющей 150 стран мира. Глобализация на всех уровнях диктует свои условия, вступление в ВТО Казахстана – одно из них. Другой вопрос, что из этого «вступления» пойдет нам на пользу, а что нет [2].

«Конкурентоспособность продукции определяется техническим уровнем, качеством, внешним видом. Проблема многих товаропроизводителей – в отсутствии фирменного стиля, узнаваемой торговой марки, собственного имени. Однако решающим фактором при конкурентной борьбе все-таки является не качество, а более низкая цена. Последний фактор является самым труднопреодолимым для наших производителей из-за высокой ставки за кредит, отсутствия инвестиций, и в результате отсутствует доступ к новым технологиям. Вхождение в ВТО потребует от Казахстана принятие обязательств по дальнейшей либерализации доступа иностранных услуг (аудит, консалтинг, строительство, международные перевозки, туризм и т.д.) и их поставщиков на казахстанский рынок. Китай и отдельные развивающиеся страны рассчитывают на открытие развитыми странами-членами ВТО отдельных секторов экономики с тем, чтобы увеличить их участие в мировой торговле услугами. Важной составляющей поставки услуг, является, по их мнению – перемещение физических лиц. Либерализация в этой области может привести к миграции дешевой рабочей силы и специалистов, что усугубит без того сложную проблему безработицы в отдельных странах. Особого изучения требует учет возможных негативных последствий для малого бизнеса в случае вхождения Казахстана в ВТО и меры для его защиты» [3].

Далее более подробно хотелось бы остановиться на негативных и позитивных сторонах данного явления.

Начнем с того, что мы конкурентоспособны только в области добычи природных ресурсов, в остальных отраслях мы неконкурентоспособны, и вообще там дела обстоят плохо, особенно в сфере сельского хозяйства и легкой промышленности. Таким образом, когда наша страна вступит в ВТО, то мы не сможем защищать своего производителя установлениями количественных ограничений во внешней торговле. Более того, нам придется снизить таможенные тарифы, которые в будущем мы не сможем повышать. Далее, «вступление в ВТО может грозить полной ликвидацией некоторых отраслей народного хозяйства. Во многих странах эту опасность чувствуют острее, особенно в странах Восточной Европы, чья сельхозпродукция оказывается «вдруг» не нужна. Поэтому необходимо принимать соответствующие меры до того, как политики приняли решения и подписали документы. Для Республики Казахстан не может считаться справедливым, если обязательства по вступлению в ВТО будут основаны на сокращении уровня внутренней поддержки, оказываемого государством аграрному сектору. Так 20 лет назад, в 1990 г. сельское хозяйство занимало 34% в ВВП, но за годы реформ уровень сельскохозяйственного производства сократился в 2,5 раза, и теперь его доля в ВВП составляет лишь 8,4%. Уровень правительственной поддержки сельскохозяйственных производителей в Казахстане значительно отли-

чается от сложившегося в развитых странах. Так, отношение размера дотаций к размерам агропродукции составляет 80% в Швейцарии, средний уровень в странах Европейского Союза – около 45%. Страны же ЕС и Япония продолжают защищать свои продовольственные рынки от американских товаров. Европейский Союз тратит половину госбюджета на субсидию сельскому хозяйству, в том числе 7 млрд долл. на поощрение сельскохозяйственного экспорта. В этих условиях Казахстану также необходимо добиваться специальных мер защиты внутреннего производства сельского хозяйства. Но требования ВТО таковы, что если страна хочет применить подобные меры, нужны серьезные исследования, чтобы доказать, что производителю будет нанесен ущерб импортом» [4].

«Одним из отрицательных факторов для производителей и положительным для потребителей будет требование ВТО к качеству товаров, производимых в Казахстане, так как они должны отвечать международным стандартам. Это автоматически повлечет за собой уход с прилавков магазинов низкокачественных отечественных товаров и появление товаров, отвечающих международным требованиям. Как следствие этого, отсутствие мест реализации отечественных товаров низкого качества повлечет за собой разорение местных товаропроизводителей, и повлияет на рост безработицы в республике. Стоит отметить, что в Казахстане существуют фирмы, которые устоят перед натиском иностранных товаров. Но в большинстве своем некачественную продукцию выпускают мелкие товаропроизводители, так называемый средний бизнес, на который возлагают в правительстве Казахстана большие надежды. И если средний бизнес начнет затухать, то программа правительства потерпит фиаско».

Необходимо сказать, что особые опасения вызывает наше сельское хозяйство. Отечественные фермеры итак работают на свой страх и риск при дефиците топлива, воды и др. Вступление в ВТО приведет к росту безработицы, росту напряженности и будет способствовать снова превращению республики в сырьевой придаток только уже не союзного значения, а развитых стран.

Теперь о положительных сторонах.

Вступление Казахстана в ВТО увеличит поток иностранных инвестиций, что будет способствовать развитию банковской системы и процессу интеграции в мировую экономику. От вступления выиграют потребители. Так как смогут приобретать высококачественные товары и услуги. Далее, отечественные производители, которые сейчас уже работают по высоким международным стандартам получают возможность выхода на международный рынок. Таким образом, главный положительный момент – это доступ на мировые рынки. В соответствии с принципом транспарентности (один из основных принципов ВТО) членство нашей страны в ВТО еще больше повысит инвестиционную привлекательность республики, так как иностранные инвесторы в соответствии с принципом транспарентности будут уверены в защите своих вложений [5].

Существует также мнение, что ущерба отечественной промышленности нанесено не будет, и Казахстан только выиграет от вступления по следующим причинам: во-первых, из-за того, что казахстанская промышленность сегодня насыщена большим количеством импортных комплектующих, и потому несет потери от пошлин на ввозимую продукцию; во-вторых, соотношение низкой цены и плохого качества, которое демонстрирует отечественная промышленность, не может предложить ни одна иностранная фирма, ибо дорожит своей репутацией. При этом низкий курс тенге, десятикратно лучшая защита, чем любые импортные пошлины».

В целом, как считают отечественные аналитики, «нам необходимо серьезно проанализировать все возможные последствия вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию. Нужно привлечь к этой работе ученых и специалистов, как это уже сделано в России. Надо проинформировать население о ходе и результатах переговорного процесса по ВТО. О тех проблемах, с которыми мы сталкиваемся или столкнемся. Ведь правила ВТО будут непосредственно влиять на каждого из нас: потребителя и производителя, экспортера и импортера. И чем больше будет знать общественность о требованиях ВТО, тем больше будет у нее возможностей готовиться к ним».

Подытоживая, необходимо сказать, что нам следует тщательно проанализировать все плюсы и минусы вступления Казахстана в ВТО, затем разработать и предпринять ряд защитных мер, а также научиться отстаивать позиции страны в ходе переговоров. То есть постараться сделать все возможное, чтобы вступление во Всемирную торговую организацию стране и народу было на пользу, принесло как можно меньше потерь и способствовало обеспечению экономического роста. Тем более, что геополити-

тическое расположение отличает нашу страну от других государств, уже входящих в организацию, а с учетом тенденций в мировой экономике Казахстан в интересах своего будущего, которое неразрывно связано с глобализацией во всех сферах, обязательно должен стать участником ВТО.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Салпынов М. Глобализация экономики Казахстана (перспективы вступления в ВТО) // *Континет*. – 2008. – №2. – [Электронный ресурс] // <http://www.prof.msu.ru/publ/omsk/14.htm>
- 2 Сидоров О. Кому выгодно вступление Казахстана в ВТО // *Gazeta.kz*. – 2003. – №7. – [Электронный ресурс] // <http://articles.gazeta.kz/art.asp?aid=31725>
- 3 Сагадиев К. Вступление Казахстана в ВТО: проблемы, последствия и перспективы // *Международный деловой журнал KAZAKHSTAN*. – 2003. – №1. – [Электронный ресурс] // <http://www.investkz.com/journals/34/290.html>
- 4 Сайт «Россия и всемирная торговая организация – ВТО» [Электронный ресурс] // <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp>
- 5 Сиражиддинов Н., Абдуразаков А. ВТО: создание, принципы, процедуры вступления // *Экономическое обозрение*. – 2010. – №8. – [Электронный ресурс] // http://planetadisser.com/see/dis_8386864.html

Түйін

Мақалада Қазақстанның Бүкіләлемдік сауда ұйымына мүше болып кіруі үдерісінің жалпы мәліметтері жинап, жағымды және теріс жақтары сараланған, автор зерттелетін тақырып аясында жаңа әдістемелік көзқарастар ұсынады (классификациялық ұсыныстар, қалыптасқан ұғымдарға кейбір толықтырулар енгізген). Қазақстанның БҰС-ға мүше болып кіруінің елеулі себебі, шетелдер нарығының ашылуы салдарынан қазақстандық бизнеске дер кезде пайда алу мүмкіндігінің ашылуы. Біздің еліміз үшін БСҰ-ға кіруі жаңа мүмкіншіліктерге есік ашады: инвестициялық тартымдылықты жоғарылатып, инвестиция ағымы көлемін арттырады, өсіп жатқан жаһандану жағдайында еліміздің банк жүйесін дамытып, бүкіләлемдік экономикалық интеграциялану процесіне, халықаралық шарттарға және оның нормаларына бейімделеуіне және елдегі экономиканың өркендеуіне мүмкіндік береді.

Summary

In considered article the material for the reasons, and also positive and to negative sides of process of the introduction of Kazakhstan in the WTO has been systematized and generalized. The author reveals new methodical approaches (the offered classification, some specifications of existing concepts) within the limits of an investigated theme. Significant arguments in favor of the introduction of Kazakhstan into the WTO is reception of immediate benefits at opening of the markets of other countries for the Kazakhstan business. Our country counts with accession to WTO on increase in quantity of foreign investments, at development of bank system, at capitalization increase, at the further reforming and deepening of process of integration into world economy.

УДК 339.9

ОРАЗХАН Е.,

магистрант

КазЭУ им. Т. Рыскулова

УЧАСТИЕ КАЗАХСТАНА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВТО

Аннотация

ВТО является крупнейшей организацией мира, занимающейся обеспечением мирового экономического развития путем создания условий для свободной торговли и вырабатывающей правила международной торговли для обеспечения ее максимально возможной предсказуемости и свободы. Необ-

ходимость присоединения Казахстана к ВТО и участие в его деятельности определяется тем, что Казахстан – это независимое государство со своей внешней политикой, рыночной экономикой, т.е. является определенным актором на международной арене, в частности, в международной торговле, и членство в этой организации является неотъемлемой частью любой страны, которая не хочет быть отчужденной от процесса мировой торговли. Казахстан является страной с относительно небольшим внутренним рынком. Поэтому республике необходимо искать источники экономического роста в активном продвижении своих товаров и услуг на внешние рынки, что предполагает активное развитие многосторонней внешней торговли, в том числе в рамках ВТО. Настоящая проблема (вступление Казахстана в ВТО) и определяет актуальность данного вопроса.

Ключевые слова: ВТО, переговоры, товары, услуги, экономика, развитие, ВЭД, экспорт, импорт, политика, производство, промышленное производство, конкурентоспособность, преимущества и недостатки, интеграция, мировое хозяйство.

Переговоры по вступлению Республики Казахстан в ВТО ведутся уже в течение 17 лет. Информационный период процесса присоединения республики к организации завершился спустя семь лет после подачи официального заявления в 1996 г.

На сегодняшний день подписаны 29 (табл. 1) протоколов о завершении двусторонних переговоров по доступу на казахстанские рынки товаров и услуг в рамках вступления Казахстана в ВТО, в том числе с Европейским Союзом, США, Китаем, Японией, Канадой, Индией. Первой в 2003 г. выразила свою поддержку Казахстану соседняя Киргизия.

В апреле текущего года переговоры завершены с Саудовской Аравией, что ознаменовало окончание двустороннего переговорного процесса по вступлению страны в ВТО. Теперь Министерство экономического развития и торговли РК планирует завершить работу по корректировке тарифов и обязательств.

Многосторонние переговоры в рамках Рабочей группы, куда входит 43 стран-членов ВТО, также должны быть окончены к ноябрю 2012 г. И уже в конце года на Министерской конференции ВТО казахстанская сторона рассчитывает стать полноправным участником организации.

«Полноправный участник ВТО» – на данный момент это своего рода показатель престижа, развитой рыночной и открытой экономики, а также возможность продвижения и дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности страны посредством экспорта товаров и услуг.

Таблица 1 – Страны-члены ВТО, подписавшие протоколы о соглашении на членство РК в ВТО

Страны	Дата подписания протокола
Республика Кыргызстан	25 декабря 2003 года
Грузия	11 ноября 2004 года
Исламская Республика Пакистан	5 июня 2005 года
Турция	15 августа 2005 года
Китайская Народная Республика	31 августа 2005 года
Республика Корея	14 октября 2005 года
Султанат Оман	20 октября 2005 года
Япония	23 ноября 2005 года
Куба	13 декабря 2005 года
США	15 декабря 2005 года
Норвегия	25 апреля 2006 года
Республика Гондурас	28 июля 2006 года
Доминиканская Республика	4 октября 2006 года
Болгария	6 октября 2006 года
Швейцария	2 ноября 2006 года
Египет	7 ноября 2006 года
Государство Израиль	27 февраля 2007 года
Федеративная Республика Бразилиа	23 апреля 2007 года
Малайзия	21 декабря 2007 года

Продолжение таблицы

Канада	13 февраля 2008 года
Австралия	11 декабря 2008 года
Индия	24 января 2009 года
Республика Эквадор	28 октября 2010 года
Республика Эль-Сальвадор	25 ноября 2010 года
Европейский Союз	октябрь 2011 года
Гватемала	декабрь 2011 года
Аргентина	5 марта 2012 года
Королевство Саудовская Аравия	7 апреля 2012 года
Примечание: источник [1]	

Но ни для кого не секрет, что в этой организации правила диктуют развитые страны с преобладающей долей экспорта готовой продукцией и различных услуг, и Казахстану, как стране с развивающейся экономикой необходимо пересмотреть взгляды и принципы ведения экспортно-импортной политики, так как членство в этой организации сулит нам не только широкие возможности, но и негативное развитие для некоторых отраслей:

- ослабление позиций отечественных производителей из-за снижения цен на ввозимые в страну товары;
- падение уровня производства ввиду невозможности конкурировать с мировыми производителями;
- в целом снижение потенциала развития казахстанского бизнеса;
- низкая вероятность установления для Казахстана «переходного периода» по причине малого объема промышленного производства;
- отсутствие «переходного периода» ограничит возможности государства для поддержки малого и среднего бизнеса на начальном этапе вхождения в ВТО.

А позитивный сценарий развития событий подразумевает:

- повышение конкурентоспособности казахстанской экономики;
- повышение экономического потенциала стран, формирующих Единое экономическое пространство (ЕЭП);
- повышение уровня промышленного производства в стране;
- улучшение качества производимых в Казахстане товаров;
- возможность для Казахстана играть лидирующие позиции в Центральной Азии.

Целью вступления любой страны в ВТО является получение определенных преимуществ.

Для Казахстана они заключаются в следующем [2]:

- Помимо того, что Казахстан будет признан страной с открытой рыночной экономикой, интегрированной в мировое хозяйство и мировые структуры, содействующие ее развитию, он автоматически получает в отношениях со всеми членами ВТО режим наибольшего благоприятствования (РНБ).

Казахстан будет также иметь дополнительные и выгодные пути транзита для своих товаров. Это особенно важно для развития внешней торговли Казахстана отечественными товарами обрабатывающей промышленности.

- В кратко- и среднесрочной перспективе вступление Казахстана в ВТО важно с точки зрения привлечения инвестиций и, прежде всего, в обрабатывающую промышленность и в развитие высокотехнологичных производств.
- Большое значение для Казахстана может представлять режим ВТО в отношении торговых споров, особенно при антидемпинговых разбирательствах, применяемых в отношении экспортных товаров Казахстана.
- Вступая в ВТО, Казахстан может реально рассчитывать на получение права участия в разработке норм, регулирующих мировую торговлю, руководствуясь национальными интересами.

- Кроме того, появится возможность доступа к оперативной информации о внешнеэкономической политике и намерениях правительств, стран-участниц ВТО, что, в конечном счете, позволит вести более эффективную торговую политику.
- Создание условий повышения качества и конкурентоспособности национальной продукции в результате расширения присутствия передовых технологий, товаров, услуг и инвестиций на внутреннем рынке, внедрения международных стандартов качества.
- В связи с расширением импорта потребитель сможет получить доступ к широкому ассортименту товаров и по более низким ценам.

Достижение результатов, ожидаемых от членства Казахстана в ВТО, будет во многом зависеть от условий, на которых состоится вступление Казахстана в эту организацию и уровня принимаемых Казахстаном обязательств по обеспечению доступа на отечественные рынки товаров и услуг.

Вопрос о месте Казахстана в системе мировых экономических процессов приобретает большое значение, что в значительной степени обусловлено быстрым ростом его экономики. Оценка роли и значения происходящих в нашей стране изменений, направленных на модернизацию и диверсификацию отечественной экономики, необходима для последующего перспективного развития Казахстана.

В настоящее время в мире складывается новая структура экономических взаимоотношений, основанная на качестве формирования выгодных связей со странами – обладателями ресурсов, необходимых для поддержания и дальнейшего развития экономического потенциала многих развитых стран мира. В этой связи страны, имеющие необходимые ресурсы и способные разрабатывать перспективные планы их использования, получают неоспоримые конкурентные преимущества [3, с.5].

В последние годы Казахстан играет достаточно важную роль в качестве участника мировых экономических процессов, в частности, в международной торговле, что подтверждается его активным участием в деятельности ВТО как наблюдателя, так и потенциального его члена, так как обладает значительными запасами основных видов ресурсов, располагает на пересечении основных трансконтинентальных торгово-транспортных путей, сохраняет внутреннюю стабильность, а также – в целях повышения эффективности использования имеющихся преимуществ – является инициатором развития большинства региональных и межрегиональных проектов. Усилия Казахстана отмечаются как руководителями государств мира, так и экспертами в различных сферах.

В современном мире значимость государства определяется его возможностями генерировать новые идеи, которые, в свою очередь, направлены на создание экономических ценностей. У Казахстана такие идеи есть, и реализуются они с целью роста благосостояния населения страны, повышения качества жизни и содействия общему мировому прогрессу [3].

В настоящее время в ВТО вступили 157 стран, или примерно 80% всех государств мира, из которых 139 являются торговыми партнерами Казахстана. Естественно, что Казахстан должен и будет стремиться к урегулированию торговых отношений с этими странами на выгодных для себя условиях. Каждое из этих государств может начать по отношению к любым товарам, импортируемым из Казахстана, процедуру антидемпингового разбирательства. Наша страна уже не первый год сталкивается с подобными расследованиями и мерами, предпринимаемыми в отношении казахстанского экспорта стали, продукции цветной металлургии, ферросилиция, феррохрома, титановой губки, высокообогащенного урана и другой продукции – со стороны США, ЕС, Индии, Мексики, Бразилии, Колумбии и Венесуэлы. Именно поэтому вступление Казахстана во Всемирную торговую организацию, реализующую эффективный механизм либерализации мировой торговли и всей связанной с ней системы экономических отношений, является важнейшим приоритетом внешней политики республики.

Каждая страна-член ВТО, какой бы она ни была по развитости экономики, влияет на деятельность и развитие организаций, а под развитием ВТО часто подразумевают расширение масштабов организации и дальнейшую либерализацию международной торговли между участниками.

Безусловно, что вступление Казахстана в организацию принесет пользу ВТО, а именно многим ТНК и крупным импортерам, в результате снятия торговых барьеров, что, определенно, не на руку отечественному производителю.

Для стран-участниц ВТО Казахстан, прежде всего, интересен как крупный экспортер сырья – основной статьей казахстанского экспорта являются топливно-энергетические товары, чья доля в общей структуре составила чуть более 77% [3]. Поэтому импортеры в предвкушении получения казахстанского сырья без таможенных сборов.

Так или иначе, Казахстан является «лакомым кусочком» для стран-импортеров – в их глазах мы являемся импортно ориентированной страной с малой долей производства своей продукции, зависящей от иностранных относительно дешевых товаров. Почти половину казахстанского импорта составляют машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты. Продукция химической промышленности с долей в 14,4% является второй крупнейшей товарной группой в структуре импорта нашей страны [4].

Казахстан вступает в ВТО «совсем в другом качестве» – нашу страну уже нельзя считать государством «третьего мира». Именно Казахстан наряду с другими развивающимися странами и странами с переходной экономикой обеспечивает прирост мирового ВВП.

Однако, статистические данные демонстрируют, что динамика роста ВВП Казахстана за последние три года не соотносится с динамикой мирового ВВП. В 2009 г., когда глобальная экономика демонстрировала отрицательный рост, ВВП страны вырос на 1,2%.

В 2010 г. экономика стран мира показала устойчивую тенденцию к росту. Казахстан в упомянутом году почти в два раза обогнал совокупный показатель по миру. В 2011 г. на фоне очередного снижения темпов прироста мировой экономики рост ВВП нашей страны практически в три раза превысил мировую цифру [4].

Факт вступления Казахстана в ВТО – это практически свершившееся событие. Вступление нашей республики в организацию будет означать, что Казахстан готов играть «по международным торговым правилам».

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Официальный сайт сотрудничества ВТО с Казахстаном [Электронный ресурс] // www.wto.kz
- 2 Интервью с Ж. Айтжановой, министром экономического развития и торговли РК // Торговая политика // *Silk Way*. – 2011. – № 2. – С. 15.
- 3 Султанов Б.К., Абишева М.А. Казахстан в системе мировых экономических процессов. – Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2008. – 272 с.
- 4 Вступление Казахстана в ВТО: встряска или возможность вырваться вперед? // Информационный портал [Электронный ресурс] // www.vlast.kz

Түйін

БСҰ – әлемдік экономикалық дамуын еркін сауда шарттары арқылы қамтамасыз ететін және халықаралық сауданы мүмкіндігінше еркін етуге арналған ережелерін өндіретін ең ірі ұйымы болып табылады.

Қазақстанның БСҰ қатарына кіру және оның қызметіне қатысу қажеттілігі мынадай: Қазақстан өзінің сыртқы саясаты және нарықтық экономикасы бар, халықаралық аренадағы белгілі бір тәуелсіз мемлекет болып табылады, сондықтан осы ұйымның мүшесі болуы әрбір мемлекеттің ажырамас бөлігі болады және әлемдік сауданың аласталған процесінен тыс қалғысы келмейтін мемлекет болғаны белгілі. Қазақстанның ішкі нарығы шамалы үлкен емес, сол себептен біздің мемлекетімізге экономикалық өсудің бастауларын өзінің тауарларын сыртқы нарықтарға шығаруы арқылы іздеу қажет, осы шарттар сыртқы сауданың белсенді дамуын жалпы және БСҰ шегінде болжайды.

Summary

The WTO is the world's largest organization dedicated to providing world-economic development by creating conditions for free trade and draw up rules of international trade to ensure its maximum possible predictability and freedom. The need for Kazakhstan's accession to the WTO and participation in its activities by the fact that Kazakhstan - an independent state with its foreign policy, market economies, that is, a certain actor in the international arena, particularly in international trade, and membership in this organization is an integral part of any country that doesn't want to be alienated from the process of global trade. Kazakhstan is a country with a relatively small domestic market. Therefore, the country must look for sources of economic growth in the active promotion of their products and services to foreign markets, which involves the active development of multilateral trade, including in the WTO. This problem (Kazakhstan's accession to the WTO) determines the relevance of this issue.

ЛЕТНЯЯ ШКОЛА «АДАПТАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПАРАМЕТРОВ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА В ВУЗАХ КАЗАХСТАНА»

2-5 июля 2012 года Национальным офисом программы Темпус в Казахстане совместно с Казахским экономическим университетом имени Т. Рыскулова была проведена летняя школа «Адаптация основных параметров Болонского процесса в вузах Казахстана».



В работе Летней школы приняли участие 90 сотрудников и преподавателей КазНУ, ЕНУ, КазНМУ, АТУ, МАБ, ВКГУ, ВКТУ, КазАСТ, КазМОМЯ, АГА, КазЭУ и других вузов. Приняли участие также и.о. замдиректора НАЦ МОН РК Нарбекова Б.М. и и.о. начальника отдела по обеспечению качества образования Жаксымбаева А.А.

Для оценки результативности летней школы участникам была роздана анкета. Все аспекты организации летней школы, представленные в анкете, слушатели оценили на «отлично» и «хорошо».

Слушатели высказали следующие пожелания:

- 1) чаще проводить такие мероприятия;
- 2) слушателей делить на группы по интересам;
- 3) при проведении тренинга по DS в разработку проектов вовлечь всех участников;
- 4) больший акцент делать на тренинги;
- 5) делать ссылки на казахстанскую практику;
- 6) работу летней школы продолжить.

Результаты обработки анкет, заполненных слушателями, показывают, что большинство из них считают полезным теоретический и практический материалы летней школы. Как отметили участники семинара особое их внимание привлекли следующие разделы – «Diploma Supplement», «Планирование и достижение результатов обучения», «Приложение к диплому европейского образца», «Формирование системы гарантии качества высшего образования», «Стратегическое планирование деятельности вуза».

Управление международного сотрудничества
КазЭУ им.Т. Рыскулова

ANNOTATIONS OF THE ARTICLES OF THE ISSUE

R.O. SALIMBAEVA

The condition for improving the competitiveness of high school

Education – a branch of social and cultural sphere, which is directly involved in the formation of the prerequisites for economic growth and is an integral part of the social structure, includes the most active segments of the population. Since independence RK allowed the educational system of our country to begin to integrate into the global educational community. Education is essential for the growth of modern economies.

E.B. KUCHINA

The integral matrix evaluation of the competitiveness of Kazakhstan

The article deals the topical issues and insufficient-developed theory and practice to determine the competitiveness of a multi-level category. Moreover, it is currently not solved the problem of a comprehensive approach to determining the competitiveness of the country. According to M. Porter, the competitiveness of the state is not the sum of individual competitiveness. Their addition, the connection is in nonlinear functions. And to keep track of this process, it is important to identify the factors of growth and decline of competitiveness, as well as the criteria for its evaluation.

A.A. ZHAKUPOVA

Methodological approaches to the management efficiency of enterprises

In paper the existence of a problem of efficiency concept definition and technique of its calculations is defined. The essence of efficiency taking into account existing variety of opinions reveals and author's vision of a problem is brought to readers' attention. The analysis of methodology of efficiency definition available for today is carried out and the method considering specific needs of the researcher is offered optimum, from the point of view of the author.

A.P. ZHAKESHOVA, A.S. KYDYRBKOVA, B. SIYAZBEKKYZY

Innovations in Education: International Experience and profitable innovations

The article examines the practice of international innovation in education and favorable conditions for innovation. Along with that article indicates direct introduction of innovations in the educational process, programs and methods.

G.ZH. AZRETBERGENOVA

New trends in the development of Kazakhstan's model of cotton-textile cluster

In this article it is considered developments of clusters competitiveness as a key in agriculture in Kazakhstan. For development of a textile and cotton cluster it is necessary classification in textile branches and development of a scientific approach for cotton growth.

B.K. MEYMANOV

Effective management of the formation and development of intellectual capital

The Intellectual capital is a new, more difficult form of capital, possessing large potential of socio-economic activity, having a difficult structure. A size of the objectively appraised intellectual capital is an indicator of development of any national economy.

R.A. SALIMBAEVA

Environment and Sustainable Development in Almaty

The questions of decrease in emissions and dumps of polluting substances, minimization and recycling's of an industrial and household waste in Almaty become one of the most important questions of the state ecological control. In this connection for a sustainable development of a city of Almaty it is necessary to

realize actions of the Complex program for decrease in environmental contamination of Almaty, directed on application of new resource-saving technologies and low-waste manufacture.

A.S. AKTYMBAEVA, ZH.S. AKTYMBAEV

Industrial and innovative development of Kazakhstan

The paper examines the main stages of the industrial- innovative development in Kazakhstan, the results of the successful implementation of the State program of forced industrial-innovative development of Kazakhstan for 2010-2014, as well as key areas for further work in light of the objectives set by the Head of State in his address to the people of Kazakhstan of 27 January 2012, namely the implementation of key sectorial and functional programs necessary for further economic growth.

The materials presented in the article are based on official sources and resources on this topic, the reports of the Minister of Economy and Budget Planning, the Minister of Industry and New Technologies, as well as the author's own reasoning.

A. KABYLBAEV

Evaluation of Investment Company

Investment activity plugs in itself all forms of entrepreneurial activity, since it always requires the investment of capital - investments. In foreign legislation by investing activities commonly understood business activities aimed at attracting free cash unspecified persons in order to place them into securities and take a profit from committed transactions in securities.

R.K. MUSIN

Methods of financial incentive business

Article is devoted an actual theme for today – how to estimate conditions of business on the basis of the analysis of factors. The financial analysis — an integral part of the financial manager works. In given article the basic factors with which help probably to find optimum decisions for increase of efficiency of activity of the enterprise are considered. In this connection, the author offers system of the financial analysis which provides disposal of the financial manager of necessity to compare set of financial factors and to help to pass to the consecutive analysis of their combinations.

K. ZHUNISOV

Types of thermal power plants

In this paper author considered the types of thermal power plants and their classification by various signs and also gave their definitions and characteristic.

G.N. DZHAHAKSYBEKOVA, E.A. MEREKEEV

Creation of operational controlling system

In paper the issue affecting the topic creating of operational controlling system and its use in cost management companies considered. As a result founded that controlling an integral part of management accounting in the enterprises in different fields. Controlling tools must be used for business purpose.

E. AMIRBEKULY, S.M. RSYMBETOVA

The importance of small businesses in the development of national economy

The level of development of small business is one of the most important indicators of economic and social well-being of society. The author describes the main problems in small businesses and ways of their solutions.

D.E. BUKETOVA

Competence approach in the strategy formation of personal and professional development

This article discusses the relevance of the formation of professional and personal competencies. Key

competencies in light of the world's educational practices are the central, kind of the hub concept, as they have an integrative nature combine knowledge, skills and intellectual component of education. The author describes the main features of professionalism and core competencies that are of particular importance in the preparation of young people. Much attention is paid to the formation of professional competence in higher education, identifies major challenges in this area. The implementation of competence-based approach related to the satisfaction of human needs in vocational education, enriching opportunities for its implementation, the formation of strategies for personal and professional development. This approach allows for competitive professionals.

A.S. MUSAGAZHINOVA

Payments for ecosystem services in Central Asia - a new approach to environmentally beneficial cooperation

Payment or reward for environmental services offers a new approach in both protecting environment and natural resources, and enhancing people's livelihood. In general, the PES and its concept can become a tool in implementing the strategy, especially in providing stable financing of natural protection programs. The concept of "ecosystem or environmental services" referring to benefits that human gained from the ecosystems stimulates collective responsibilities from various stakeholders in protecting the nature. Therefore, the PES can contribute as a model for multi stakeholders to co-invest financially and non-financially in enhancing environmental services.

A.V. AYHLER

Problems of implementation of the budgeting system

Budgeting has already shown its effectiveness in many enterprises. The process of introduction and realization of budgeting caused a lot of different problems. This article is dedicated to solve that problems.

T. SMAIL

The trend to development of RK corporate management: theory and practice

The object of the article is the process of making and development of mechanisms for perfection business in agrarian sector of Republic of Kazakhstan.

The subject of the article is the economic connections between subjects of market relations and development of corporate management in agrarian sector.

N.B. TASTANDIEVA

Current status and characteristics of entrepreneurial agricultural complex

In this article offered necessary measures on support of small and midsize businesses of agroindustrial complex from the side of the state. Enterprise business is one of new measures of government control by an economy. An author offers measures that assist an improvement and development of small and midsize businesses of agroindustrial complex.

S.T. MIRZHAKYPOVA, D.T. MIRZHAKYPOV

Features of the organization's internal control in commercial banks

The banking system is subject to the risks connected with features of functioning of economy of our country, and with risks arised directly in the course of work of the most credit organization. Therefore accurate organization of internal control in commercial banks is the integral component of bank activity.

I.T. UTEPBERGENOV, A.ZH. URYNBASAROVA

Prospects for the development and advantages of electronic money in the Republic of Kazakhstan

The introduction of electronic money will contribute to further promotion and development of e-commerce in the country and further development in Kazakhstan, new types of online distance learning services for all

economic entities, and will increase the availability of financial services to the public. The law encourages the creation of national systems of electronic money, focused on the internal needs of the Kazakhstan Internet, and should establish state control over their traffic in the country. The purpose of the adoption of the law was the creation of legal conditions for the use of electronic money in the territory of Kazakhstan as a new instrument of payment for trade transactions, including purchases on the Internet environment.

K. SHARIPOV, T. FILATOVA

The models of accounting policies subject to market conditions

Problems arising up at drafting of registration politics of subject and way of their decision are exposed in the article. Authors specify the alternative models of perfection of registration politics of subject.

R.A. TOLEGENOVA

The main directions and strategy of accounting for budget calculations

The questions of strategy and direction to improve the calculations accounting with budget by taxes are considered in this paper.

S.N. ABIEVA

Special tax treatment - as an effective form of taxation in the state support of small and medium businesses

This article discusses the mechanism of functioning of special tax regimes in Kazakhstan, as well as the influence of special tax regimes for small and medium businesses.

A.K. ABITOVA

Accounting and especially of the goods sale of wholesale and retail trade

Industry trade is a key foundation of any production cycle. The volume, speed and efficiency of the goods produced in the Republic depend on the scale of the infrastructure and the variety of the trade, as well as on the level of its development. Thus, stimulating the qualitative development of the industry of the state creates preconditions for the promotion of products of different industries.

L.P. MOLDASHBAEVA

Accounting management system

The managers can obtain information directly from the object or control is in processed forms of specialized information services. Most important is bookkeeping. Currently, she is the only supplier of documented and systematically secure economic information on the actual availability and use of the Organization's assets and resources, on business processes and performance, debt, calculations and claims.

N.V. DON

The global financial crisis and its relationship with the market of derivative financial instruments (derivatives)

The author mentions actual question for today about the role of the world market of derivatives in forming of preconditions of World financial crisis. In the paper a number of the negative tendencies inherent in the market of derivatives, rendered, in the author's opinion direct influence on character of last world crisis phenomena reveals, and also the scheme of influence of the given tendencies on economy of Kazakhstan is described.

L.E. CHERUBAEVA

How to estimate the condition of business on the basis of the analysis of coefficients

Article is devoted an actual theme for today - how to estimate conditions of business on the basis of the analysis of factors. The financial analysis — an integral part of the financial manager works. In given article

the basic factors which help probably to find optimum decisions for increase of efficiency of activity of the enterprise. In this connection, the author offers system of the financial analysis which provides disposal of the financial manager of necessity to compare set of financial factors and to help to pass to the consecutive analysis of their combinations.

S.S. MIRZALIEVA

Modern trends in the development of special economic zones in the world economy and the economy of Kazakhstan

In this article, the author revealed the main trends in the development of special economic zones in foreign countries and in the economy of Kazakhstan. In this paper, the results of development of special export processing zones in different countries of world economy are formulated. The author, revealing the main tendencies of modern development of special zones in Kazakhstan, offers conclusions and suggestions for further implementation of such zones in the country.

ZH.B. KEBEKPAEVA

The evolution of the prudential regulation system of the single insurance market in the European Union

In this article is shown analysis of prudential regulation of insurance market in Europe Union, described the evolution of the directives, given main provisions of the existing Solvency II standard for insurance companies.

ZH.K. UTEPBERGENOV, K.B. ZHUNISOV

Power resources

In article such questions as the general tendency of growth of power consumption are considered. Due to the rapid growth of consumption of energy there are numerous problems and there was a question of future power sources

M.C. ALZHANKULOVA

Analysis of competitive products enterprises in the Republic of Kazakhstan

In paper the author is considered the topical questions of practical development of entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan.

D.T. DZHASYBAEVA

The impact of globalization of world economy on foreign trade of the Republic of Kazakhstan

The process of globalization is complex and contradictory; its consequences are not the same for different countries. Almost all of the positive effects of globalization are yielded by industrially developed countries; meanwhile periphery countries have to be satisfied with the role of resource (raw-material) appendage to the world economic system.

For the national economies, one of the main ways of deepening integration to the global economy and reaping the benefits of globalization of the world economic relations is an extension of and participation in the international trade.

E. SMAGULOVA

Kazakhstan's accession to the WTO - the main component of the globalization process of the domestic economy

In considered article the material for the reasons, and also positive and to negative sides of process of the Kazakhstan introduction in the WTO has been systematized and generalized. The author reveals new methodical approaches (the offered classification, some specifications of existing concepts) within the limits of an investigated theme. Significant arguments in favor of the Kazakhstan introduction into the WTO are

reception of immediate benefits at opening of the markets of other countries for the Kazakhstan business. Our country counts with accession to WTO on increase in quantity of foreign investments, at development of bank system, at capitalization increase, at the further reforming and deepening of integration process into the world economy.

E. ORAZHAN

Kazakhstan's participation in the WTO

The WTO is the world's largest organization dedicated to providing world-economic development by creating conditions for free trade and draw up rules of international trade to ensure its maximum possible predictability and freedom. The need for Kazakhstan's accession to the WTO and participation in its activities by the fact that Kazakhstan - an independent state with its foreign policy, market economies, that is, a certain actor in the international arena, particularly in international trade, and membership in this organization is an integral part of any country that doesn't want to be alienated from the process of global trade. Kazakhstan is a country with a relatively small domestic market. Therefore, the country must look for sources of economic growth in the active promotion of their products and services to foreign markets, which involves the active development of multilateral trade, including in the WTO. This problem (Kazakhstan's accession to the WTO) determines the relevance of this issue.

ҚазЭУ хабаршысы – Вестник КазЭУ №4 (88), 2012 ж.

Жазылатын индекс: – 74002

Редакторлары: *Мөңкебаева К.Ж.*
Бондарцова Л.Ф.

Компьютерде беттеген: *Нүсібәлиева М.С.*
Молдашева Ұ.Ж.

«Экономика» баспасының компьютерлік орталығында беттелді.

Басуға 17.08.2012 ж. қол қойылды. Пішімі 70×100¹/₈.

Көлемі 23,2 б.т. Шартты 21,6 б.т. Есептік 15,9 б.т.

Көшірме басылым. Таралымы 300 дана.

Тапсырыс № 1/295-12

«Экономика» баспасы» ЖШС
050063, Алматы қаласы, Сайын көшесі, 81-үй.

Анықтама телефондары: +7 (727) 276-13-14, +7 (727) 276-02-75