

ISSN 1990 - 5580

УНИВЕРСИТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА



Халықаралық Бизнес Университетінің  
**ХАБАРШЫСЫ**

ВЕСТНИК

Университета Международного Бизнеса

- Интеграция в современной экономике
- Конкурентоспособность национальной экономики
- Финансовый сектор
- Человеческие ресурсы

Выпуск № 1(11)  
январь-март

ЧІМІСІ

Журнал «Вестник» Университета международного бизнеса включен в перечень научных изданий, рекомендуемых для публикации основных результатов диссертаций и статей по экономическим наукам, утвержденный Комитетом по надзору и аттестации в сфере образования и науки (приказ от 23.11.2006 года N10-7/ 1591).

## К СВЕДЕНИЮ АВТОРА

Направляемые в журнал «ВЕСТНИК» Университета международного бизнеса статьи следует оформить в соответствии с правилами издания:

1. Статьи принимаются набранными в текстовом варианте программы MS Office Word на одном из следующих языков: казахском, русском или английском.
2. Максимальный объем материала – 6 страниц формата А4.  
Материал печатается через 1,5 интервала, размер шрифта-14.  
Поля: верхнее, нижнее, справа и слева- 2см.  
Страницы статьи нумеруются.
3. Статья должна сопровождаться рецензией или отзывом, дающим право публикации в открытой печати, сопроводительным письмом с указанием полных данных об авторе: фамилия, имя, отчество, место работы, должность (название ВУЗа, без сокращений), занимаемая должность, ученая степень, домашний и рабочий телефоны, адрес эл. почты (если имеется).
4. Статья сопровождается аннотацией, содержащей не более 6-8 строк.  
Аннотации статей, написанных на государственном языке, следует давать на русском или английском языках, на других языках – на государственном и английском языках.
5. В верхней части статьи строчными буквами полужирным шрифтом печатаются инициалы и фамилия автора;  
– на следующей строке – полное название организации, где выполнена работа, город, страна;  
– на следующей строке – заглавными буквами печатается название статьи.
6. Все сведения, цитаты сопровождаются ссылками на источник.  
Библиографическая литература оформляется на языке оригинала с указанием: фамилии и инициалов авторов; заглавия произведения, места издания, названия издательства, года издания, страниц.
7. Редакция оставляет за собой право сократить статью, внести редакторскую правку.
8. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
9. Авторы несут ответственность за достоверность фактов, цитат, экономико-статистических данных, имен и прочих сведений.
10. Таблицы и графические материалы располагаются по тексту материала.



# "ВЕСТНИК" УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Выпуск N1(11)/2009  
январь-март

АЛМАТЫ

"Вестник" Университета международного бизнеса  
N1(11) 2009

Ежеквартальный журнал

Издается с 2006 года

Собственник (учредитель):  
Университет международного бизнеса

Председатель редакционной коллегии  
Гамарник Г.Н.

Гл. редактор Масырова Р.Р.

Редакционная коллегия:

1. Сагадиев К.А.
2. Ли В.Д.
3. Масырова Р.Р.
4. Кадыржанов Е.К.
5. Наренова М.Н.
6. Арыстанов А.К.
7. Зейнельгабдин А.Б.
8. Массимо Бианки
9. Демеуова Г.Т.
10. Ержанова А.Е.
11. Молдагулова А.Н.
12. Ажибаева З.Н.

Журнал зарегистрирован в Международном центре ISSN в Париже.  
Регистрационный номер – ISSN 1990-5580.

Основная тематическая направленность научного журнала: публикации основных научных результатов диссертаций (08.00.00 – экономические науки), публикация научных статей, информационно-практических материалов по актуальным проблемам современной экономики, права, философии, истории, социологии, политологии, международных отношений, информационных технологий.

Периодичность издания журнала – I раз в квартал (4 номера в год, языки изданий – казахский, русский, английский).

Адрес издателя: 050010, г. Алматы, пр. Абая, 8а  
Республика Казахстан  
телефон: +8 (327) 2506244 вн. 3999  
факс: +8 (327) 2671245  
e-mail: [rmasyrova@uib.kz](mailto:rmasyrova@uib.kz)

© Университет международного бизнеса.

Свидетельство о постановке на учет средства массовой информации N 6384 от 13.10.2005 г. Министерство культуры, информации и спорта РК

## СОДЕРЖАНИЕ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА .....	6
Масырова Р.Р. ....	6
ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	7
Кошкимбаев С.Х. АУДИТОРСКИЙ РИСК КАК БАЗОВАЯ КАТЕГОРИЯ АУДИТА .....	7
Бенке И.Ю. МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ ТОВАРНОГО БРЕНДА .....	9
Ештаев О.Б. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ІРГЕЛЕС (ШЕКАРАЛАС) ЖАТҚАН ЕЛДЕРМЕН САУДА-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСЫ ЖӘНЕ ШЕКАРА МАҢЫ САУДАНЫҢ ДАМУ ПОТЕНЦИАЛЫ .....	13
Әбдіғапар С.А. «ТҰРМЫС ДЕНГЕЙІ» ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ КАТЕГОРИЯСЫ ЖӘНЕ ОҒАН ӘСЕР ЕТУШІ ФАКТОРЛАР .....	17
Кабдулшарипова А.М. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА .....	20
Кирбасова Л.Ф. КЕСІПОРЫНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТ СТРАТЕГИЯСЫН ЖУЗЕГЕ АСЫРУДЫҢ КЕЗЕҢДЕРІ ЖӘНЕ МЕХАНИЗМДЕРІ .....	22
Алматова М. Е. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ .....	24
Ильяс А. МҰНАЙ ӨНІМДЕРІНІҢ САПАСЫН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМЫТУ ӘДІСТЕРІ МЕН ПРИОРИТЕТІ .....	28
Ахметова Г.Р. УРОКИ КРИЗИСА ДЛЯ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ .....	30
Уртембаев А.К. ВКЛАД БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ ЗНАНИЙ .....	35
Сагадиев Н. К. ПЕРМАНЕНТНОЕ НЕРАВНОВЕСИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ .....	38
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	45
Давильбекова Ж. Х. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА .....	45
Юльчиева Г.Н. СПЕЦИФИКА АГРОМАРКЕТИНГА И ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН .....	48

Омурзаков Т.К. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ .....	53
Байдалинова А. С. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА.....	58
Көпешев А. Ш. АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ ӨНДІРІСІНДЕ КӘСІПКЕРЛІКТІ ЖЕТИЛДІРУ .....	62
Джакишиева У.К. ВЛИЯНИЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ТЕЛЕ-КОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ .....	65
Садыков Е.Т. ДАҒДАРЫС ӨТКІНШІ – ХАЛЫҚТЫҢ ТҮРМЫС ЖАҒДАЙЫ МӘҢГЛІК .....	69
Доскеева Г.Ж. ҚАЗАҚСТАННЫҢ ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ ЖҮЙЕСІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТАРУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ .....	71
Бекмурзина Д. СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН .....	76
<b>ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР .....</b>	<b>79</b>
Штиллер М.В. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	79
Смагулова Ш.А. МИРОВОЙ КРИЗИС И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РК .....	81
Дияров С.К., Ажибаева З.Н., Токтабаев А.Р. ОЦЕНКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	85
Джумабекова А.Т. ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН .....	89
Токтабаев А.Р. РОЛЬ БУХГАЛТЕРА В ПЛАНИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА.....	93
Шолпанбаева К.Ж. ПЕРЕХОД МСФО ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ВПЕРВЫЕ ПРИМЕНЯЮЩИХ МСФО .....	95
<b>ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ .....</b>	<b>98</b>
Московченко О.Д. РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ЧЕРЕЗ ИНОЯЗЫЧНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ .....	98
Байгалиева А. О. МАҢЫСТАУ ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИСТИК-РЕСУРСТЫҚ ПОТЕНЦИАЛЫ .....	101
Игбаева Ж.Т. ЖУРНАЛИСТ: КАК СТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛОМ? .....	103

Игбаева Ж.Т. ПРОФЕССИЯ: ЖУРНАЛИСТ.....	105
Бекзадаева Г.А. АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА «АИС-DIHAN-KRUSH».....	108
Predrag Bjelić TRADE FACILITATION: REMOVING ADMINISTRATIVE TRADE BARRIERS .....	110
Досыбаева Г.К. ИНФРАСТРУКТУРА СОВРЕМЕННЫХ ВУЗОВ США .....	119
Бекмурзина Д. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ИННОВАЦИЯ» .....	123
АНОНС.....	127
В МИРЕ КНИГ.....	128



**Роза Рамазановна Масырова,  
главный редактор  
научного журнала "Вестник"  
Университета международного бизнеса**

### **ДОРОГИЕ НАШИ ЖЕНЩИНЫ-ПРЕПОДАВАТЕЛИ, АВТОРЫ И ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА!**

Джалаледдин Руми принадлежат прекрасные слова: « Женщина – это луч Бога». Пожалуй, лучше и не скажешь.

Этот праздник – праздник каждой из Вас. И сегодня, в преддверии Международного женского дня – в начале весны, радости, надежд и ожиданий – от имени редакционного совета примите самые теплые, искренние поздравления и добрые пожелания.

В мире нет народа, не возвеличивающего женщину. Почитание хозяйки очага, хранительницы семьи, искусной мастерицы берет начало с древних времен. Издревле особое уважение к женщине питает и наш народ. Все более или менее известные исторические места, памятники и мавзолеи казахи связывали с образами гордых и отважных степных красавиц. Уважительное отношение к женщине, признание мудрости и силы ее слов и решений, свойственные нашим предкам, находят отражение и в современных реалиях Казахстана.

*Милые женщины, добрые, верные!  
С новой весной вас, с каплями первыми!  
Мирного неба вам, солнца лучистого,  
Счастья заветного, самого чистого!  
Много в вас ласки, тепла, доброты, -  
Пусть исполняются ваши мечты!  
Желааем Вам любви и счастья много,  
Чтобы для грусти не было причин!  
Пусть говорят, что это все от бога,  
А я считаю, - больше от мужчин!  
Пусть сердце в такт стучит капели,  
Пусть канут в прошлое метели,  
И пусть в весенних хороводах  
Забудет сердце о невзгодах.*



## ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

## АУДИТОРСКИЙ РИСК КАК БАЗОВАЯ КАТЕГОРИЯ АУДИТА

Кошкимбаев С.Х., к.э.н.,  
Президент ПАО «Палата аудиторов  
Республики Казахстан»

Категория риска, так же как и категория существенности, относится к основополагающим в аудите теоретически. Теоретически глубоко проблемы аудиторского риска рассмотрены в ряде публикаций. Аудитор по результатам проверки не всегда способен выявить все су-

щественные нарушения. Это связано с объективными причинами: выборочностью проверки, сложностью исследуемых процессов, множеством факторов, оказывающих влияние на достоверность данных, и др. В то же время здесь существуют и субъективные причины: уровень квалификации, компетентность аудиторов и т.д. Аудитор при проведении аудита должен предпринять необходимые меры для того, чтобы снизить аудиторский риск до разумного минимального уровня.

Аудиторский риск включает три составные части: неотъемлемый риск, риск средств контроля и риск необнаружения (рис. 1)

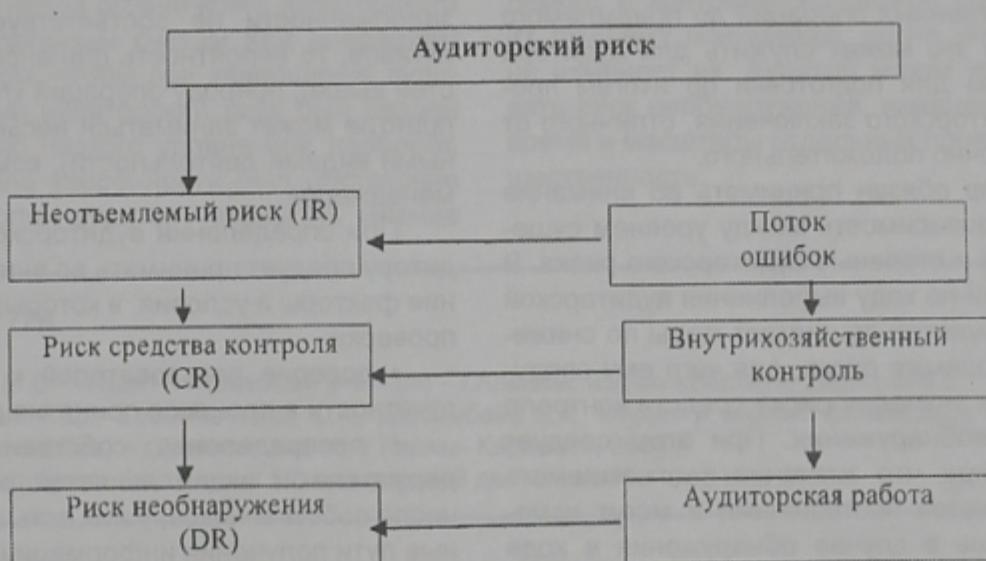


Рис. 1. Аудиторский риск и его составляющие

Порядок определения аудиторского риска закреплен в МСА – 315 «Знание субъекта и его среды, оценка рисков существенных искажений, осуществляемых аудируемым лицом». От понимания и правильной оценки аудиторского риска зависят в определенной степени репутация аудитора и успешность его деятельности. Уровень аудиторского риска зависит от неэффективности системы учета (неотъемлемый риск); от неэффективности системы внутреннего контроля (риск средств контроля); от невыявления аудитором ошибок в ходе аудита (риск необнаружения). Задача аудитора состоит в изучении и оценке этих рисков в ходе работы и документировании результатов оценки.

*Неотъемлемый риск (Internal risk – IR)* означает подверженность остатка средств на счетах бухгалтерского учета или группы однотипных операций искажениям, которые могут быть существенными (по отдельности или в совокупности с искажениями остатков средств на других счетах бухгалтерского учета или групп однотипных операций), при допущении отсутствия необходимых средств внутреннего контроля.

Под *риском средств контроля (Control risk – CR)* понимается субъективно определяемая аудитором вероятность того, что существующие на предприятии и регулярно применяемые средства системы бухгалтерского учета и системы внутреннего контроля

не будут своевременно обнаруживать и исправлять нарушения, и (или) препятствовать возникновению таких нарушений.

**Риск необнаружения (Detection risk – DR)** – риск того, что аудиторские процедуры по существу не позволяют обнаружить искажение остатков средств по счетам бухгалтерского учета или группам операций, которое может быть существенным.

Снижение риска необнаружения может быть достигнуто путем: увеличения количества и (или) изменения характера аудиторских процедур; увеличения затрат времени на проверку; увеличения объема аудиторских выборок. Если аудитор придет к выводу, что он не в состоянии снизить риск необнаружения в отношении имеющих существенный характер статей баланса или однотипной группы хозяйственных операций до приемлемого уровня, то это может служить для аудитора основанием для подготовки по итогам проверки аудиторского заключения, отличного от безоговорочно положительного.

Аудитор обязан принимать во внимание обратную зависимость между уровнем существенности и степенью аудиторского риска. В случае если по ходу выполнения аудиторской проверки аудитор принимает меры по снижению аудиторского риска, для чего ему следует уточнить значения риска средств контроля и риска необнаружения. При этом следует иметь в виду, что значения неотъемлемого риска остаются постоянными и могут измениться лишь в случае обнаружения в ходе проверки объективно существующих фактов, не учтенных в ходе подготовки общего плана проверки.

На практике аудиторы используют два основных подхода к оценке аудиторского риска:

- 1) оценочный интуитивный подход;
- 2) количественный подход;

**Оценочный интуитивный подход** заключается в том, что аудиторы исходя из собственного опыта и знания клиента, определяют аудиторский риск по отчетности в целом или по отдельным группам операций как высокий, вероятный и маловероятный и используют ту оценку в планировании аудита.

**Количественный подход** предполагает количественный расчет моделей аудиторского риска.

$$DAR = IR \cdot CR \cdot DR,$$

где:

DAR – аудиторский риск;

IR – неотъемлемый риск;

CR – контрольный риск (риск средств контроля);

DR – риск необнаружения (процедурный риск).

Эта модель лежит в основе планирования аудита, так как позволяет понять взаимосвязь отдельных составляющих аудиторского риска и оценить объем тестирования.

Для суждения о приемлемом уровне аудиторского риска анализируют ликвидность предприятия, изменение уровня прибылей и убытков за предшествующие годы, используемые методы финансирования (если предприятие в большой степени использует внешние источники финансирования и структура его задолженности не соответствует структуре активов, то вероятность финансовых трудностей выше), природу операций клиента (предприятие может заниматься весьма рискованными видами деятельности), компетентность менеджеров.

При определении аудиторского риска аудитору следует принимать во внимание внешние факторы и условия, в которых проводится проверка:

- доверие пользователей к финансовой отчетности в процессе принятия решений;
- распределение собственности (если держателями акций является ограниченное число собственников, у них есть альтернативные пути получения информации);
- финансовое положение клиента, т.е. если оно неустойчива, то велика вероятность того, что аудитору придется доказывать качество проведенной им проверки.

Поскольку аудиторский риск является предпринимательским риском аудиторской фирмы, его величина отражает положение фирмы на рынке аудиторских услуг, степень конкурентности рынка, что также нужно учитывать. После того как установлена величина аудиторского риска, аудитор оценивает факторы, от которых зависит неотъемлемый риск. Прежде всего, производится оценка специфики деятельности предприятия. Важным фактором является репутация руководства: аудиторы действуют достаточно рискованно, сотрудничая с нечестным менеджером.

Неотъемлемый риск и контрольный риск устанавливаются для каждой статьи в отдельности: факторы, их определяющие, варьи-

руются от счета к счету, поэтому величины процедурного риска также различаются, а, следовательно, и объем необходимых данных для составления мнения о правильности статей. Аудиторский риск заключается в составлении неправильного мнения по поводу финансовой отчетности компании.

Таким образом, общий аудиторский риск - это комбинация различных видов риска по каждому суждению, относящемуся к каждому счету или группе счетов. Оценка риска чаще используется для формирования суждений по конкретным бухгалтерским счетам группам счетов или группам операций. Все они будут иметь различные модели риска, и аудиторские процедуры, применяемые к ним, будут отражать различный уровень существенности.

Первоочередной задачей при организации проверки является ограничение аудиторского риска по отдельным счетам или операциям таким образом, чтобы при завершении аудита суммарный аудиторский риск был сведен до достаточно низкого уровня или наоборот, чтобы уровень уверенности был достаточно высок, позволяя аудитору выражать мнение

по финансовой отчетности в целом. Вторичной задачей является достижение желаемой уверенности наиболее эффективным путем.

Аудиторский риск на уровне счета или класса операций имеет два главных составных элемента. Первый - риск (состоящий из внутреннего риска и контрольного риска) того, что в финансовых отчетах по отдельности или в совокупности содержатся неточные или неправильные сведения (как результат ошибок или злоупотреблений), являющиеся существенно важными. Второй - риск (риска необнаружения) того, что значительные неточности или аналитических процедур.

Неотъемлемый и контрольный риски отличаются от риска необнаружения тем, что аудитор может только оценить их, но не может контролировать. Оценка аудитором неотъемлемого и контрольного рисков способствует их лучшему пониманию, но не уменьшает и не изменяет их. Аудитор может контролировать риск необнаружения, изменяя характер, время и масштабы отдельных проверок на существенность.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ержанов М.С. «Аудит-1» (базовый учебник) – г.Алматы: изд-во «Бастау», 2005г., 379 с.
2. Дюсембаев К.Ш., Егембердиева С.К., Дюсембаев З.К. «Аудит и анализ финансовой отчетности» (учебное пособие) – г.Алматы: изд-во « Каржы- Каражат», 2003 г.
3. Закон Республики Казахстан « Об аудиторской деятельности» от 5 мая 2006 г.

## МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЗДАНИЯ ТОВАРНОГО БРЕНДА

**Бенке И.Ю.,**  
д.э.н., профессор, академик  
Академия банковского дела

В условиях рынка производители постоянно ищут способы более активного продвижения результатов своего труда в рыночную среду. Основным инструментом подобной деятельности становится маркетинг, цели которого состоят в том, чтобы в начале сформировать высокий уровень конкурентоспособности собственного рыночного продукта, а затем создавать ему и своему предприятию устойчивый бренд, представляющий собой не только запоминание названия предприятия

в памяти потенциальных и реальных потребителей, но и восприятие его как показателя высокого качества, особой ценности потребительских свойств и соответствие им запрашиваемой цены. Таким образом, направленность основной маркетинговой деятельности можно определить как базовый способ формирования устойчивого восприятия торговой марки, развитой до уровня бренда, главная цель которого – создать систему управления рыночным спросом в пользу производителя товара, работ или услуг.

С этих позиций маркетинг – это основной инструмент управления спросом при помощи формирования устойчивого во всех отношениях бренда.

Наука о методах управления спросом предлагает разнообразный набор инструментов продвижения товаров на рынок и форми-

рования потребности в нём у реальных и потенциальных клиентов.

Управление спросом - это обычно сфера маркетинговой деятельности. Однако оно тесно связано с операционными и стратегическими решениями в области умения управлять кадрами и достижения высокого качества изготовления продукта, так как эти элементы в совокупности с маркетингом дают возможность сформировать определённый имидж предприятия в глазах потребителей, добродородочность и постоянство которого создают устойчивый бренд, т.е. стабильное положительное восприятие на рынке потребителей образа предприятия. В результате хороший бренд может притягивать потребителей, то есть увеличивать спрос даже больше, чем низкие цены, к которым очень чувствителен любой рынок. Следовательно, совокупность действий предприятия по созданию бренда играет для управления спросом большую роль, чем отдельно взятые мероприятия по проведению рекламной компании, формирования активной ценовой политики и т.д.

Для создания бренда, как утверждают учёные, специализирующиеся на исследованиях в области маркетинга, наиболее важными вопросами, на которые надо искать ответы, являются:

- Всегда ли фирма идёт навстречу клиентам и демонстрирует справедливое отношение к ним?

- Умеет ли фирма создавать что-то особое, привлекающее повышенный интерес потребителей по сравнению с предприятиями-конкурентами?

- Сколько времени затрачивает потребитель на ожидание своего обслуживания?

- Удобны ли для потребителя условия, в которых он находится в период ожидания необходимого обслуживания?

- Насколько важен для потребителя товар фирмы и как убеждается потребитель в его качестве?

- Может ли потребитель прийти в другое время или для него покупка - это срочная операция?

- Как потребитель способен оценить не только товар, его качество и цену, но и весь набор услуг, сопровождающий их?

Совокупность ответов на данные вопросы является тем ядром, вокруг которого должен сформироваться бренд как устойчивое положительное от наименования (марки) пред-

приятия. Поэтому процессы создания бренда нужно также планировать, как и любые иные действия предприятия. Прогнозирование спроса для этого становится той отправной точкой, от которой нужно отталкиваться в процессе планирования тех показателей, качество восприятия которых у клиентов позволяют сформировать бренд. При этом вовсе не обязательно планировать создание нового продукта в виде товара, работ или услуг. Для начала надо определить ту величину спроса, которая уже реально сформировалась. Затем оценивать возможность существования скрытого спроса и тех его характеристик, которые могут быть привлекательным для клиентов. Например, когда-то продукция кулинарии, расположенной в г.Алматы на углу улиц Шевченко и Космонавтов, была очень привлекательной для клиентов своим качеством (вкусовыми характеристиками), позволяющим оправдывать наличие высоких цен. Однако последние год-полтора качество товара этой кулинарии резко снизилось и в торговом зале этой кулинарии клиентов практически уже не наблюдалось.

Таким образом, несмотря на рекламу, красивую выкладку продукции на витрине, вежливое обращение продавцов с покупателями, бренд этой кулинарии резко упал в глазах потребителей, что не сложно было выявить в беседах с ними.

Бренд, как авторитет, тяжело достигается, всегда должен поддерживаться и падает мгновенно во всём своём объёме, если хотя бы какой-то элемент его утрачивается. При этом объективность или субъективность причин падения ценности товара фирмы даже по одному элементу потребителями не воспринимается, так как бренд в создании клиентов – это систематизированный комплекс совокупности всех элементов, отсутствие в котором хотя бы чего-то малого разрушает весь бренд в целом.

В отличие от многих показателей товара, которые можно оценить количественно, оценить бренд можно только экспертным путём, методами опроса и наблюдением, т.е. качественными характеристиками. Но и бренд имеет свой количественный показатель. Им выступает рост или стабильность объёма продаж, наличие приверженных потребителей.

Поэтому при оценке бренда для планирования мероприятий по повышению его уровня в глазах клиентов нужно больше полагаться

на опыт, личную систему ценностей, чем на анализ статических данных или развитие надежд по влиянию на бренд новых марок товара.

Бренд чаще создаётся при работе с имеющимся продуктом, чем процессом создания нового.

Очень часто маркетологи считают, что лучшим способом продвижения продукта на рынок, управления спросом и формирования бренда является реклама. Роль рекламы в этих процессах никто не отвергает, но для создания бренда реклама играет не очень чувствительную роль. Главное место в мероприятиях по созданию бренда, как показывает практика и многолетний человеческий опыт, занимают такие показатели как качество и умение подбирать кадры и работать с трудовыми ресурсами.

Почему достижение высокого качества так важно для создания бренда?

Потому что качество перестало быть сильным конкурентным преимуществом, а стало обязательной предпосылкой для существования любой формы бизнеса в настоящее время. Поэтому качество - это тот компонент, без которого бизнес не имеет будущего. Современная конкуренция настолько жестока и свирепа, что наличие качества стало условием не роста и развития фирмы, а необходимым условием её выживания в рыночной среде.

Необходимость соблюдения и повышения качества как источника создания бренда описывается на следующие факторы:

1. Оно позволяет развить у покупателей высокую лояльность к продукту, так как качество — это важная, а для многих и приоритетная компонента удовлетворения потребностей. Высокое качество приводит к высокому удовлетворению, которое, в свою очередь, ведёт к созданию лояльных (приверженных) потребителей как залога высоких прибылей в будущем.

2. Оно обеспечивает устойчивую потребительскую базу фирмы, так как устная реклама лояльных потребителей в настоящее время - это самый сильный инструмент любых рекламных воздействий среди тех, которые способны увеличить долю рынка для организации.

3. Опыт не только зарубежных, но и отечественных успешных компаний показывает, что высокое качество товара и услуг - это наиболее прибыльные инвестиции. Вложения

в достижение качества, как бы они не были значительны, окупаются быстрее, чем любые иные инвестиционные вложения и начинают приносить желаемую прибыль быстрее, чем какой-либо другой комплекс мероприятий по завоеванию рынка.

4. Высокое качество лишь на первых порах своего достижения требует высоких затрат, а затем они резко снижаются, так как предприятие несёт сравнительно небольшие расходы на исправление ошибок и потерю очередного клиента или возврат денег неудовлетворённому потребителю. Предупреждение ошибок всегда менее затратно, чем их исправление.

5. Качество создаёт условия для меньшей уязвимости в области ценовой конкуренции, так как высокое качество — это тот единственный показатель, который позволяет повышать цены и воспринимать их как соответствующие высоким запросам потребителей.

6. Высокое качество вызывает у одних работников гордость за свой труд, а у других — необходимость работать лучше даже тогда, когда они внутренне этому сопротивляются. В фирмах, где качество уже достигнуто, практически нет текучести кадров и существует высокий уровень патриотизма к своему предприятию. Высокое качество результатов труда зачастую больше удерживает работников на одном рабочем месте, чем рост заработной платы, особенно если он незначителен и не чувствителен для них.

7. Высокое качество при умеренных ценах — это не только фактор создания бренда, это основной инструмент формирование ценностей у потребителя, позволяющий лучше других создавать механизм управления рыночным спросом, который практически всегда определяется как баланс между исполнением и приемлемой для клиента ценой.

Таким образом, качество становится опознавательным знаком бренда, в функции которого входит создать доверие, идентификацию и соответствие рекламы для потребителя.

Вторым наиболее сильным брендовым знаком становится наличие у предприятия организационной культуры, смыслом которой являются не только способы общения работников с клиентами, но и организация производственных процессов, чёткое исполнение своих функций всеми сотрудниками фирмы, профессионализм и квалификация персонала.

К сожалению, в Казахстане за годы формирования рыночных отношений приоритет

стали иметь молодые кадры. Их преимущество сформировалось в основном за счёт таких факторов, как:

- им можно меньше платить и таким образом экономить на издержках;
- они более выносливы, физически сильнее и могут работать без соблюдения каких-либо трудовых нормативов, значительно превышая их;
- они имеют меньше опыта и знаний, поэтому меньше сопротивляются желанию создателей предприятия значительно увеличивать трудовые нагрузки на одного работника.

Однако подобная политика предпринимателей Республики Казахстан часто становится губительной не только для бренда предприятия, но и бизнеса в целом. Причиной этому являются следующие результаты подобной политики:

- работники начинают быстро уставать, а усталый человек не может работать качественно;
- молодёжь более эмоциональна и вспыльчива, что может разрушать систему её взаимоотношений с потребителями и отпугивать клиентов;
- отсутствие опыта и большой практики не позволяет знать или видеть многие элементы правильной организации труда и соблюдения до детально нужной технологии трудового процесса.

Следовательно, если предприятие хочет создать позитивные традиции и рейтинг на рыночном сегменте, оно должно формировать свой трудовой коллектив в пропорциональных соотношениях между молодёжью со старшим поколением работников. Более того, в некоторых видах предпринимательской деятельности, особенно в сферу услуг, наличие опыта может принести оптимальный результат, значительно пресыщающий ту экономию, которую хотят достичь предприниматели, экономящие на затратах по оплате труда.

Создание бренда на многих фирмах и компаниях Казахстана занимаются специалисты по связям с общественностью, но на рынке, где преобладает импортный продукт, национальным предприятиям сложно создать широкий спектр показателей, воспринимаемых потребителями как устоявшийся бренд, особенно в стране, где у населения исторически сложилось крайне низкое мнение о внутреннем продукте. Поэтому и сегодня, несмотря на бесспорные достижения казахстанского

бизнеса во многих сферах и областях деятельности, всё национальное носит на себе как бы имидж отсталости от развитых зарубежных стран.

Это положение позволяет зарубежным компаниям продолжать экспансию своего товара на рынок Казахстана. И хотя сейчас ситуация несколько улучшилась, но бренд многих казахстанских фирм, навязываемых рекламой и публичными мероприятиями, так и не вытесняет зарубежного бренда из сознания казахстанцев.

Государство, объявив необходимость вхождения Казахстана в число 50 конкурентоспособных стран мира, пока остаётся индифферентным в этих вопросах. Видимо назрела необходимость более широкого участия государственных органов управления в рекламировании тех национальных предприятий, которые уже создали себе высокий бренд на национальном рынке, обозначив лучших по всем отраслям экономики из них не выборочно, как это происходит сейчас или сферам предпринимательской деятельности. Одновременно можно создать и печатать ежегодный каталог таких предприятий по отраслям и создать набор дополнительных средств по защите национального потребителя, заставляющих казахстанских предпринимателей повысить усилия по созданию качества и бренда своего продукта на основе проверки наличия у предприятий плана создания корпоративной культуры.

К корпоративной культуре надо чётко относить наличие у фирмы документально закреплённых всех атрибутов, которые относятся к культуре вообще:

- цели и миссия предприятия;
- наличие системы ценностей и требований к работникам;
- систематизацию принципов, правил, норм и традиций функционирования организации;
- план проведения культурных мероприятий вне предприятия и помощи творческой деятельности;
- способы циркулирования информации и организации общественных мероприятий внутри предприятия и т.д.

Наличие подобных положений у казахстанских фирм должны проводить общественные организации, а наличие условий культуры труда — представители соответствующих министерств. Можно возобновить работу про-

фсоюзов на этой основе, присутствие которых в стране в прошедшие годы стало практически незаметным. Видимо поэтому в Казахстане повсеместно не соблюдаются физиологические нормативы труда, отсутствует оценка морально-психологического состояния рабочих коллективов, чёткие законы в данной области, соблюдение которых должно формировать бренд страны.

В стране на общегосударственном, региональном и ведомственном уровне надо проводить научно-практические конференции по способам формирования организационной культуры как методе создания бренда страны

и способа повышения её конкурентоспособности.

Следовательно, для создания определённого уровня конкурентоспособности и развития на казахстанский товар национальным фирмам надо не только работать над созданием собственного бренда, но государству в целом нужно сформировать особую программу действий, направленную на улучшение и поддержание соответствующего бренда как страны в целом, так и тех казахстанских предприятий, которые реализуют свой продукт на внутреннем и внешнем рынке нашего государства.

## **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ІРГЕЛЕС (ШЕКАРАЛАС) ЖАТҚАН ЕЛДЕРМЕН САУДА-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСЫ ЖӘНЕ ШЕКАРА МАҢЫ САУДАНЫҢ ДАМУ ПОТЕНЦИАЛЫ**

**Ештаев О.Б.,**

*Қазақстан Республикасы*

*Индустрия және сауда министрлігі*

*Сауда комитетінің бас саралышысы*

Бұғынгі таңда Қазақстан Республикасы мен оның субъектілерінің шетелдік мемлекеттердің аумақтық қоғамдастықтарымен және билік органдарымен ше-каралас ынтымақтастыры Қазақстанның шекаралас елдермен экономикалық, мәдени, гуманитарлық және басқа да салаларда қарым-қатынас жүйесін қалыптастыруда барынша маңызды фактор болып табылады. Ол көршілес мемлекеттердің шекаралас аудандар өкілдерінің арақатынастарын жақсартуға қолайлы жағдай туғызады, жеке шекаралас аймақтардың экономикасын де-прессивті күйден шығуға әсерін тигізеді, жұмысбастылық деңгейінің жоғарлауына және халықтың нақты табыстарының өсуіне, интеграциялық процестерді жеделдетуге бағытталған.

Қазақстан Республикасының 14 облысының 12-сі шекаралас болып табылады. Қазақстан Республикасының құрғақ жердегі мемлекеттік шекарасының ұзындығы 11591 км құрайды, оның ішінде Ресеймен шекара-

лас 6023 км (51,96%), Өзбекстанмен – 2440 км (21,05%), Қытаймен – 1730 км (14,93%), Қыргызстанмен – 1053 км (9,08%) және Түркменстанмен – 345 км (2,98%). Бұнын сыртында Ресей, Әзербайжан және Иранмен теңіз шекарасын 1730 км құрайды [1].

Атапған шекаралас мемлекеттер Қазақстан Республикасының сыртықы саудасындағы маңыздылығы экономикалық әлеуеттері мен қалыптасқан экономикалық арақатынастарына байланысты.

Әрине экономикалық әлеуетке және туындаған экономикалық байланысқа шектес байланыстар Қазақстан Республикасының сыртықы саудасында әртүрлі маңыздылықта ие.

Қазақстан Республикасындағы импорттың жалпы көлеміндегі Ресей Федерациясының үлесі 2006-2008 жылдары 40% жетті. Қазіргі уақытта экспортта бірінші үстанимға Қытай халық Республикасы шығып отыр. (1-кесте).

Шекара маңы облыстары бойынша тұрғындар үлесінің деңгейі Атырау, Маңыстау, Батыс Қазақстан, Шығыс Қазақстан облыстарында барынша маңызға ие, ең тәменгі маңызға - Алматы, Жамбыл және Оңтүстік Қазақстан облыстары жатады.

Сонымен қатар, шекара маңы халықаралық тәжірибе, көлемдік және құрылымдық көрсеткіштер шешілетін дәрежеде шектес мемлекеттердің шекара маңы аумағының экономика және тұрғындар дәстүрінің даму деңгейі болжанады. Бұл қатынастар негізгі шекара маңы сауда серіктестерімен саудадағы ерекше сипатынан туды.

Бұғынгі куні шектес мемлекеттердің ішінен ең белсендісі және шекара маңы ынтымақтастырының нығайту жөніндегі маңызды

Ел	Улес салмағы, %					
	экспортта			импортта		
	2006 г.	2007 г.	2008 жылғы қантар-казан	2006 ж.	2007 ж.	2008 жылғы қантар-казан
Ресей Федерациясы	9,8	9,8	8,9	38,3	35,5	37,1
Кытай	9,4	11,8	10,3	8,1	10,7	11,1
Өзбекстан	1,0	1,8	1,6	1,3	1,6	1,4
Түркістан	0,1	0,2	0,3	0,6	0,4	0,6
Кыргызстан	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5

жұмыстар Қазақстан және Ресей арасында жүргізіледі. Қазақстан Республикасының және Ресей Федерациясының шекара маңы өнірлері басшыларының форумы шекара маңы ынтымақтастығы жөніндегі проблемаларды шешу үшін өзгеше алаң болып табылады.

Егер 2007 жылдың ішінде Қазақстан және Ресей арасындағы сауда айналымы 16 млрд. АҚШ долларын құраса, 2008 жылдың 8 айының ішінде ол 13,5 млрд. АҚШ долларына жетті, бұл 2007 жылғы талдамалық кезеңнен 32,3%-ға жоғары. Қазақстан мен Ресей шекара маңы өнірлері арасындағы сауда айналымы жалпы сауда айналымынан 50% астам екенін ескеру қажет [2].

Қазақстан Республикасының Ресеймен шекара маңы аумағында жалпы сауда айналымы 207 жылы 8,0 млрд. АҚШ долларын құрады және 2006 жылмен салыстырғанда 63,3% (4,9 млрд. АҚШ долларына) өсті.

Қазақстан Республикасымен сыртқы сауда қызметіне белсенді қатысушы 2007 жылы Челябі (шекара маңы өнірлерінің жалпы сауда айналымынан 27,5%), Орынбор (17,8%), Волгоград(7,4%), Омбы (7,0%) облыстары болды.

Ағымдағы жылдың бірінші жарты жылдығында Қазақстан мен Ресей шекара маңы өнірлерінің сауда айналымы 3,8 млрд. АҚШ долларын құрады, бұл үқсас жылдан 32,4%-ға жоғары.

Шекара маңы ынтымақтастығын және шекара маңы саудасын дамытудың қажетті алғы шарттары географиялық жақындық, са-

лалық құрылымдағы үқсастық және табиги, еңбек, ғылыми-техникалық және өзге ресурстарды біріге пайдалану мүмкіндігі болып табылады. Шекара маңы ынтымақтастығы Ресей және Қазақстан өнірлерінің жаңа халықаралық байланыстарының маңызды ерекшеліктері болып келеді, ейткені сыртқы саяси, экономикалық, гуманитарлық байланыстарды қосқандағы мемлекеттердің көптеген өмірлік маңызды проблемалары тікелей тек шекарадаған қылышады.

Қазақстан Республикасының және Ресей Федерациясының арасында қол қойылған негізгі екі жақты құжаттар шекара маңы саудасының дамуына кең мүмкіндіктер мен болашақты ашады.

Ресей шекара маңы өнірлері үшін үлкен маңызы Қазақстаннан Ресей электр станциясына көмірді жеткізу, мұнайды, газды және газ конденсатын тасымалдау және өндеу. Орал металлургиялық кәсіпорындары үшін кең жеткізу, сондай-ақ піскен жемістер мен көкөністерді, ет және ет өнімдерін, шикізат тауарларын жеткізу. Өз кезегінде Қазақстанға үстеме жеткізу түрі ретінде Қазақстанның машина жасау кәсіпорындарына жинақтық және қосалқы бөлшектерді, тұрмыстық техникины, электр қозғалтқыштарды, көлік құралдарын, табиғи газды, тамақ өнімдерін және т.б. жіберу болып табылады.

Ресейдің Қазақстан шекара маңы аумағында тұрақты сұранысы Ресей тауарларын тұтынушылардың дағдысына, өндірушіге деген сенімділігіне, Ресей тауарлары жақсы сапаға, үлкен ассортиментке ие деген ойға,

аса жарнамалығына негізделеді. Шекара маңы аумағында Ресей өндірісінің тамақ өнімдерінің бағасы облыстар бойынша қаралғанда тәмен.

Сонымен қатар, Ресеймен шекара маңы саудасын дамыту мақсатында екі ел Үкіметінің арасында «Тасқала» (Батыс Қазақстан облысы) және «Озинки» (РФ Саратов облысының) мемлекеттік шекарасы арқылы Қазақстан тарапынан «Тасқала» сауда-логистикалық орталығын және ресей тарапынан «Озинки» сауда, көрмелік және көлік-логистикалық орталығын құру жөніндегі жұмыстар жүргізіліп отыр [3].

Сонымен қатар, шекара маңы саудасына кері әсер ететін бірқатар проблемалар бар: Ресей Федерациясының аумағы бойынша ҚР-нан тауарларды тасымалдау кезінде қолданылатын темір жол тарифтерінің жоғары деңгейі, Қазақстан-Ресей шекарасы арқылы өткізу пункттерінің жеткіліксіз санынан туындаған кедендейтін және шекара маңы ресімінің қыындығы, олардың женіл жабдықталуы және жұмыс режимінің келіспеушілігі және т.б.

Қазақстан және Ресей сауда-экономикалық қатынастарының ауқымын ескере отырып, 2007 жылғы май айында Қазақстан Республикасының Қазан қаласындағы және Ресей Федерациясының Алматы қаласындағы сауда өкілдіктерінің бөлімдерін ашуды көздейтін қосымша келісі жасалды.

2009 жылдың басында Қазан қаласындағы Қазақстан Республикасының Сауда өкілдігінің ашылуы болады, онда Ресей Федерациясының мынадай субъектілер кіреді: Татарстан Республикасы, Башқұртстан Республикасы, Удмурт Республикасы, Чуваш Республикасы, Пенза облысы, Пермь облысы, Молдовия Республикасы, Ульянов облысы, Киров облысы, Марий Эл Республикасы. Үл осы Ресей өнірлеріндегі қазақстандық бизнеске ықпалдасуға, Ресей нарығындағы қазақстандық тауарлар экспортының географиясын кеңейтуге мүмкіндік береді [4].

Бұғанда күні Қазақстан Республикасы Үкіметі Қазақстан Республикасының және Ресей Федерациясының шекара маңы өнірлері ынтымақтастығының дамуына, шекара маңы аумағының тұрақты экономикалық және әлеуметтік дамуы үшін қолайлы жағдайларды жасауға, өзара табысты және достық қатынастарды орнатуға, дамытуға және нығайтуға аса назар аударады.

## 2. Қазақстан-Қытай.

Қытай Халық Республикасымен кең масштабты және өзара табысты сауда-

экономикалық ынтымақтастықты нығайту Қазақстан Республикасының сыртқы сауда экономикалық байланыстарының жалпы стратегиясын дамытудың басты бағыттарының бірі болып табылады.

Бұғанда күні Қытай Қазақстанның басты сауда-экономикалық серігінің бірі болып табылады.

Егер 2007 жылдың ішінде Қазақстан және Қытай арасындағы сауда айналымы 9,1 млрд. АҚШ долларын құраса, 2008 жылдың 8 айының ішінде ол 7,4 млрд. АҚШ долларына жетті, бұл 27,5%-ға жогары, әрі 2007 жылғы талдамалық кезеңнен де жогары.

Бірақ, екі ел арасындағы сыртқы сауда айналымның өсуінің оң серпініне қарамастан, өзара сауда көлемі екі елдің нақты мүмкіндіктерін көрсетпейді, жалпы сауда саласындағы екі жақты қатынас деңгейі мемлекеттердің бар әлеуетіне сәйкес келмейді.

Бұған байланысты Қазақстан Республикасы Үкіметі шекара маңы ынтымақтастығын дамыту мақсатында Қытай халық Республикасымен шекарасында «Қорғас» шекара маңы ынтымақтастығының халықаралық орталығын құру жөніндегі жобаны әзірледі.

Орталық сауда-жәрменеке аумақтарымен, көтерме-бөлшек сауда орталығымен және көрме залдарымен жаңа халықаралық көлік-сауда тораптарын көрсететін болады. Сонымен қатар, телекоммуникациялық қызметтер, ақпараттық-логистикалық орталық, қоғамдық татақтану пункттер, санитарлық-карантин пункттер, жүктөрді сақтау және өңдеу үшін арнайы автоматтандырылған қоймалар, сертификаттау орталықтары, көліктік-экспедициялық және делдалдық фирмалар, сақтандыру компаниялары, туристік фирмалар және т.б. болады.

Бұдан басқа, этнографиялық парк пен қонақ үй блогын қоса алғанда бизнес орталық, банк оффистері мен сақтандыру компаниялар, әкімшілік ғимараттар және қарапайым оффистер, сауда және туристік өкілдіктер, мәдени блок кіретін мемлекеттік бақылау қызметі, әкімшілік іскер орталық, мәдени және қонақ үй-тұрмыстық орталық үшін жаңа ғимараттар құру жоспарлануда [5].

3. Қазақстан-Өзбекстан. Орта Азияның ең ірі екі мемлекеттері, Қазақстан мен Өзбекстан арасындағы сауда-экономикалық ынтымақтастық қазіргі уақытта болжанған ынтымақтастық деңгейіне сәйкес келмейді. Олармен жүзеге асырылатын екі мемлекеттің

экспорт және импорт құжаттары жыл са-  
йын түрленеді және есуге апармайды. Негізгі  
 себептердің бірі болып мыналар табылады:  
 екі мемлекет жүргізетін сыртқы экономикалық  
 саясат курсының әр түрлігі, экономикалық  
 реформалар деңгейі, экономиканың кей-  
 басекелестігінің болуы. Өзбекстан басшылы-  
 ғының ел экономикасын бақылауын босату  
 тараптар арасындағы сауда-экономикалық  
 өзара қатынастардың дамуына кері өсерін  
 тигізеді және екі елдің кедендейк және құқықтық  
 қорғау органдары үшін ірі проблемаларды  
 тудыратын заңсыз сауданың пайда болуына  
 әкелді.

Өзбекстан Республикасымен сауда ай-  
 налымы құрылымының негізгі үлес салмағы  
 ұн, жемістер және көкөністер, салқыннататын  
 сусындар, күріш, ет, темекі, спирт және  
 алкогольсіз сусындар, өсімдік майы, жүгері,  
 жануарлар тамағымен айналысу.

#### 4. Қазақстан-Қырғызстан.

Егер 2007 жылдың ішінде Қазақстан және  
 Қырғызстан арасындағы сауда айналымы 530  
 млн. АҚШ долларын құраса, 2008 жылдың 8  
 айының ішінде ол 368 млн. АҚШ долларына  
 жетті, бұл 2007 жылғы ұқсас кезеңнен 17,9%-  
 га жоғары.

Қазақстанның Қырғызстанмен шекара  
 маңы саудасы жоғары дамуға ие емес.

Бұл өнірдегі шекара маңы саудасының на-  
 шар дамуына бір қатар объективті факторлар  
 өсер етеді. Осылайша, екі шектес мемлекеттің  
 шекара маңы аумағының экономикасы өндірі-  
 леттің тауарлардың ұқсас тобымен ауыл шаруа-  
 шылығына бағытталған.

Қырғызстан өнеркәсіп және өндіріс кәсіп-  
 орындары тұрғындардың жеткілікті қолайлы  
 төлей алу деңгейімен Қазақстаниң ішкі  
 өнірлерінің тұрмыстық базарларын игеруге  
 талпынады.

Қырғызстан Республикасымен мемлекеттік  
 шекараның маңында жүзеге асырылатын ше-  
 кара маңы саудасын реттеу үшін, сондай-ақ  
 оған қажетті бақылауды қамтамасыз ету үшін  
 екі ел Үкіметтің тараптары Жамбыл облы-  
 сы Жамбыл ауданының «Айша-Бибі» және  
 Қырғызстан Республикасы Талас облысының  
 Манас ауданының «Чон-Қақпа» мемлекеттік  
 шекаралары арқылы өткізу пункттерінің аудан-  
 дарында сауда-логистикалық орталықты құру  
 туралы шешім қабылдады.

Сауда-логистикалық орталығын құру  
 шекарадағы әкімшілік рәсімдер мен сауда  
 операцияларын оңайлатуға, тұтастай респуб-  
 лика бойынша жүктөрді ресімдеу мен тасы-  
 малдау мәселелерін шешуге және Қазақстан  
 өнірлеріне ауыл шаруашылығы және жеміс-  
 көкөніс өнімін жеткізу мәселесін шешуге  
 мүмкіндік береді.

**5. Қазақстан-Түркіменстан.** Қазақстан-  
 ның Түркіменстанмен шекара маңы сауда-  
 сы дамыған емес, ол мынадай фактор-  
 лармен негізделеді: елді мекендердің,  
 шекара маңы аумағында қандайда болмасын  
 инфрақұрылымның, шекара маңы аумағында  
 табиғи-климаттық жағдайын және т.б. бол-  
 мауы.

Талдау нәтижелері көрсеткендегі шекара  
 маңы саудасы даму деңгейі мен сапасы бо-  
 йынша жақаталаптарға жауап бермейді, бұдан  
 оның өзара табысты сауда айналымының  
 есүі бойынша мүмкіндіктері толық көлемде  
 пайдаланбайды. Нарық инфрақұрылымының  
 қажетті дамымауы, сәйкесіздігі және түр-  
 ленуі тарнсакциялық шығындалу және та-  
 уар нарықтарының және жалпы тауар ай-  
 налымы саласының іске қосылуының тиімді  
 жоғарлау деңгейінің тәмендеуіне кедергі бо-  
 лады. Басқа жағынан, тұрғындардың өмірлік  
 қызметінде шекара маңы саудасы үшін тепе-  
 тен жағдайларды жасайтын шекара маңы  
 аумағында қажетті экономикалық, өлеуметтік,  
 инфрақұрылымдық және басқа ортаның бол-  
 мауы көрініс тапты. Құқықтық және ұйымдық  
 тетіктер ұстанымымен жеткіліксіз үйлестірлген  
 шекара маңы ынтымақтастық шеңберінде  
 нығайту мен дамыту қатынастары жөніндегі  
 мемлекеттік орган, шаруашылық субъектілер,  
 қоғамдық ұйымдар және тұрғындардың  
 күштері болып табылады.

Осы ережелерді ескере отырып, шекара  
 маңы саудасын дамыту үшін негізгі міндет мы-  
 наларды:

- шектес мемлекетпен өзара табысты  
 ынтымақтастықты дамытуда және нығайтуда  
 шекара маңы саудасының артықшылықтарын  
 аса толық пайдалануды;

- осы негізде және Қазақстан Республикасының өнірлік саясатымен үйлесуде  
 үлттых құрама-қарастырылған экономикалық  
 қарастырылған экономикалық дамуына ықпалдасуды,  
 тұрғындарды жұмыспен қамтамасыз етуді  
 және шекара маңы аумақтары нарығының  
 сиымдылығын көңейтуді;

- нарықтық тетіктің үздіксіз жұмыс істеуін  
 және тауарлар мен қызметтерді іске асы-  
 ру кезінде қалпына келтірудің үздіксіздігін  
 қамтамасыз ететін жаңа нарықтық инфра-  
 құрылымды құруды;

- экспорттық әлеуетті кеңейтуде және ішкі нарықты жосықсыз бәсекеден, сапасыз және жасырын өнімді енгізуден қорғауда шекара маңы аумағының және шекара маңы саудасының рөлін нығайтуды қамтамасыз ететін шекара маңы сауда ынтымақтастығын дамытудың үймдүк-құқықтық тетігін жетілдіру болып табылады.

Тұндаған жағдайға байланысты, шекара маңы сауданың қолданыстағы даму

тәжірибесін, сондай-ақ тұрғындардың жұмыспен қамтамасыз етудің үлғаюын, мемлекетаралық қатынастардың нығаюын және Қазақстанның аса дамыған шекара маңы аумақтарында экономиканың дамуын қамтамасыз етуді ескере отырып, шектес мемлекеттермен шекара маңы ынтымақтастығы мен шекара маңы саудасын дамытуға назар аудару қажет.

## ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасы «Шекара маңы ынтымақтастығы туралы» Зан жобасының тұжырымдамасы.
2. Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі Кедендей бақылау Комитетінің кедендей жүк көрсеткіштері бойынша мәліметтері, 2008 ж.
3. 2008 жылдың 23 қыркүйегіндегі Батыс Қазақстан облысы әкімдігі және Ресей Федерациясы Саратов облысы Үкіметінің арасындағы «Тасқала» сауда-логистикалық орталығын құру бойынша ынтымақтастық туралы келісім.
4. Қазақстан Республикасы Индустрія және сауда министрлігінің 2009-2011 жылдарға арналған стратегиялық жоспары.
5. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2006 жылғы 30 маусымдағы № 633 қаулысымен бекітілген «Қорғас» шекара маңы ынтымақтастығы халықаралық орталығын одан әрі дамытудың тұжырымдамасы».

## «ТҰРМЫС ДЕНГЕЙІ» ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ КАТЕГОРИЯСЫ ЖӘНЕ ОҒАН ӘСЕР ЕТУШІ ФАКТОРЛАР

**Әбдіғапар С.А.,**

ага оқытушы

*Ш. Есенов атындағы*

*Каспий мемлекеттік технологиялар және инженеринг университеті*

Қандай да бір адамның немесе адамдар тобының тұрмыс деңгейі әртүрлі болып келетін бірнеше факторларға тәуелді болады, атап айттын болсақ-байлық, табыстар, жалдамалы жұмыс, білім деңгейі, қоғамдық жағдайы, медициналық қызмет көрсету, мәдени өмір, бос уақыт, қоршаған ортаның жағдайы. Жалпы алғанда, тұрмыс деңгейін түсінігін тар мағынада және кең мағынада қарастыруға болады. Тар мағынада алатын болсақ – бұл халықтың қол жеткізген иғліктер мен қызметтерді тұтыну деңгейі. Кең мағынадағы, тұрмыс деңгейі қоғам өмірінің әлеуметтік-экономикалық жағдайының барлық кешенін қамтиды.

ҚР статистика жөніндегі Агенттігі тұрмыс деңгейін бағалау үшін тәмендегі көрсеткіштерді қолданады:

- үй шаруашылығының тұтынуға қолданған табыстары;

- халықтың ақшалай табыстары;

- халықтың ақшалай шығындары;

- күнкөрістің ең тәменгі шамасы;

- кедейшіліктің сандық сипаттамасы үшін Foster-Greer-Thorbecke index (FGT) индексі.

Бұл индекс мыналарды бағалайды: белгілі бір шамадан тәмен табысқа ие халық үлесі; жан басына шаққандағы жетіспейтін табыс мөлшерін көрсететін кедейшіліктің тереңдігі;

- күнкөрістің ең тәменгі шамасынан (тұтыну себетінен) тәмен табысқа ие халықтың үлесі;

- қорлар коэффициенті;

- джини (табыстар концентрациясы) коэффициенті;

- табыстар эквиваленттігінің шкаласы.

Тұрмыс деңгейін бағалаудың ең кеңінен тараған түрі тұрмыс деңгейін жекелеген адам, отбасы немесе әлеуметтік бұқара тобы иелік ететін тауарлар мен қызметтердің жынтығы ретінде анықтау әдісі. Тұрмыс деңгейінің аса маңызды индикаторларының бірі үй шаруашылығы табыстарының көрсеткіші болып саналады. Атап көрсеткішті талдау барысында бірдей тұтыну деңгейі әртүрлі жағдайдағы үй шаруашылықтары үшін бірдей тұрмыс деңгейін қамтамасыз етпейтіндігін ескеру қажет. Біздің пікірімізше, отбасылардың

тұрмыс деңгейін салыстыруды эквиваленттілік шкаласын қолдана отырып жүзеге асырган дұрыс. Әйткені, бұл отбасыларға әртүрлі жағдайларда бірдей тұрмыс деңгейінде қол жеткізу үшін қажет табыстар деңгейі мен тұтыну деңгейін белгілеуге көмектеседі.

Табыс қалыпты өмір сүру үшін қажетті материалдық ресурстарға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Халық табыстарының негізгі көрсеткіштерінің бірі халықтың қашалай табыстарының көрсеткіші болып саналады және ол еңбек төлемін, зейнетақыны, жердемақыларды, стипендияларды және басқа да әлеуметтік трансфертерді, салымдар, бағалы қағаздар бойынша пайыз, кәсіпкерлік қызметтен түскен табыс, ауыл шаруашылығы өнімдерін сатқаннан түскен түсім және басқа да түсімдер түріндегі меншіктен түскен табыстар.

Халықтың тұрмыс деңгейінің динамикасын талдау табыстың тек атаулы көрсеткіштерін емес, сонымен қатар нақты көрсеткіштерін де қолдануды қарастырады. Нақты табыс деңгейі берілген кезеңдегі баға өзгерісін және оның тауарлар мен қызметтер көлеміне әсерін есепке алуды талап етеді.

Халық табыстарын аймақтар бойынша, экономика салалары немесе әлеуметтік топтар бойынша салыстырмалы талдауда жан басына шаққандағы табыстар көрсеткішін қолданған дұрыс. Олай болса өнір-ядегі халықтың табыстары мен тұтыну деңгейіне тоқталайық. Маңыстау облысы бойынша аймақ тұрғындарының қашалай табыстарының құрылымы келесі кестеде келтірілген. Облыс тұрғындарының табысында жалақының үлесі жоғары екендігі байқалады, ейткені тұрғындардың қашалай табысының құрылымында еңбек қызметінен

түскен табыстардың үлесі 90,4%, әлеуметтік трансфертер 8,0% және басқа да қашалай түсімдер 1,6% құрайды.

Тұрмыс деңгейінің маңызды сипаттамаларының бірі шығындардың жалпы көлеміндеғі тамақтануға жұмысалған шығындардың үлесі болып табылады. Тамақтануға жұмысалған отбасы бюджетінің үлесі бойынша адамның жақсы тұрмысының деңгейі туралы білуге болады. Орташа есеппен үй шаруашылығы мүшесіне тамақтанушындарының абсолюттік мөлшері және олардың тұтыну шығындарының құрамындағы үлесі халықтың тұрмыс деңгейінің маңызды көрсеткіштері болып саналады. Тұрмыс деңгейі артқан сайын ол төмендейді де, деңсаулық сақтауға, көніл көтеруге және т.б. көп қарожат бөлуге мүмкіндік береді. Табысы төмен отбасыларға қарағанда жақсы қамтылған отбасыларында тұтыну шығындарындағы тамақтануға жұмысалатын шығындар үлесі мейлінше төмен болады. Халықаралық статистикага сәйкес, егер отбасы өз табысының 50%-дан аса бөлігін тамақтануға жұмысаса, онда ол кедей отбасы болып есептеледі. 2003 жылы аймақ тұрғындарының азық-түлік тауарларына жұмысашан шығындары 55%-ға жеткен. Дегенмен бұл көрсеткіштің жылданжылға төмендеп отырғаны байқалады. Олай болса облыс тұрғындарының тұрмыс деңгейі жылданжылға артып келе жатыр деген пікірге келеміз. 2005 жылы Маңыстау облысы бойынша үй шаруашылықтарының азық-түлік тауарларына шығындары 37,7% құрады, сондай-ақ қашалай шығындарда ақылы қызметтер төлемі мен азық-түлік емес тауарларға жұмысалған шығындардың үлесі артқандығы байқалады. Мұны төмендегі кестеден байқауға болады.

Кесте 1

#### Зерттеліп отырған үй шаруашылығының қашалай табысының құрылымы, пайызбен

Кезеңдер	Ақшалай табыстар, барлығы	Одан		
		Еңбек қызметінен түскен табыс	Әлеуметтік трансфертер	Басқалар
2003 ж.	100,0	88,0	9,2	2,8
2004 ж.	100,0	87,9	9,2	2,9
2005 ж.	100,0	89,0	8,8	2,2
2006 ж.	100,0	90,4	8,0	1,6

Маңыстау облыстық статистика басқармасының мәліметі бойынша.

**Зерттелген үй шаруашылықтарындағы ақшалай табыстар мен шығындарының құрылымы**

	2003	2004	2005	2006
Ақшалай табыстар, барлығы Оның ішінде:	100,0	100,0	100,0	100,0
Еңбек қызметтің табыс	88,0	88,0	89,0	90,4
Ақшалай табыстар, барлығы Оның ішінде:	100,0	100,0	100,0	100,0
Тұтыну шығындары	99,0	98,0	96,9	98,3
Азық-түлік тауарларына	55,0	48	37,7	36,1
Азық-түлік емес тауарларына	21	26	33,1	33,0
Ақылы қызметтерге	23	24	26,1	29,2
Салықтар, жинақтар, төлемдер	1	1	0,2	0,0
Басқада ақшалай табыстар	1	1	2,9	1,7

*Маңғыстау облыстық статистика басқармасының мәліметі бойынша.*

Халықтың тұрмыс деңгейін жан-жақты талдау үшін ҚР статистика жөніндегі Агенттігі ұсынған, жоғарыда атап өтілген көрсеткіштермен қатар, осы категорияның әртүрлі жақтарын бейнелейтін және төмөндегі топтарға біріккен көрсеткіштер жиынтығы қажет деп ойлаймыз:

- халық табыстарының көрсеткіштері;
- шығындар көрсеткіші және халықтың материалдық игіліктер мен қызметтерді тұтыну көрсеткіші;
- жинақ;
- жинақталған мүлік және халықтың тұрғын үймен қамтамасыз етілу көрсеткіші;
- халық табыстары дифференциациясының, кедейшілік деңгейінің көрсеткіштері;
- әлеуметтік-демографиялық сипаттамалар;
- халықтың тұрмыс деңгейінің қорытушы бағасы.

Аталған көрсеткіш топтары әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштердің жалпы жүйесіне енеді және негізінен тұрмыс деңгейінің сандық жағын бейнелейді. Ал, тұрмыс деңгейін сапалық жағынан бағалау үшін өмір сапасы туралы түсінік беретін көрсеткіштерді ескеру қажет. Оларға негізгі демографиялық көрсеткіштер, денсаулық жағдайы және оны қорғау, тұтынылатын тамақ өнімдерінің сапасы мен құрамы индикаторлары, сауаттылық деңгейі және білім беру, мәдениет сфераларының жағдайы және басқалар жатады. Денсаулық пен ұзақ өмір сүру, сонымен қатар білім адамзат дамуының басты мақсаттары болып саналады, ал бұл мақсаттарды жүзеге асыру құралы ресурстарды бақылау болып табылады. Ресурстарды бақылау өлшемі ретінде халық табыстарының көрсеткіштері қолданылады.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

1. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения.-И.:ЮНИТИ-ДАНА,2002.
2. Шеломенцева В.П. Уровень жизни населения Казахстана (экономико-социологический аспект).- Павлодар:Изд.ПГУ им. С.Торайтырова,2001.
3. Манғыстау облысындағы халықтың тұрмыс деңгейі. Статистикалық жинақ// Манғыстау облысының статистика басқармасы. Ақтау, 2007 ж.
4. Экономикалық қызмет түрлері бойынша қызметкерлердің саны және жалақы қоры. Статистикалық жинақ// Манғыстау облысының статистика басқармасы. Ақтау, 2007 ж.

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Кабдулшарипова А.М.,  
доцент  
ВКГТУ им. Д. Серикбаева

В основе правительенного регулирования сельского хозяйства лежит необходимость поддержания продовольственной безопасности страны. Для Казахстана, имеющего сложные природно-климатические условия, устаревшую технику и технологии, характеризующейся географической отдаленностью от рынков сбыта, отсутствием выхода к морским путям государственное регулирование сельского хозяйства имеет также и особую социальную значимость, так как более 43% населения Казахстана проживают в сельской местности.

Современная система государственного регулирования сельского хозяйства и смежных отраслей агропромышленного комплекса развитых стран формировалась в течение нескольких десятилетий и обусловлена уровнем экономического и социального развития фермерских хозяйств, сбалансированностью спроса и предложения на сельскохозяйственную продукцию.

Так, например, в США и Канаде перечень продукции, на которую распространяется государственное регулирование, небольшой - зерно, молоко, хлопок и др. В странах ЕЭС государственное и межгосударственное регулирование распространяется практически на все виды сельскохозяйственной продукции, а также на многие продукты их переработки. Государственные и межгосударственные программы, рассчитанные на срок от 2 до 5 лет, как правило, ориентированы на сложившиеся темпы роста урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, использование новых методов и технологий, а также на прогнозные оценки динамики изменений конъюнктурного спроса и предложения на продукцию сельского хозяйства.

Эти программы регулирования, реализуя общенациональные цели, приводят к развитию политики аграрного протекционизма и углублению различий в уровне бюджетной поддержки фермерских хозяйств по регионам.

Например, в Канаде доля федеральных расходов в стоимости товарной продукции сельского хозяйства в среднем составляет 10%, а по провинциям колеблется от 5 до 37%. Это неравенство усугубляется различиями в бюджетной поддержке фермерских хозяйств за счет средств провинций, доля которых в стоимости товарной продукции варьирует от 2 до 25%.

Система государственного регулирования цен в разных странах направлена на:

- достижение стабильных цен при колебаниях в относительно узком «коридоре»;
- поддержание фермерских цен с тем, чтобы товаропроизводители могли вести расширенное воспроизводство;
- регулирование объемов и структуры производства.

Инструментом регулирования цен служат скупка или продажа не скропортиющейся продукции в целях товарной интервенции, поддержания желаемого уровня цен.

Существующая система регулирования рынков и поддержки цен на сельскохозяйственную продукцию помогла странам - членам ЕС решить ряд важнейших экономических и внешнеэкономических задач. Большое значение имеют экспортные надбавки к ценам. Экспортные субсидии в ЕС обычно рассматриваются как средство разгрузки рынков от излишнего предложения товаров. Несмотря на то, что субсидии получают главным образом закупочные организации, оптовые торговые предприятия, фермерские кооперативы, они дают возможность закупать у фермеров излишнюю на рынках ЕС продукцию по более высоким ценам, чем мировые, и затем реализовывать ее по ценам мировых рынков. Экспортные субсидии позволяют сельскохозяйственной продукции ЕС, несмотря на сравнительно высокий уровень издержек производства, успешно конкурировать на рынках мира, а также стимулируют дополнительное производство. Их размер определяют на основе разницы между высокими внутренними и более низкими мировыми ценами.

В то же время механизм ценового регулирования направлен и на защиту отечественных рынков. В странах ЕС действуют правила защиты своих товаропроизводителей от ввоза дешевых импортных продуктов, и суть их сводится к следующему:

- запрет на продажу ввозимой продукции по цене более низкой, чем у аналогичной собственной продукции на внутреннем рынке;

- введение так называемых выплат за сделку или пошлины в размере разницы между предельной ценой и ценой мирового рынка. Однако ценовое вмешательство при всем его значении далеко не всегда является эффективным регулятором сельскохозяйственного производства. Имеются и другие механизмы.

В частности, в развитых странах используется прямое планирование объемов производства по заказу государства на контрактной основе с фермерами. Существуют два типа такой системы:

- Подписание контрактов по ограничению посевов определенной культуры и выводу земли из оборота с соответствующей компенсацией, которая уже давно применяется в США, получила развитие в ЕС и сейчас используется в Японии.

- Введение прямого квотирования объемов производства, в основном в молочном животноводстве. Со времени действия системы квот в странах ЕС удалось заметно снизить стоимость регулирования молочного сектора.

Существенным элементом государственного регулирования сельскохозяйственного производства служит изменение его производственной структуры. Общепринятой является система, в соответствии с которой фермер пользуется льготами, государственной поддержкой при условии выполнения им плана властей по сокращению посевов, а зачастую - и по поддержанию структуры производства. Так, в ЕС в условиях перепроизводства колосовых и сахарной свеклы введены субсидии на сокращение их площадей. В ряде стран, напротив, применяются погектарные выплаты за выращивание масличных, что в конечном счете направлено на сокращение импорта растительного масла и шрота, а также на достижение баланса между производством фуражного зерна и белковых кормов.

Для стран с дефицитом продовольствия и недостатком финансовых ресурсов у самих сельскохозяйственных производителей система льготного кредитования является жизненно необходимой.

В развитых странах цель прямых государственных выплат не стимулирование производства, а решение социальной задачи - поддержание уровня доходов фермеров. В последние годы, в условиях проведения единой аграрной политики, задача регулирования рынков продукции животноводства в этих странах решается за счет постепенно-

го дифференцированного снижения квот. За снижение квот каждому фермеру предусматривается доплата из бюджета ЕС. Ценовое регулирование рынка молока и молочных продуктов осуществляется путем ежегодного объявления пороговых цен. Если рыночная цена падает при росте предложения ниже уровня пороговых цен, то избыточная продукция закупается по гарантированным интервенционным ценам в пределах установленной квоты. В отношении производства говядины рынок регулируется снижением объемов интервенционных закупок.

Для регулирования доходов фермеров вводятся прямые бюджетные доплаты при соблюдении обычного размера производства. Такая мера позволяет несколько сократить государственные затраты на проведение сельскохозяйственной политики, поскольку разрыв между ценами мирового рынка и ЕС должен сократиться, а со снижением общего уровня оптовых цен уменьшаются и государственные затраты на поддержание закупок, и финансирование экспорта.

Важное значение в решении проблемы поддержания уровня финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий отводится кредитованию фермеров через сельскохозяйственные кооперативные банки.

К льготному кредитованию можно отнести и систему залогов под сельскохозяйственную продукцию, которые превращаются практически в беспроцентную ссуду.

В министерстве сельского хозяйства Израиля существует отдел управляемого кредита, который выполняет функции правительства как активного участника в развитии и поддержке сельскохозяйственного сектора.

Главные задачи - обеспечить фермера требуемыми оборотными средствами в соответствующее время и в необходимых размерах для улучшения стандарта жизни и стимулирования его к более экономичной деятельности.

Этому же способствует и фискальная политика государства. Широко применяется система льготного налогообложения в Канаде, где фермеры с доходом от 100 до 250 тыс. долл. платят в зависимости от его размеров от 1 до 2,5 тыс. долл. в год, т. е. около 1 %. В США, Швеции соблюдаются принцип однократного налогообложения фермерских доходов. В некоторых странах на ряд лет освобождаются от налогов кооперативы, обе-

спечивающие производство экологически чистой продукции. Налоговое бремя облегчают и некоторые льготы по косвенным налогам, в частности налог на строительство дорог, который включен в цену бензина и дизельного топлива. Исходит из того, что сельскохозяйственная техника перемещается по полям, поэтому фермеры не платят налог на строительство дорог и покупают моторное топливо по более низкой цене.

Государство играет основную роль в формировании инфраструктуры сельского хозяйства. Речь идет, в первую очередь, о развитии дорожно-транспортной сети с созданием всей системы дорог, в том числе и местных, обеспечивающих и в Европе, и в США подъезд к любой ферме по дороге с твердым покрытием.

На государство ложатся и значительные расходы по поддержанию плодородия почв, которое связано с дорогостоящими мерами, а сами затраты имеют длительные сроки окупаемости.

Особая функция государства в области сельского хозяйства – контроль за землепользованием, прежде всего за сохранением национального агрофонда земель и их соответствующим производственным использованием, путем вмешательства в функционирование земельного рынка и аренды.

Обобщение принципов и методов государственного регулирования аграрного сектора в

зарубежных странах приводит нас к заключению, что:

- развитие собственного аграрного сектора экономики Казахстана, а также взаимоотношения Казахстана с мировым рынком продовольствия могут строиться исходя из понимания ряда основополагающих факторов, предполагающих государственную поддержку отечественных товаропроизводителей, защиту внутреннего рынка, стандартизацию технологии производства и сертификацию качества продукции;

- создание четко функционирующей системы регулирования аграрно-промышленного производства и поддержки фермеров дает возможность аграрному сектору ведущих зарубежных стран опережать другие страны мира, в производстве сельскохозяйственной продукции и гарантировать стабильность производства. В Казахстане нет системности по поддержке аграрного сектора;

- используя методы государственного протекционизма, развитые капиталистические страны обеспечивают своим сельхозпроизводителям поддержку цен и доходов, а в последние годы – и аграрного экспорта. В этих условиях отечественные сельхозпроизводители, которые работают в худших условиях и с менее эффективными технологиями, имеют мало шансов произвести конкурентоспособную продукцию и без мер поддержки со стороны государства не смогут выжить в условиях рыночной экономики.

## **КӘСПОРЫНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТ СТРАТЕГИЯСЫН ЖҰЗЕГЕ АСЫРУДЫҢ КЕЗЕҢДЕРІ ЖӘНЕ МЕХАНИЗМДЕРІ**

**Кирбасова Л.Ғ.,**

*ага оқытуши*

*Ш.Есенов атындағы*

*Каспий мемлекеттік технологиялар*

*және инжиниринг университеті*

*Ақтау қаласы*

Индустриалды-инновациялық стратегияның мақсаты ел экономикасының шикізат бағытын өзгертіп, оны жоғары технологиялық және бәсекелестікке қабілетті жоғары өнім шығарып, мемлекет экономикасының тұрақты,

жоғары үрдіспен дамуына қол жеткізу. Стратегияны енгізудің тиімді тәсілдерінің бірі – бұл бір аймақта орналасқан және түрлі өнім өндіру шеңберінде өзара технологиялық байланысқа ие болған кәсіпорындардың қаржылық факторларын тиімді пайдалану.

Кәсіпорындар осы аталған стратегияны инновациялық дәстүрге енгізу үшін мынандай бағыттарды жүзеге асыруы туіс:

1. Кәсіпорынды өнім өндіретін және олардың сапасын жаңа заман талабына сай етіп жоспарлау, сонымен қатар кәсіпорындағы субъектілерге аса назар аудару.

2. Компанияның кәсіпкерлік пен инновацияны енгізу саласындағы іс-қимылын жүйелі турде өлшеу, бағалау және оны көрсеткіштер арқылы қызметкерлерді материалдық тұрғыдан қамтамасыз ету.

Көсіпорынның инновациялық қызметі - бұл жаңа өнімнің жақсаруы немесе жаңа қызмет түрінің көрсетілуі. Көсіпорынның инновациялық қызметін өзірлеуді енгізуде және жаңа жаңалықтарды пайдалануда мынандай қызметтер қолданылады:

- 1) жаңа идеяны өңдеу, зертханалық ғылыми жұмыстар және конструкторлық жұмыстар жүргізу, жаңа өнімнің зертханалық үлгісін дайындау;

- 2) жаңа өнім түрлерін дайындауға қажетті шикізаттар мен материалдарды таңдап алу;

- 3) жаңа өнімді дайындаудың технологиялық процестерін өңдеу;

- 4) қажетті өнімдерді дайындау үшін жобалау, сынақтардан өткізу және жаңа технологиялық үлгілерді енгізу;

- 5) қажетті ақпараттық ресурстарды және инновациялық ақпараттарды қамтамасыз етуді зерттеу және өңдеу;

- 6) қажетті ғылыми зерттеу және конструкторлық жұмыстарды жүргізу үшін жаңа мамандарды алдын ала дайындау және қызметкерлерді арнайы әдістермен іріктеу, оқуға дайындау;

- 7) лицензиялау, патенттеу және жаңа құжаттар алу;

- 8) инновацияны дамыту циклын үйімдестерді және маркетингтік зерттеулерді жүргізу.

Нарықтың тез ауысатын және қатаң бәсекелестік жағдайларында фирманиң ішкі саясатына назар аударып қана қоймай, ұзақ мерзімге бағытталған стратегияны да құру қажет.

Өз қызметіне көптеген фирмалар бұрынғы ресурстардың тиімділігін арттыру мақсатында күнделікті ішкі мәселелерді өлшеп, жақсы қызмет атқарып, қазіргі таңда қоршаған ортаның өзгерістеріне қалыптасу үшін стратегияны құру маңызды болып отыр.

Фирманың басты факторларын зерттеу негізінде фирма саласындағы күшті жақтарды талдайды, ал ол өз алдына стратегия құруда ең маңызды болып келеді. Шама келгенше берілген мүмкіндіктерді толық пайдаланған жөн. Оның ішінде бизнестің көлемін кеңейту үшін өсуге потенциалы бар жаңа салаларға жол іздеу керек.

Сонымен қатар қызметкерлердің біліктілігін тереңдету мен жоғарлату – маңызды мәселе, яғни ол қолдағы бар өндірісті технологиялық түрғыда сапалы жаңартуға немесе жаңа өндіріске ауысуға мүмкіндік береді.

Фирманың стратегиясын таңдауда сыртқы ортаның да өсері көп. Кейбір жағдайда, фирма тұтынушыларына сондай төуелді болады – стратегия таңдай алмайды. Мұндай жағдайда сыртқы ортаның өсері фирманиң стратегия таңдаудың маңызды роль атқарады.

Тағы бір басты фактор – фирма басшыларының қызығушылықтары. Мысалы үшін, басшылық тәуекелдікке бас сұғады немесе тіптен қатысы болмайды, қолдағы бар мүмкіндік пайдаланып тәуекелден сақтануға тырысады, бұлда стратегия таңдауда маңызды жағдайлардың бірі болып табылады.

Стратегия таңдаудағы соңғы кезең – оны бағалау. Бұкіл процедура: таңдалған стратегия қойылған мақсаттарды орындаі алады ма? – деген сұрақты қамтиды:

Кейін, стратегияны келесі бағыт жолдағымен бағалайды:

1. Таңдалған стратегия ортаның субъектілерінің жағдайларына және талаптарына сай болуы. (Стратегия мен ортаның талап қоюшыларының көзқарасына байланысты, өнімнің шығу циклы). Стратегияны іске асыру жаңа бәсекелестік мүмкіндіктерді бере алады ма деген сұрақта жауап беру.

2. Таңдалған стратегия фирманиң мүмкіндіктері мен потенциалына сай болуы. Аталған жағдайда таңдалған фирманиң стратегиясы фирманиң персоналының мүмкіндіктеріне, қаржы ресурстарына, құрылымына септірін тигізеді ме деген жағдайларды қамтиды.

3. Стратегияның тиімділігі келесі бағытта бағаланады:

- экономикалық тиімділік – пайда көрсеткіштерінің саясаты мен мәлшеріне стратегияның өсерін, таза пайдаға, инвестицияның қайту мерзіміне, ішкі және сыртқы нарықтағы сату көлемін анықтайды;

- әлеуметтік тиімділік – еңбек жағдайын, білімді және мәдениетті, өмір сапасын анықтайды.

4. Экологиялық тиімділік – қоршаған ортаға тигізетін өсері, яғни табиғат ресурстарын үнемді пайдалануды анықтайды.

5. Техникалық, яғни сапалық эффект – өнімнің бәсекеге қабілетті сапасы, яғни жаңару дәрежесінің өзгерістері.

6. Жүйелік эффект – бір бірін алмастыра алатын, машина жүйесі, өнімнің сатылғанда әкелетін қосымша пайдасы мен оны игеру жұмыстары.

Тиімді стратегияны таңдаудағы өткізілген

талдау негізінде қорытынды шешім қабылданады.

Инновацияциялық стратегияның бастапқы қадамы болып шығарылып жатқан өнімнің немесе технологияның рухани тозуы табылады. Осыған орай кәсіпорындарда үш жыл сайын шығарылатын өнімдерге, технологияларға, жабдықтарға және жұмыс орындарына аттестация өткізіп тұру қажет, сонымен қатар тауарды бөлөтін каналдармен нарықты талдау керек.

Басқаша айтқанда, бизнеске рентгенограмма өткізу қажет:

- 1) инновация болашақта іске асу үшін адамдардың едемтесуден – тұрғына, тапшылықтарына, қажеттіліктеріне сай болуы керек;
- 2) инновация алдына қарапайым және нақты мақсат қою керек;

3) инновацияны аз қаржымен шектеулі адам саны болған жағдайда енгізу тиімдірек және минимум тәуекелдігі болады;

4) тиімді инновация шектеулі нарық жағдайында және өз сатысында көш басшылыққа мақсат қоюы тиіс.

Инновацияның негізгі құрылымдық принципінің мәні ең тандаулы қызметкерлердің тобының болуы. Бәсекелестік жағдайында банкротқа ұшырау себебінен басқа өнімнің сапасыз болуы да өндіріске әсер етеді. Жаңалықты енгізу арқасында өнімнің, қызметтің сапасын көтеруге, тауардың тиімділік эффективтік арттыруға және бәсекеге қабілетті болуға қол жеткізіледі.

Корытындылай келсек, тауардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін жаңашылдық, іскерлік қасиет қажет, оның маңызы инновацияны енгізу болып табылады.

## ӘДЕБИЕТТЕР

1. Артемьев В.Н., Госсман В.Р., Потапов А.М. и др. Восстановление продуктивности добывающих скважин воздействием на призабойную зону нефтяными растворителями.
2. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2002.
3. Программа обучения по зарезке боковых стволов и многоствольным скважинам. (Хьюстон, Техас 2000 г.).
4. Завлина П.Н., Казанцева А.К. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – СПб.: Наука, 2002.
5. Ильинкова С.Д., Гохберг Л.М. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2003.
6. Коробейников О. П. Интеграция стратегического и инновационного менеджмента // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 4.
7. Журнал «Нефтегаз» (февраль 2000 г.).

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАЗАХСТАНА В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**Алматова М. Е.,**  
соискатель

В современных условиях проблемы укрепления национального суверенитета и территориальной целостности, формирования эффективно функционирующей системы национальной безопасности, включающей взаимосвязанные подсистемы имеют первостепенное значение в связи с усилением мирохозяйственных связей. В условиях глобализации дальнейшая интеграция экономики Казахстана в мировую экономику и обеспечение национальной экономической безопасности является одной из важнейших задач современности.

Экономический рост национальной экономики, базирующийся на использовании иностранных инвестиций, названный президентом РК Назарбаевым Н. А. в качестве одного из семи основных долгосрочных приоритетов развития республики до 2030, является необходимым условием обеспечения экономической безопасности страны в условиях глобализации.

Экономическая безопасность Казахстана характеризуется возможностями национальной экономики в обеспечении стабильного поступательного развития и соответствующей защиты экономическими методами как интересов отдельного человека, так и государства в целом.

Национальная экономическая безопасность имеет внутреннюю материально – вещественную основу – достаточно высокий уровень развития производительных сил,

способный обеспечить существенно важную долю натуральных и стоимостных элементов расширенного воспроизводства национального продукта; внутреннюю социально – политическую основу экономической безопасности – достаточно высокий уровень общественного согласия в отношении долгосрочных национальных целей, делающий возможными выработку и принятие стратегии социального и экономического развития, претворяемой в жизнь через государственную политику, устойчиво поддерживаемой большинством народа. Используя системный подход к анализу содержания экономической безопасности, можно отметить, что экономическая безопасность представляет собой сложную многоуровневую систему, построенную по принципу глобальности охватываемых проблем.

Первый уровень занимают проблемы мировой экономики.

Второй – проблемы государства.

Третий – проблемы региона (области, города, района).

Четвертый – проблемы предприятия (организации).

Пятый – проблемы личности.

Система экономической безопасности Казахстана обеспечивается:

1) во-первых, существующей структурой распределения собственности и национального дохода;

2) во-вторых, состоянием системы социально – экономических отношений (политических, таможенных, финансовых, технологических, информационных, организационно – управлеченческих и пр.);

3) в-третьих, стратификацией современного общества (качеством и образом жизни различных слоев населения и, прежде всего, безработных, пенсионеров);

4) в-четвертых, уровня социальной напряженности (забастовок, различных локальных конфликтов);

5) в-пятых, состоянием существующих социальных институтов общества;

6) в-шестых, компетентностью должностных лиц различного ранга.

Экономическая безопасность ограничена таким понятием, как экономический суверенитет или независимость. В нефтегазовой добыче государству принадлежит около 15%, что очень актуально сегодня, в период массовой глобализации, рассматривать иностранные инвестиции под критическим углом. С приходом

глобализации роль государства снижается, возрастает влияние мировых корпораций. С развитием глобализации над некоторыми оберегаемыми государством компаниями нависает угроза иностранного поглощения или разделения на несколько компаний. Раздробленный энергетический сектор способствует нестабильности и является фактором риска. Цель большинства изменений в мире – усилить влияние государства на стратегические секторы, в частности, на нефтедобывающий сектор. Именно поэтому происходит переломный момент в принятии программ по развитию государственной собственности. Учитывая мировые тенденции, применяя опыт других государств, мы должны выработать концепцию сохранения и даже развития государственного присутствия в стратегических отраслях.

В результате глобализационных процессов роль государства и его институтов заметно снижается, вместе с тем интеграция национальной экономики в мировое пространство представляет большие возможности для иностранных инвесторов. Иностранные инвестиции по мере своего развития приобретают большое влияние на все социально – экономические аспекты республики

Систему экономической безопасности Казахстана можно представить в виде совокупности следующих взаимосвязанных элементов:

- цель системы;
- задачи системы;
- национальные интересы в сфере экономики;
- экономические приоритеты;
- экономические угрозы (внешние и внутренние);
- пороговые индикаторы экономической безопасности;
- правовое обеспечение экономической безопасности;
- организационная структура обеспечения экономической безопасности;
- методы обеспечения экономической безопасности.

При анализе взаимоотношений мировой экономики и отдельно взятой национальной экономики можно выявить следующие возможные ситуации:

- национальная экономика функционирует в режиме наибольшего благоприятствования, установленного мировой экономической системой;

- национальная экономика испытывает затруднения в процессе вхождения в мировое экономическое пространство либо в те или иные экономические блоки;

- национальная экономика испытывает на себе активную политику со стороны мировой экономической системы или отдельной страны вплоть до экономической блокады или эмбарго.

В условиях открытости национальной экономики, основными показателями экономической безопасности страны должны являться коэффициент открытости экономики (экспортная квота) и коэффициент импортной зависимости (импортная квота).

В 2006 г. коэффициент открытости экономики Казахстана составил 44,7%, в то время как в 1990 г. – только 4,5%. Для сравнения в 1992 г. экспортная квота составляла 4,4%, в 1995 г. – 6%, в 1997 г. – 30,3%, в 2000 г. – 24,5%. Следовательно, по мере осуществления экономических реформ и выхода экономики из экономического кризиса происходит неуклонный рост уровня открытости отечественной экономики. Показатель экономической безопасности – коэффициент импортной зависимости, или импортная квота, составил в 2006 г. 27,3%. В 1990 г. импортная квота составляла 8,2%, в 1992 г. – 3,3%, в 1995 г. – 17,8%, в 1997 г. – 20,3%, в 2000 г. – 15,8%. Как и в случае с экспортной зависимостью, по мере экономического роста наблюдается увеличение зависимости республики от импорта, что отрицательно сказывается на расширении производства отечественных товаров, пусть даже более качественных, чем импортные, но более дорогих, и, как следствие, неконкурентоспособных.

В условиях глобализации, экономика любой страны должна быть достаточно открытой. Однако, как справедливо отмечается многими экономистами, экономика Казахстана является слишком открытой, что может привести к росту не только экономической, но и политической зависимости республики от экономически развитых государств.

В настоящее время в Казахстан завозится продукция легкой промышленности на сумму 800 млн. долл., что превышает объем выпуска готовой отечественной продукции этой отрасли в десять раз. При этом 15% товаров легкой промышленности. Таким образом, потребительский спрос населения на непродовольственные товары удовлетворяется главным

образом за счет импорта и мало влияет на развитие отечественных предприятий.

Снижение конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей может привести к стагнации производства в нашей стране. К тому же на закупки импортных товаров уходят валютные ресурсы, которые лучше всего было бы использовать на технологическое обновление реального сектора экономики, ведь, недостаточно высокий уровень научно-технического потенциала страны представляет серьезную угрозу не только ее экономической, но и политической безопасности.

Большинство стран мира, в том числе и страны СНГ, испытывают продовольственную уязвимость, по ряду продуктов питания, приближаясь к критической черте. В такой ситуации преднамеренные или непреднамеренные транспортные затруднения, засуха, нашествие саранчи, наводнения и т. п. Приводят к биологической деградации населения, которая включает, как ухудшение структуры питания, так и резкую смену в традиционных национальных структурах питания.

В системе национальной и экономической безопасности Казахстана важное место занимает энергетическая безопасность страны, под которой принято понимать возможности страны обеспечить, с одной стороны, стабильность физических поставок энергоносителей для внутреннего потребителя, а с другой – предоставить резкие ценовые колебания на них или создать условия максимальной безболезненной адаптаций национальной экономики к новым ценовым пропорциям.

В настоящее время существует ряд внешнеэкономических угроз энергетической безопасности Казахстана, основными из которых являются:

а) зависимость энергообеспечения республики от зарубежных партнеров;

б) высокая степень зависимости от поставок отдельных видов энергоресурсов из одной или группы стран (например, нефти и нефтепродуктов – из России, природного газа – из Узбекистана, Туркменистана и России);

в) дискриминационные меры отдельных зарубежных стран энергоресурсов от условий их транспортировки через территории других стран;

д) скачки цен на энергоносители;

е) зависимость отечественного экспорта энергоресурсов от условий их транспортировки через территории других стран.

В качестве основных отрицательных последствий указанных угроз являются:

- 1) нарушение нормальной работы импортозависимых энергетических производств;
- 2) перебои в поставках энергоресурсов;
- 3) дефицит топливно – энергетических ресурсов и проблемы с их сбытом;
- 4) региональные энергетические кризисы;
- 5) снижение доходов от экспорта энергоресурсов;
- 6) ухудшение финансового состояния предприятий;
- 7) возможность политического и экономического давления со стороны других государств.

Для обеспечения энергетической безопасности Казахстана возможна реализация следующих мероприятий:

- 1) сохранение и расширение позиций казахстанского топливно – энергетического (ТЭК) на мировых рынках на основе долгосрочных контрактов с учетом поддержания необходимого баланса между внутренними потребностями экономики и размера экспортного потенциала ТЭК;
- 2) диверсификация и реструктуризация экспорта энергоносителей, увеличение доли конечных энергоносителей в объеме казахстанского экспорта;
- 3) оптимизация условий реализации энергоресурсов на внешних рынках;
- 4) развитие инфраструктуры экспорта топливно – энергетических ресурсов;

5) взаимодействие с международными экономическими и энергетическими организациями, превращение республики в полноправного участника мирового энергетического процесса.

В соответствии с действующим законодательством, защита отечественных товаропроизводителей может осуществляться путем ограничения объема импорта посредством установления квот или введения защитных пошлин.

Не отрицая целесообразности использования импортных пошлин в качестве инструмента государственного регулирования открытости национальной экономики, следует учитывать, что при этом повышенные импортные пошлины должны устанавливаться не на все товары, а только на те, которые в достаточном количестве производятся в Казахстане.

Решения о применении защитных мер должны приниматься на основе всестороннего анализа. При этом необходимо обеспечивать максимальный уровень поддержки отечественных товаропроизводителей, сведение

к минимуму предполагаемых отрицательных эффектов протекционизма, использование преимуществ свободной торговли и развитие добросовестной конкуренции.

В случае низкой конкурентоспособности отечественного производства, представление налоговых, тарифных и иных льгот отдельным отраслям позволяет решить проблему только частично, поскольку одновременно с этим обостряется проблема пополнения доходной части государственного бюджета. В связи с этим целесообразно в первую очередь повысить конкурентоспособность всей экономики страны, и только после этого оказывать поддержку приоритетным отраслям.

Массированный приток иностранного капитала в Казахстан оказывает ощутимое воздействие на его национальные экономические интересы, что является угрозой для национальной экономической безопасности.

По объемам инвестирования в экономику Казахстана лидируют США (свыше 36%), Великобритания (17%), Италия (12.8%). В первую десятку стран – инвесторов входят Южная Корея, Китай и Канада. Высокий процент прямых инвестиций в экономику республики из промышленно развитых стран объясняется их широким участием в сырьевых отраслях экономики нашей страны.

Инвестиционное воздействие является эффективным инструментом реализации экономических интересов, поскольку:

а) размещение иностранного капитала в узловых отраслях национальных экономик позволяет зарубежным инвесторам достичь эффекта мультипликации, когда опосредованный контроль распространяется на капиталы, ресурсы и мощности, намного превышающие инвестированные из-за рубежа суммы;

б) инвестиционная стратегия и тактика экономически развитых государств и международных организаций, представляющих их интересы, приводят к тому, что значительная часть и необходимого продукта РК вывозится за пределы страны, усиливая влияние иностранного капитала.

Иностранные инвестиции в экономику Казахстана имеют весьма узкую отраслевую направленность. В 2000 – 2005 гг. объем прямых иностранных инвестиций в экономику республики составил 30778,1 млн. долл. В промышленность было привлечено свыше 67% от общего объема иностранных инвестиций, 82% из которых приходится на горнодобычу,

вающую и лишь 18% обрабатывающую промышленность. Такая структура инвестиций в основной капитал объясняется, во – первых, тем, что инвестиций в сырьевые отрасли дают быструю отдачу, во – вторых, тем, что западные инвесторы не желают превращения казахстанских товаропроизводителей в конкурентов. При сложившейся ситуации государство и отечественные товаропроизводители

могут утратить самостоятельность в распоряжении национальным богатством, здесь большую угрозу представляет потеря влияния на процесс реализации конкурентоспособных, стратегически важных товаров.

Исследование показало, что для устранения указанных угроз экономической безопасности необходимо кардинально менять приоритеты развития инвестиционной политики.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Шиликбаев С. Некоторые условия устойчивого роста экономики Казахстана//Алматы, Транзитная экономика.- 2000. -№3.- С. 19-22
2. Жанкина Д. К. Иностранные инвестиции в РК: плюсы и минусы//Материалы научно – практической конференции, часть 4 . - Алматы: Экономика, 2001 . - С.84-89
3. Кайгородцев А. А. Продовольственная безопасность Казахстана как система//Вестник КазНУ. Серия экономическая.- 2006.- №3.- С.71-75
4. Мергалиева Л. И. Экономическая безопасность Казахстана: энергетический сектор./ Под ред. Есиркепова Т. А.- Алматы: Экономика, 2007.- 102с.

## МҰНАЙ ӨНІМДЕРІНІҢ САПАСЫН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ДАМЫТУ ӘДІСТЕРІ МЕН ПРИОРИТЕТІ

**Ильяс А.,**  
аспирант  
КРFBM Экономика Институты

Еліміздің мұнай өндеу өнеркәсібінің дамуы мұнай өнімдерінің барлық түрлеріне мүктаждықтарды тұрақты қамтамасыз етуге, әрекет етуші зауыттарды қайта құру мен жаңа зауыттарды іске қосу есебінен шикізатты өндеуді тереңдету үшін алғашқы және екінші ретті үдерістер бойынша қосымша қуаттарды құруға бағытталып отыр.

Мұнай өндеу өнеркәсібі мына жағдайлармен байланысты капитал сыйымды салалар қатарына жатады:

- шығарылған өнімнің сапасын арттыру мен ассортиментін кеңейту мақсатында үзіліссіз қаржы салу қажеттілігі;
- енгізілген жаңа объектілердің күрделілігінің артуы.

Кез-келген мұнай өндеу өнеркәсібінің негізгі перспективтік бағдарламаның бірі мұнай-химия өнімін өндіру болуы тиіс, мұның өзі шикізатқа тағайындалған дүниежүзілік баға өзгерісінің полимерлік және синтетикалық материалдарға, пластмасс, пластификатор,

ерітінділер және т.б өнімдерді өткізу құнына әсер етпейтіндігімен түсіндіріледі. [1, б.12]

Мұнай өндеу зауыттары бойынша келесі жобалар жузеге асырылып іске қосылуы тиіс:

- Атырау мұнай өндеу зауытын қайта құру, жоба барысында кең бензиндік фракцияны алу, дизельдік отынды гидротазалау, жеңіл бензинді изомеризациялау, күкірт өндіру бойынша қондырғылардың құрылышы жузеге асырылуы тиіс.

- Жоба жылдық өндеу көлемін 3,135 млн. тоннаға жеткізуге негізделу.

- Шымкент Мұнай Өндеу Зауытындағы каталитикалық крекинг кешенін жылдық толықтыру.

- 3-3,5 млн. тонна жағдайында қосымша 600 мың тонна түсті мұнай өнімдерін алуға мүмкіндік туады.

Жаңа мұнай өндеу зауыттарының құрылышын қаржыландыру көздерінің болуы сенімді жобалар жағдайларында объектілердің құрылышы аяқталып, болашақта 5-7 жыл ішінде іске қосылған жағдайда, коммерциялық нәтижелер газ өндеу өнімдерінің жылдық өткізу көлемі есебінен артуы мүмкін. [2, б.78]

Отандық мұнай- газ өндеу мен мұнай-химияның құрылуды мен дамуы жақын болашақтағы саланың дамуының шешуші бағыты болуы тиіс. Шикізатты терең кешенді өндеу бойынша қуаттарды арттыру қажеттілігі барлық кешеннің қызметтінің тиімділігімен ғана

емес, сонымен қатар өндіру стратегиясына тікелей өсер етеді. [3, б.25]

Қазақстанның ұлттық экономикасын дамытуда қуатты өндірілу зауыттарының құрылышына басты назар аударылуы тиіс. Аталмыш мәселені келесі мәліметтер дәлелдейді:

- Қазақстандық мұнайдың тоннасының потенциалдық құндылығы 200-220 АҚШ доллары, ал дүниежүзілік баға 120 АҚШ долларын құрап отыр. Атыраудағы мұнай өндірілу зауытының қуатының толық іске қосылмауынан, химия өндірісі пропан пропилендік, этан этилендік фракциялармен жеткілікті қамтылмады, мұның өзі полипропилен өз қызметін тоқтауына әкелді. [4, б.31]

Мұнай саласының дамуы оның барлық бірліктерінің дамуымен сай жүзеге асырылуы тиіс. Соның ішінде мұнай өндірілу саласын дамытуға бағытталу көмірсутектік ресурстардың жоғары өлеуетін иеленуші дүние жүзі елдерінің бағдарламалық құжаттырының басты шарты. Ұлттық экономиканың көп мақсатты мұнай-газ өндірілу секторын құруды, жаңа қондырғымен, прогрессивтік технологиямен қаруланған зауыттар құрылышына инвестициялық ресурстардың жеткіліксіздігі кешеуілдетеді. [5, б.67]

Шаруашылықта жоғары сапалы өнімдерді пайдаланудың теориясы мен тәжірибелік мәні бар мынандай бағытта көптеген мәселелерді қамтиды:

- Мұнай өнімдер сапасына қойылатын талаптарды оңтайландыру.
- Шаруашылықта мұнай өнімдерін тиімді пайдалану.
- Мұнай өнімдерін бағалау мен сынаудың әдістерін жасау және жетілдіру.

Химмоторлогияның алдында тұрған мұнай өнімдерінің сапасын және оларды пайдалану тиімділігін арттыру сияқты мәселелерді талдау, сала өндірісінің келешегі мен халық шаруашылығының маңызды мәселелерін шешуге бағытталған. [7, б.33]

Бензиндердің октан саны мен қозғалтқышығы дәрежесі оңтайландыру мәселесі мұнай өндірілу мен автокөлік өндірістері мамандан-

ры химмоторлогиялармен бірге жұмыс істеуінің нәтижесінде шешімін табуы мүмкін. [8, б.65]

Бензин фракцияларын гидрокрекингтеудің негізгі мақсаты изопарафин көмірсутектерін, автомобиль бензидерінің жоғары октанды құрастырмасы есебінде қолданатын изокомпонент изоалкандарды жасанды каучук өндірісінің шикізатын алу болып саналады. [9, б.99]

Бензинді алдын - ала тазалау, оны қайта ректификациялау. Бензинді гидротазалауды сутекті газды қайта айналдырып берумен іске асырады. Артық риформинг газының балансты мөлшерін сыйға қондырғыда компрессорлар қолданылады. [10, б.34]

Дүние жүзі бойынша мұнай өндірілу саласының алдында қазіргі кезде тұрған мәселелер миналар:

- мұнай өндірілді одан әрі терендету, бұл оны үнемдеуде және дұрыс пайдалануда ең тиімді жол;
- автомобиль бензиндерінің октан салының қорғасын антидetonаторын қолданбай көбейту;
- катализ саласындағы жетістіктерді іске қоса отырып, үдерістердің талғамдығын көтеру және энергия сыйымдылығын кеміту;
- жылу және масса алмасу үдерістерін жақсарту, мұнайды терен қалдықсыз және экология жағынан таза өндірілдік жетістік пен интенсивті технологиясын жасау. [11, б.55]

Қазақстандағы отандық мұнай көсіпорындарының қазіргі жағдайын талдасақ, екі тенденцияны бөліп қарастыруға болады:

1. Көсіпорындардың кемшіліктеріне: өндірістің құлдырауы, бәсекелік қабілетінің төмендеуі, банкротқа ұшырауы, жаңа технологияларды қажет ететін, қайта құруларға керекті қаржының жетіспеуі жатады.
2. Көсіпорындардың арттықшылықтарына: шикізатпен қамтылуы, арзан жұмыс күшінің болуы, мемлекеттік бағдарламалары, приоритеттік дамыту стратегиялар жатады.

Қазір мұнай өндірілдің көлемін арттыру арқылы оған деген қажеттілікті толық өтеудің мүмкіндігі іс жүзінде сарқылады. Бұл өте өзекті мәселені мұнай өндірілді өсіру, пайдалануды жетілдіруден теңгерілген бағыттарында шешу қажет:

- Мұнай өндірілді терендету және үдерістің химиялық бағытын өсіру;
- Мұнай өнімдер қорын және оларды пайдалануда іс жүзінде кететін шығынын кеміту үшін сапасын оңтайландыру. [12, б.44]

## ӘДЕБИЕТТЕР

1. Досмухаметова М.К. Менеджмент качества и его особенности в нефтеперерабатывающей промышленности\Экономические реформы: особенности переходного периода:-С.научных трудов.-Часть 3.-Алматы: «Экономика», 1999.-С. 183-189.
2. Халқымаұлы Х. Халықаралық өнеркәсіп саясаты: Қазахстандағы реиндустрологияның стратегиясы, Туркістан. - 2000.-250 б.
3. Кантарбаева А. Нефтяной сектор Казахстана: преодоление континентальности // АльПари.-1998. -№2- С 34-42.
4. Производство нефтепродуктов нефтеперерабатывающими заводами за 1996 г.-1997 г. // Нефть и газ Казахстана. - 1998. -№1. С.63.
5. Балаян Р.Д. Автомобиль и методы контроля последних перемен нефтепродуктов. М.-1971.-267 с.
6. Бондарь В.А. Операции с нефтепродуктами АЗС.М.-2000.-256 с.
7. Жуков В.И. Опыт организации хранения нефтепродуктов. Алматы-1980.-189 с.
8. Производство нефтепродуктов нефтеперерабатывающими заводами за 1997 г.-1998 г. // Нефть и газ Казахстана. - 1999. -№1. С.63.
9. Закон Республики Казахстан «О государственном регулировании производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов» № 402 от 07.04.2003
10. Сейтказиева А.М., Досмухаметова М.К. Конкурентоспособность нефтеперерабатывающих предприятий Республики Казахстан\Вестник КазГАУ.-1999.-№3.-С. 27-31
11. Досмухаметова М.К. Вертикально-интегрированные нефтяные компании как инструмент повышения конкурентоспособности продукции нефтепереработки//Аль-Пари.-1999. №3.-С.27-33
12. Нигматуллин М. НПЗ Казахстана//Нефть и газ Каспия.-1998. -№1- С. 71-73.

## УРОКИ КРИЗИСА ДЛЯ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ

**Ахметова Г.Р.,**  
кандидат экономических наук,  
Казахский Экономический Университет  
им. Т. Рыскулова

Все ошибки находятся на этой (шахматной) доске.  
Они лишь ждут, когда их совершают.

Савелий Тарковер,  
шахматный теоретик.

Переживаемый в настоящее время финансовый кризис в Казахстане уже имеет негативные последствия не только для финансового сектора, но и для всей экономики в целом. В связи с этим возникает проблема ответственности отечественных бизнесменов за те действия, которые предпринимались ими на протяжении последних пяти лет. Старателю надувавшийся в этот период «мыльный пузырь» не без помощи отечественных банков и строительных компаний привел к весьма предсказуемому результату - «пузырь» лопнул. Принятие правительством РК антикризисной программы, адресная помощь «избранным» компаниям если и дадут какой-

то положительный результат, то, вероятно, не так скоро, как ожидается представителями всех слоев общества. На повестку дня встает вопрос, каковы роль и задачи руководящих органов казахстанских компаний в условиях кризиса.

В экономической литературе кризисом называется любое отклонение порядка функционирования и/или результатов работы от плановых, которое не может быть исправлено без вмешательства извне. Иначе говоря, кризис - это реализовавшийся риск. Кризис для любой компании одновременно проявляется как совокупность следующих факторов:

1) отклонение в режиме работы, либо в результатах работы компании, или ее отдельных систем;

2) неспособность системы управления самостоятельно вернуться в плановый режим работы.

Если рассматривать задачи органов управления казахстанских компаний (совета директоров, комитетов при советах директоров, исполнительного органа, т.е правления) с точки зрения теории систем, то их основными задачами должны являться:

1. Задачи построения: как при заданных целях построить систему, которая успешно их удовлетворит.

2. Задачи управления: как при заданном назначении системы управлять ею и модифицировать ее структуру и потоки, чтобы получить динамическую устойчивость.

В связи с этим, на наш взгляд, необходимо выяснить, какова, например, роль совета директоров в стратегическом управлении компанией, который, по идеи, должен решать три базовые задачи:

1. Мониторинг - используя для этого свои комитеты, совет директоров должен постоянно отслеживать развитие ситуации как в самой корпорации, так и за ее пределами. Он может обращать внимание топ-менеджеров на те аспекты, которые те в должной мере не учитывают.

2. Оценка и влияние - совет директоров может изучать предложения, решения и действия топ-менеджеров, соглашаться или не соглашаться с ними, выдавать свои рекомендации.

3. Инициативы и направления - совет директоров может формулировать миссию корпорации и уточнять стратегические направления для управления ею [1].

Почему многие казахстанские компании не были готовы к кризису? Почему советы директоров, которые занимаются стратегическим управлением компаний, не проводили мониторинг внешней среды, которая по определению является волатильной? Ведь для советов директоров решение стратегических задач связано именно с изменениями, происходящими во внешней среде и реакцией компании на них. Ведь во время формирования стратегии (не формальной, а реальной) должен происходить поиск ответа на вопросы о целях и задачах деятельности компании. Конечно, при разработке стратегии и подборе членов совета директоров, как правило, учитываются и «особенности национального бизнеса». Сомнений не вызывает тот факт, что содержание функций совета директоров многих казахстанских компаний напрямую зависит от следующих характеристик самой компании:

1. Структуры акционерной собственности (распыленная, средней концентрации, высокой концентрации, активность или пассивность мелких акционеров).

2. Характера участия крупных акционеров в управлении компанией (непосредственно как менеджеры-собственники или через совет директоров).

3. Характера интереса крупных собственников компаний (ориентация на долгосрочное

владение или продажу через определенное время).

4. Авторитета генерального директора/председателя правления.

5. Результатов деятельности компании (успешное развитие или трудности).

6. Масштабов и сложности бизнеса компании.

7. Характеристик отрасли, в которой работает компания (стадия быстрого роста, уровень стабильности).

8. Стадии развития компании в рамках ее жизненного цикла.

9. Позиций и влиятельности председателя совета директоров [2].

К сожалению, в условиях кризиса советы директоров и топ-менеджеры отечественных компаний продемонстрировали, на наш взгляд, если не полное отсутствие стратегического управления, то, по крайней мере, недостаточное его понимание. Вполне возможно, что приверженность управленческой парадигме «зарабатывайте деньги», т.е максимизации прибыли, сыграла злую шутку с руководством многих компаний. Недооценка стратегического мышления, на наш взгляд, привела к тому, что мы имеем сейчас.

Интерес к стратегическому мышлению сформировался в середине XX в., когда математик Дж. фон Нейманн и экономист О. Моргенштерн опубликовали книгу «Теория игр и экономическое поведение» (Theory of Games and Economic Behavior). Правда, сама теория игр родилась значительно раньше - в 1930-х гг., когда фон Нейман наблюдал за игрой в покер. В результате этих наблюдений и возникла теория игр - уникальное математическое открытие, проливающее свет на возможности и вероятности поведения человека и применимое в ситуациях с наличием риска.

Фактически теория игр охватывает фундаментальные истины в процессе принятия решений и преподносит некоторые интересные уроки по стратегическому мышлению:

1. Каждое действие вызывает ответную реакцию - для того, чтобы понять, что должно произойти, необходимо представить себе возможные действия всех участников рынка, затем ваши ответные шаги, затем их реакцию и т.д. Для чего нужен такой анализ? Целью анализа является просчитывание результатов игры на несколько ходов вперед, затем - возврат в настоящее и принятие решения о том,

какие наши действия вероятнее всего приведут к желаемому результату.

В экономических играх очень важным является наблюдение за тем, как выстраивается цепочка создания стоимости, которую выполняет фирма, а также за тем, какую стоимость добавляет к цепочке каждый из игроков.

При кажущихся успешных возможностях компании и ее положения на рынке, ситуация может сложиться в обратную сторону - на практике необходимо ставить себя на место других игроков.

Таблица 1

### Управляемая и направляемая корпорации: парадигмы и принципы работы советов директоров

Парадигма управляемой корпорации	Парадигма направляемой корпорации
Роль совета - нанимать, контролировать и, когда необходимо, менять менеджмент	Роль совета - поддерживать эффективные решения и исправлять неудачную политику
Характеристики совета	
Власть, достаточная для контроля гендиректора, и процесс оценки Независимость, обеспечивающая честную оценку гендиректора; ни конфликты, ни менеджмент не могут подорвать доверие к директорам Процедуры, позволяющие внешним директорам оценивать менеджеров беспристрастно и эффективно	Опыт, достаточный для того, чтобы повысить ценность принимаемых решений Стимулы, обеспечивающие преданность совета идею создания стоимости компании Наличие процедур, поддерживающих открытые споры и информированность членов совета о выражаемой акционерами беспокойности, и возможность чутко реагировать на нее
Принципы работы советов	
Разделение постов гендиректора и председателя совета директоров (или ведущего внешнего директора) Заседания совета без гендиректора Комиссия независимых директоров для оценки генерального директора Независимые финансовые и юридические советники для внешних директоров Четкие критерии оценки работы генерального директора	В совет обязательно должны входить директора, имеющие необходимый опыт, например, в ключевой отрасли и финансах Минимальное время работы совета - 25 дней Крупные пакеты опционов для директоров Обязательная критика, призванная поставить под вопрос новые стратегические предложения Регулярные встречи с крупными акционерами Члены совета могут запрашивать информацию у любого служащего компании

Почему необходимо уметь просчитывать игру на несколько ходов вперед? Этот вопрос лежит в области компетенций руководящих органов компаний, которые занимаются созданием устойчивой стратегии компании. Но стратегия компании будет устойчивой только в том случае, когда компания из управляемой начнет превращаться в направляемую. Дж. Паунд [3] выделяет две модели корпораций. Первая модель - управляемой корпорации - демонстрирует концентрацию внимания на власти. В ней функция совета директоров заключается в найме топ-менеджеров, их контроле и увольнении, если финансовые результаты компаний не соответствуют их интересам.

Известно, что во многих корпорациях информация, продвигающаяся снизу вверх, несколько раз отфильтровывается так, что наверх она приходит отглаженной и отлакированной до неузнаваемости. Критика решений

одного члена совета директоров другим часто превращается в «поле битвы» амбиций и закулисных интриг. Естественно, это оказываеться на качестве и продуманности всех управлеченческих решений совета директоров.

Для создания направляемой корпорации необходимо переосмыслить роль совета директоров - он должен стать активным и эффективным, именно в процессе принятия решений. Суть эффективной модели деятельности совета директоров состоит в том, чтобы сделать его не отстраненным арбитром, а частью команды, принимающей решения. Необходимо качественно улучшить связку «менеджеры - совет директоров - акционеры» посредством разнообразия методов управления в соответствии с потребностями корпорации, стилями руководства и ее внутренней политикой. Например, постоянное внимание руководства корпорации к поддержанию благоприятного социального климата и усилия, предприни-

маемые для этого, обеспечивают высокий уровень корпоративной солидарности.

Нараставший кризис, как правило, приводит к хаосу, который является своего рода стадией любого фундаментального процесса изменений. Ведь при нормальных условиях и при благоприятной внешней среде организация находится на достаточно стабильном уровне управляемого развития. Затем наступает более динамичный период, во время которого факторы внешней и внутренней среды вызывают неустойчивость, колебания способности организации бороться с этими факторами. В модели хаоса, предложенной Р. Зайдерхаудтом [5], критический момент перехода к хаосу наступает, когда принимается решение больше не контролировать процесс, а дать организации возможность найти собственное решение.

В этой ситуации у органа управления организацией существует только три возможности выйти из хаоса:

1. Организация возвращается к прежним порядкам, т.к потребности в изменениях теряют свое значение и предпочтительность неустойчивости уменьшается.

2. Появляется новая сфера действия, которую предлагает большая часть коллектива, создающая новую синергию.

3. Регресс: организация больше не пытается найти решение и возвращается к своим старым методам и/или распадается.

В условиях кризиса орган управления компанией, и в частности, ее совет дирек-

торов не может и дальше играть пассивную роль в корпоративном управлении; он должен стать более активным - в защите прав акционеров, в чутком отношении к потребностям собственных работников, в проявлении внимания к нуждам всего общества в целом. Но мы являемся свидетелями того, что во время наступления неблагоприятной ситуации, связанной с финансовым кризисом, происходит жесткое секвестрирование бюджетов многих казахстанских компаний, сокращение работников, увольнение менеджеров как среднего, так и высшего звена. Такое «кровопускание», на первый взгляд, является адекватной мерой, но оно поражает компанию страхами, намертво блокирует деятельность работников и ведет к принятию непродуманных управленческих решений.

В настоящее время советы директоров компаний должны, в первую очередь, заняться реализацией стратегии управления изменениями, состоящей из нескольких этапов ее реализации:

1. Первый этап: подготовка к осуществлению изменений - организация функционирования системы мониторинга профиля рисков, постановка задач, контроль и утверждение программы реструктуризации, организация мониторинга и управления потенциалом изменений, программы внутреннего и внешнего PR.

2. Второй этап: осуществление изменений - область мониторинга процесса изменений (соответствие плановых и фактических

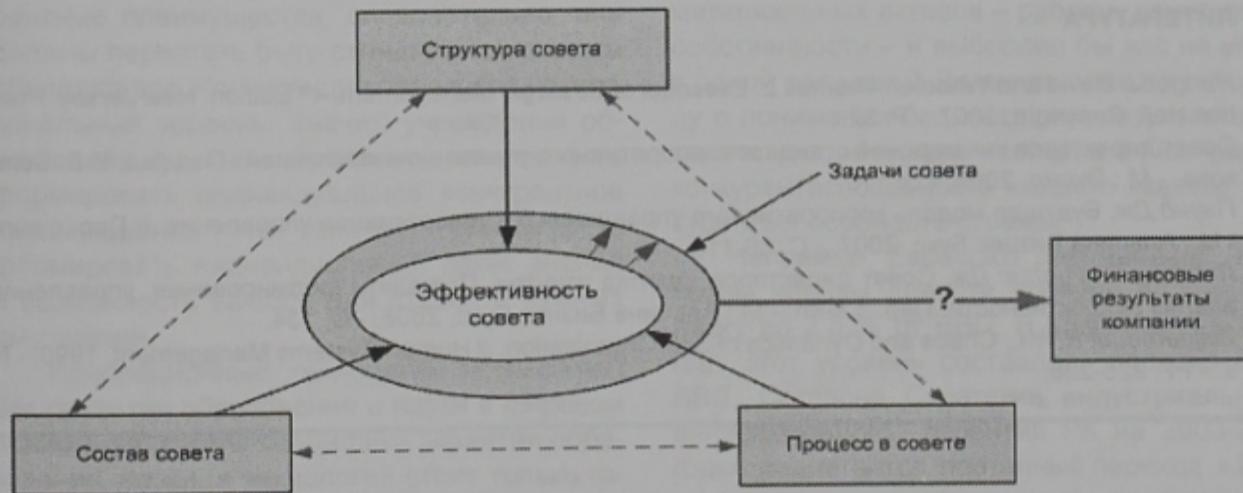


Рис. 1. Модель эффективности совета директоров [4]

## Участие совета директоров в реализации стратегий управления изменениями [2, с. 403]

Стратегия	Существенные риски	Функция совета директоров
Структурированная	Ошибки в планировании Отклонение от плана в процессе реализации	Рассмотрение и утверждение плана изменений Контроль соответствия плановых и фактических показателей в процессе изменений
Поэтапная	Недостижение запланированных результатов предыдущего этапа Ошибки в планировании реализации мероприятий осуществляемого этапа Ошибки в подготовке последующих этапов Снижение потенциала изменений по результатам завершенного этапа	Рассмотрение и утверждение программы мероприятий конкретного этапа Рассмотрение и утверждение корректировок стратегии изменений

показателей процесса изменений, профиль рисков с учетом особенностей, присущих процессам изменений, результатов финансово-хозяйственной деятельности компании, потенциал изменений).

Кроме того, реализация стратегии изменений может помочь советам директоров и исполнительному органу, т.е правлению, перейти от желаемого к полному контролю изменений, заложив при этом основы для возникновения самостоятельной организации. Это также позволит им перейти на новый уровень желаемого мониторинга и контроля, позволит быть готовыми для определения момента необходимого вмешательства.

На всех этапах стратегии важной функцией совета директоров должно быть принятие решений по конкретным действиям в случае критического отклонения плановых и фактических показателей процесса изменений. Таким образом, органы управления компанией должны возможности пересмотра устаревшей управлеченческой парадигмы, выхода на уровень стратегического мышления, генерирования новых, нестандартных, креативных идей для создания таких инноваций, которые смогли бы приносить компании новые потоки доходов в долгосрочном периоде.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Hunger J. David and Wheelen Thomas L. Essential of Strategic Management. 4<sup>th</sup> Edition. New Jersey, Prentice Hall, Copyright, 2007. - Р. 32.
2. Совет директоров как мировой стандарт корпоративного управления компанией / Под ред. И.В. Беликова. - М.: Эксмо, 2008. - С. 116.
3. Паунд Дж. Будущая модель корпоративного управления // Корпоративное управление. // Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - С. 86-110.
4. Лебланк Р., Гиллис Дж. Совет директоров - взгляд изнутри. Принципы формирования, управление, анализ эффективности. Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - С. 134.
5. Zuijderhoudt R.W.L. Chaos and Dynamics of Self-Organization. // Human Systems Management, 1990. - № 9. - РР. 225-238.

## ВКЛАД БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ ЗНАНИЙ

**Уртембаев А.К.,**  
Управляющий директор  
Ассоциации финансистов Казахстана

В условиях глобального мирового финансового кризиса перед большинством государств стоит задача выхода из кризиса с наименьшими потерями и недопущения рецессии. В быстро меняющемся мире вопросы образования, информации, управления рисками, принятия быстрых и своевременных экономических решений приобретают особое значение. При этом в условиях спада экономики инвестиции в человеческий капитал сохраняют и даже приобретают еще важную роль.

В настоящее время и в среднесрочной перспективе перед Казахстаном стоит задача перехода от сырьевой экономики к индустриальной и далее к экономике знаний. В новой экономике – экономике знаний к ключевым факторам источника богатства и создания стоимости: земле, природными ресурсами, капиталу и труду добавляется фактор знания.

Если раньше в индустриальную эпоху корпорация создавалась для производства товаров и услуг, а теперь, чтобы быть конкурентоспособной, она должна порождать знания. Таким образом, знания становятся основой конкурентных преимуществ. К знаниям нужно относиться как к капиталу, который в корпорации обращается так же, как финансовый капитал обращается для того, чтобы он наращивался. Знания должны давать конкурентные преимущества, следовательно, они должны перестать быть стандартом, которым обладают все. Конкуренция переходит на персональный уровень. Значит, учреждения образования должны обеспечить возможность формировать индивидуальное конкурентное преимущество, что означает возможность формировать индивидуальный пакет знаний и возможность выбора для студента нужных ему знаний.

Иновационные технологии немыслимы без развития образования и науки в широком понимании. В силу специфики развития образования, науки и технологий стоит только государству замедлить развитие в этих сферах, как оно начнет быстро отставать от других более развитых государств и такое отставание будет уже неисправимым.

Государство не должно ждать от образования и науки сиюминутных результатов и успехов. Главное – осознать опасность научно-технологического отставания Казахстана от других стран, которое в конечном итоге может угрожать национальной безопасности страны, оставляя ее на позициях третьих слаборазвитых стран, способных только на сырьевое обеспечение развитых стран.

Кстати, среди угроз национальной безопасности в Законе Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан» прямо указана следующая угроза – «ухудшение качества образования и интеллектуального потенциала страны» (пп. 12 ст. 5 Закона).<sup>1</sup> На наш взгляд, представляется целесообразным изложить эту норму в следующей редакции: «научно-технологическое отставание страны, ухудшение качества образования и интеллектуального потенциала страны». Кроме того, предлагаем дополнить указанный Закон отдельной статьей, посвященной регламентации научно-технологической безопасности страны и мерам по ее обеспечению.

Как известно, одним из важнейших условий развития экономики является человеческий капитал. Именно инвестиции в человеческий капитал будут способствовать созданию высокоразвитого общества. Такие инвестиции способствуют развитию не только конкретного физического лица, но и развитию страны.

Как пишет Ч. Уиллэн: «Человеческий капитал – это совокупность навыков, воплощенных в человеке: образование, интеллект, харизма, созидательность, опыт работы, предпринимательская энергия... Это то, с чем бы вы остались, если бы кто-то лишил вас всех ваших материальных активов – работы, денег, дома, собственности – и выбросил бы вас на улицу в одной одежде».<sup>2</sup> Далее он приходит к выводу о понимании бедности, как результате нехватки человеческого капитала.<sup>3</sup> Поэтому от конкурентоспособности каждого зависит конкурентоспособность страны.

Например, Евросоюз рекомендует всем своим членам довести уровень вложений в науку до 2,5 % от ВВП. В Казахстане к 2003 году этот уровень составлял порядка 0,2% ВВП. Согласно Стратегии индустриально – инновационного развития РК на 2003-2005 годы предлагается поэтапный переход к 2010 году к финансированию науки до уровня 2% от ВВП. И до 2,5-3% в 2015 году.

Обозначим проблемы бизнес - образования, которые могут иметь место и затрагивать

в определенной степени финансовые организации страны.

Как известно, финансовый сектор является одним из развитых секторов экономики страны. Банковская система в свое время признавалась международными экспертами одной из лучших на постсоветском пространстве. Однако дальнейшее развитие финансового сектора экономики страны напрямую зависит от уровня подготовки специалистов с высшим образованием или послевузовским образованием.

Глобализация экономики привносит в страну и новые вызовы и новые международные стандарты, которым надо соответствовать. Это касается не только финансового сектора, но и других секторов экономики. Регулирующие органы со своей стороны внедряют эти стандарты, а финансовые организации на ходу учатся, успешно перенимают опыт у зарубежных коллег.

Вместе с тем, на наш взгляд, система образования и науки не до конца успевает «переварить» новое законодательство, новые правила, новые изменения и стандарты, передовой практический опыты финансовых организаций и оперативно внедрять их в учебные планы и методики. Особенно это актуально с принятием новых Налогового кодекса и Бюджетного кодекса Республики Казахстан, предстоящим скорым принятием законодательства об исламском банкинге, о противодействии легализации доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма. Обозначим в этой связи некоторые проблемы, связанные с финансовым сектором экономики страны.

#### 1. Переход крупных и средних предприятий на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Как известно, необходимость перехода предприятий на МСФО закреплен в Законе РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». До сих пор многие предприятия не перешли на эти стандарты. Такой переход позволил бы нашим крупным и средним предприятиям стать более прозрачными и привлекательными для инвесторов на рынке ценных бумаг, их листингу на фондовой бирже, включая зарубежные. С другой стороны, некоторые нормы законодательства Казахстана не соответствуют МСФО. И это требует своего решения. Переход на МСФО - веление времени, а достаточно ли у нас подготовлено специ-

алистов, разбирающихся в этих стандартах. Учреждения бизнес - образования должны обратить на этот вопрос особое внимание и готовить соответствующих специалистов.

В этой плоскости находится и вопрос качественной подготовки специалистов в области оценки. Знание ими международных стандартов оценки. Вместе с тем, какие были современные методики оценки, процесс представления точной и адекватной оценки компании, бизнеса, активов, сегмента рынка и возможных рисков в Казахстане может существенно тормозиться проблемами в получении информации об объекте оценки, ее недостаточности, а порою и отсутствием информации об объекте оценки, сопутствующих условиях и прочих факторах, влияющих на оценку объекта. Кроме всего прочего, информация должна быть достоверной и неискаженной.

#### 2. Внедрение в акционерных обществах Кодекса корпоративного управления.

Согласно законодательству листинговые компании (акционерные общества) должны были принять такой кодекс с 1 октября 2006 года. Однако многие из них, формально принимая такой кодекс, на деле не реализуют те принципы корпоративной культуры, которые в нем заложены. Кстати, модельный Кодекс корпоративного управления был принят Советом эмитентов РК, рабочим органом которого является Ассоциация финансистов Казахстана, еще 21 февраля 2005 года. В настоящее время идет работа по его обновлению.

В этой связи разъяснению и обучению принципам корпоративного управления должно уделяться будущим менеджерам достаточное внимание со стороны организаций образования. Это особенно актуально в связи с принятием в 2007 году изменений и дополнений в законодательство об акционерных обществах и рынке ценных бумаг, связанных с защитой прав миноритарных инвесторов и развитием принципов корпоративного управления.

Такого же внимания требует и модельный Кодекс деловой этики, одобренный 21 октября 2005 года Советом эмитентов Казахстана. Этот документ направлен на повышение корпоративной культуры, совершенствованию взаимоотношений внутри компаний, а также между компанией и ее клиентами. К сожалению, многие отечественные компании не имеют такого кодекса.

### 3. Внедрение международных стандартов.

В последнее время развитие финансового сектора идет в направлении соответствия международным стандартам надзора, управления рисками, достаточности капитала и т.д. Это связано также с глобализацией мировой экономики, появлением новых рисков. В этой связи хотелось бы, чтобы будущие менеджеры - финансисты готовились со знанием последних международных стандартов, например, директив Европейского Союза, международных терминов и понятий. При этом законодательство страны также не стоит на месте, а постоянно изменяется. Преподавательский состав должен своевременно отражать это в своих учебных планах, лекциях и научных работах.

### 4. Развитие фондового рынка.

Несмотря на то, что фондовый рынок в Казахстане сформирован, объемы сделок на фондовую бирже растут, рынок ценных бумаг еще не достаточно развит. Это проявляется в недостатке финансовых инструментов, что в свою очередь, подстегнуло инвестиционный бум в недвижимость, и в целом создало термины, которые мы наблюдаем в настоящее время.

Недостаток финансовых инструментов испытывают и пенсионные фонды, в которых находятся наши пенсионные накопления. Неразвитость фондового рынка объясняется в какой-то степени и недостаточным просвещением населения страны.

В этом вопросе организации образования, начиная со школы, и средства массовой информации смогли бы сыграть определенную роль при наличии соответствующей поддержки со стороны государства. Это становится особенно актуальным в связи с заявкой Казахстана на статус регионального финансового центра, как это закреплено в Концепции развития финансового сектора на 2007-2011 годы.

Государство принимает определенные усилия в этом направлении. Так, постановлением Правительства Республики Казахстан одобрена Программа повышения финансовой грамотности населения на 2009-2011 годы.

В настоящее время разрабатывается Государственная программа развития фондового рынка.

### 5. Развитие страхового сектора.

Другим показателем развитого финансового рынка является страховой сектор. Несмотря на определенный рост в этом секторе, он занимает небольшую долю в ВВП страны

(1,45% на 01.10.08 г.), по сравнению с банковским сектором (83,1 % на 01.10.08 г.). Развитие экономики, в том числе инноваций и венчурного капитала, требуют надежной страховой системы. Та же требует своего развития накопительное страхование. Вместе с тем, рынок испытывает определенный дефицит актуариев, специалистов – оценщиков, специалистов по финансовому лизингу. Система образования также могла бы обратить на это внимание.

### 6. Независимые директора.

В связи с принятием изменений от 8 июля 2005 года в Закон РК «Об акционерных обществах» возникла необходимость иметь в составе советов директоров акционерных обществ независимых директоров не менее одной трети от состава. Учитывая, что финансовые организации создаются, в основном, в организационно-правовой форме акционерного общества, обнаружился недостаток квалифицированных независимых директоров. В этой связи потенциал профессорско-преподавательских кадров в области финансов, на наш взгляд, способствовал бы решению этой проблемы.

Необходимо понимать, что знания имеют свойство «устаревать» - терять свою актуальность, поэтому очень важна система постоянного образования, повышения квалификации. На мой взгляд, имеются следующие факторы, обеспечивающие качество образования: уровень профессорско-преподавательского состава, материально-техническая база организации образования, соответствующее финансирование, как со стороны государства, так и частное финансирование, своевременное отражение быстро изменяющихся знаний, информации и реалий в преподаваемых учебных курсах и учебных пособиях. Внедрение концепции универсального и постоянного образования.

Таким образом, вклад бизнес - образования в экономику знаний неоценим и является одним из важнейших условий ее создания. Реализация концепции постоянного образования на протяжении всей жизни в будущем будет находить все большее понимание в обществе.

Новые вызовы требуют новых подходов. Создание экономики знаний в Казахстане невозможно без инвестиций в человеческий капитал, науку и образование и требует постоянной государственной поддержки.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Ведомости Парламента Республики Казахстан, 1998 г., № 11-12, ст. 173; 2000 г., № 5, ст. 115; 2004 г., № 14, ст. 82; № 23, ст. 142.
2. Уилэн Чарлз. Голая экономика. Разоблачение унылой науки. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – стр. 136
3. Уилэн Чарлз. Голая экономика. Разоблачение унылой науки. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – стр. 139
4. По данным Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

## ПЕРМАНЕНТНОЕ НЕРАВНОВЕСИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Сагадиев Н. К.

*Посвящается моему отцу  
Сагадиеву Кенжегали Абеновичу  
в честь дня его рождения.*

Утверждение, которое мы попытаемся обосновать ниже, состоит в следующем: продажа товаров с целью извлечения прибыли порождает хроническое макроэкономическое неравновесие на рынке. На первый взгляд, оно звучит странно. Товары во все времена и у всех народов фактически продавались с целью извлечения прибыли. Если же прибыль выступает фактором макроэкономического неравновесия на рынке, то отсюда следует, что во все времена и у всех народов экономика, основанная на производстве прибыли, характеризовалась неравновесным состоянием. Собственно, данное заключение вынесено в качестве заглавия статьи. Поэтому, чтобы обосновать его, мы вновь выносим на повестку дня вопрос: каким образом образуется прибыль на капитал?

Наиболее лаконичную формулировку капитала мы находим в «Капитале» Карла Маркса:  $D - T - D'$ . Капитал авансирует на рынок одну сумму, а извлекает из нее другую, большую на величину прибыли. Такова природа капитала. Маркс назвал его самовозрастающей стоимостью. Если капитал не приносит прибыли, то он утрачивает свою сущность как капитала. Он становится простыми деньгами. Но лишь тогда, когда деньги, будучи вложены

в дело, приносят доход, они становятся капиталом.

Таким образом, все капиталы вместе взятые авансируют на рынок одну сумму денег, а извлекают из него каждый раз большую сумму, возрастающую на величину прибыли. Данное обстоятельство у человека, не посвященного в «тайства» науки, должно было бы вызвать чувство удивления. Строгий язык науки, по-видимому, не располагает к проявлениям такого рода сантиментов. Однако, с тех пор как я узнал об одном высказывании Альберта Эйнштейна<sup>1</sup>, я стал более доверительно относиться к возникающему во мне чувству. Вопрос о том, каким образом капиталы извлекают из рынка большую сумму денег, чем первоначально вложили в него, продолжает вызывать во мне неподдельное ощущение чуда.

«Чудо» подкрепляется еще и тем обстоятельством, что я не встретил постановки данного вопроса в научной литературе. К примеру, Маркс не ставит подобного вопроса. У него факт продажи товара с прибылью выступает в виде неявной предпосылки теории. В его исходной формуле  $D - T - D'$  уже содержится положение о том, что товары продаются с прибылью. Он анализирует процесс самовозрастания стоимости. Но вопрос о том, кто в конечном счете оплачивает возросшую стоимость товаров, им не рассматривается.

В его теории прибавочная стоимость выступает как часть неоплаченного труда рабочего. Но даже при таком способе объяснения тайны происхождения прибыли, возникает вопрос: каким образом неоплаченная часть труда рабочего возмещается капиталу рынком в

<sup>1</sup> «... акт удивления, по-видимому, наступает тогда, когда восприятие вступает в конфликт с достаточно установленным в нас миром понятий. В тех случаях, когда такой конфликт переживается остро и интенсивно, он в свою очередь оказывает сильное влияние на наш умственный мир. Развитие этого умственного мира представляет собой в известном смысле преодоление чувства удивления – непрерывное бегство от «удивительного», от «чуда». Альберт Эйнштейн. Без формул / Сост. д-р филос. наук К.А. Кедров. – М.: Мысль, 2003, С. 22.

виде его прибыли. Если капитал не оплатил часть труда рабочего, то откуда возникает тот дополнительный источник ликвидности на рынке, который оплачивает капиталу помимо первоначально авансированной суммы еще и сумму причитающейся прибыли?

Чувство удивления, по-видимому, выступает решающим фактором в жизни науки, когда знания превалируют в ней. Хотя, казалось бы, вопрос очевиден, вызывает удивление тот факт: почему экономическая наука не ставила столь очевидный вопрос ранее?

Классическая политэкономия искала субстанциональную основу стоимости. Такая основа должна была служить единой мерой стоимости всех товаров. Одновременно подразумевалось, что обмен товаров осуществляется согласно приведенному всеобщему эквиваленту. Экономисты за редким исключением обращали внимание на то обстоятельство, что гипотеза эквивалентного обмена формально противоречит явлению прибыли.

Наибольшую иллюзию породил «Капитал» Маркса. Он попытался вывести из теории эквивалентного обмена товаров теорию прибавочной стоимости. Он достаточно подробно показал нам, как из теории стоимости возникает теория прибавочной стоимости. И поскольку товары обмениваются согласно их стоимости, то и прибавочная стоимость становится логически оправданным вознаграждением на капитал.

Таким образом, экономическая наука искала исходное основание и меру стоимости товаров вне зависимости от ее денежного выражения. Чтобы не противоречить явлениям общественной жизни такая мера должна была включать в себя экспликацию прибыли. Теория стоимости была обязана объяснить происхождение прибыли императивно. Решение, очевидно, далось не легко. И поскольку оно было найдено, то само собой разумелось, что товары оплачиваются согласно приведенному основанию, включающему прибыль.

Роль денег была нивелирована. Они выполняли функцию своеобразной «вуали», окутывая товары единой мерой измерения, но на формирование их внутренней стоимости теоретически не оказывая никакого влияния. Какой бы субстанциональной природы стоимости мы не придерживались, деньги не удовлетворяют даваемым определениям, потому сами они стоимостью не обладают<sup>2</sup>. В теории

обозначенные императивы вели к курьезному выводу. Деньги, не обладая никакой внутренней стоимостью, выполняли одновременно функцию меры стоимости товаров, средства обращения и средства сохранения стоимости.

Как мы видим, между теорией стоимости и теорией денег сложилась непреодолимая дистанция. Стоимость не зависит от денег, деньги не обладают стоимостью. Потому вопрос, кто оплачивает капиталу дополнительную стоимость, не мог быть поставлен. Стоимость не зависит от денег, поскольку она сущностное качество товаров и устанавливается априори их обмену. Потому она не зависит от наличия денег у участников обмена. Деньги не обладают внутренней стоимостью, поскольку не удовлетворяют даваемым определениям стоимости. Но поскольку основная функция денег служить средством обращения товаров согласно их стоимости, то они тем самым доставляли капиталу прибавочную стоимость.

Правда, были экономисты, которые в противоположность сложившейся традиции утверждали, что стоимость должна определяться исключительно соотношением обмена. Но наука предпочла держаться прочных оснований. Когда она говорит о стоимости товара, то в первую очередь имеет в виду наличие в нем некоего внутреннего базиса, а не его соотношение с другими товарами. Как товар может соотноситься с другими, не имея внутреннего базиса? Потому она наделяет стоимость субстанциональным положением, в соответствии с которым товары обмениваются согласно их внутренней стоимости.

В науке сложно отойти от устоявшихся традиций. Однажды Альберта Эйнштейна спросили, как делаются великие открытия. Он недолго задумался и ответил: «Допустим, что все о чём-то знают, что это невозможно сделать. Однако находится один невежда, который этого не знает. Он-то и делает открытие». Эйнштейн, безусловно, шутил. Но что совершенно очевидно, нам нелегко дается выйти за рамки господствующих парадигм.

Производство не создает стоимости. Во всяком случае, так нельзя считать в теоретическом аспекте. Производство создает товары, стоимость которых формируется на рынке. Нет никакой естественной, стандартной, внутренней меры стоимости товаров, чем бы она ни измерялась: количеством овеществленного труда, предельной полезностью

<sup>2</sup> Исключая, безусловно, эпоху золотого стандарта.

или стоимостью факторов производства. Товары не обладают стоимостью до процесса обмена.

Если считать стоимость чем-то имеющим меру, формируемую до процесса обмена, тогда следует признать постулат о нейтральности денег. Если вы даете некое субстанциональное определение стоимости товаров и вводите его в закон, то деньги обязаны будут играть подчиненную функцию в данном законе. Они будут выступать внешним выражением имманентной меры товаров, не имея формального основания влиять на институцию последней.

При таком подходе вопрос о том, каким образом образуется прибыль на капитал, переносится в сферу производства. Раз стоимость формируется вне обмена, следовательно, и прибавочную стоимость следует объяснять отношениями вне обмена. Откуда на рынке возникает дополнительный источник ликвидности, покрывающий прибыль на капитал – вопрос, который в рамках данной схемы размышлений уже не может быть поставлен со всей определенностью. Товары должны быть оплачены согласно установленной стоимости.

Попробуем прежде рассмотреть проблему вне теоретических наслойений, навеянных взглядами на природу стоимости. Население является конечным потребителем всех товаров и услуг. Оно производит блага, и само же их потребляет. Но оно потребляет блага, которые в своей стоимости содержат прибыль на капитал. Население зарабатывает на производстве всех товаров и услуг величину своей заработной платы. Но в приобретаемых им товарах помимо последней содержится еще и величина закладываемой прибыли. Тем самым население приобретает товары, которые по стоимости выше, чем их совокупная заработная плата, которую они получили при производстве благ.

Кто оплачивает капиталу эту возросшую стоимость товаров? Население может выкупить лишь часть товаров, на которую у него есть платежеспособный спрос.

Соответственно на рынке формируется часть товаров, на которую население не может предъявить спрос. Денежные доходы населения, которые оно зарабатывает, не покрывает всей суммы товаров, которые оно само производит. На рынок выбрасываются товары

конечного потребления, которые не покрываются доходами населения.

В этом собственно и состоит суть макроэкономического неравновесия в чистом виде. Оно в достаточной мере очевидно, если только преодолеть инерцию наших прежних представлений. Если мы откажемся от постулата, что товары продаются согласно их произведенной стоимости, то только тогда впервые может быть поставлен вопрос: кто и из каких наличных средств оплачивает капиталу производимые блага?

Мы находимся перед своеобразной дилеммой. Если мы принимаем постулат, что товары продаются согласно произведенной стоимости, то вопрос в явном виде не стоит, поскольку императивно установлена их стоимость. Но и отказаться от постулата непросто, поскольку он явился предметом длительных размышлений. Чего стоят производимые блага – интересовало экономическую мысль с древних веков. Потому естественным образом взоры в конечном итоге, и по существу вопроса, были обращены в сферу производства.

Тем не менее, есть альтернативная линия рассуждений. Она базируется на том положении, что стоимость имеет рефлексивный характер<sup>3</sup>. Если мы, отбросив логические построения вокруг данного понятия, вернемся к его изначальному смыслу, то стоимость есть рефлексия по поводу приносимых затрат и жертв в пользу приобретаемых благ. Мы непрерывно соизмеряем одно с другим. Она не существует вне рефлексии. Она имеет значимость лишь в соотношении одного к другому. Точнее будет сказать, что стоимость есть само соотношение одного к другому, и потому не существует вне обмена.

Товары не обладают некой внутренней магической стоимостью. Верно то, что на их производство затрачивается труд. Верно также и то, что они обладают определенной полезностью для человека. Но совершенно неверно из какого-либо отдельно взятого основания выводить понятие стоимости. Она как таковая находится между приводимыми основаниями. И эту промежуточную позицию «между» она занимает в форме денег.

Деньги есть материальное воплощение стоимости. Именно деньги представляют стоимость в чистом виде. Официальный экономикс утверждает, что деньги не имеют внутренней

<sup>3</sup> Подробное изложение данного взгляда приведено в моей книге: «Понятие стоимости в контексте проблемы универсалий в науке». Алматы, 2004.

стоимости<sup>4</sup>. Но если Вы пожелаете воочию увидеть, что представляет собою стоимость в предметном мире, а не только быть знакомым с множеством абстрактно-логических построений вокруг нее, взгляните на деньги. Они не представляют никакой иной ценности, кроме как воплощения стоимости как таковой. Возьмите в руки, к примеру, банкноту в 100 долларов, и Вы сразу почувствуете, что она чего-то стоит в этом предметном мире.

Стоимость представлялась невидимой, неосозаемой, неощущаемой материей вследствие субстанционального взгляда на ее природу. Рефлексивный взгляд позволяет перевести деньги из условного мира в предметный мир. Именно деньги имеют стоимость. Деньги являются не номинальными обозначениями, а суть реальными воплощениями стоимости общественного богатства. Они несут эту стоимость в себе, приобщая нас к универсальному миру товаров и услуг.

Деньги имеют стоимость потому, что каждый из нас отдает в обмен на них свой труд. И потому для каждого из нас они стоят нашего труда. Поскольку в них заключен наш труд, мы в состоянии на них покупать продукты труда других лиц. Посредством собственно го труда выраженного в денежной форме, мы приобретаем продукты труда, произведенные другими. Мы отчуждаем свой труд за деньги, и потому они стоят нам нашего труда.

Одновременно они стоят и для других. Поскольку мы вложили свой труд в создание продукта, чтобы приобрести продукт, другие будут обязаны расстаться со своими деньгами. Потому деньги имеют стоимость также и для них. Иными словами, деньги имеют рефлексивные характер. Они обеспечены стоимостью, с одной стороны, поскольку в них вложен труд, с другой стороны, поскольку на них приобретаются продукты труда. Мы обмениваемся продуктами труда друг с другом посредством денег. Потому деньги имеют стоимость одновременно для всех участников обмена.

В этом взаимном отчуждении труда деньги определяют вклад каждого индивидуума в

создание общественного богатства. Исходя из своего вклада, выраженного в денежной форме, он претендует на соответствующую долю в создаваемом богатстве. Вначале индивидуум отчуждает свой труд за деньги. Затем он распределяет созданную им самим стоимость среди полезностей приобретаемых предметов.

Деньги, таким образом, циркулируют в обществе с целью воспроизводства и последующего распределения благ. Они вначале определяют стоимость вклада каждого индивидуума в процесс создания общественного богатства, а затем распределяют созданные блага в соответствии с установленными вкладами и их индивидуальными предпочтениями. Во всех указанных процессах деньги выступают не как номинальные посредники, а как реальные стоимости, т.е. как то, что имеет реальную, наполненную содержанием ценность для каждого участника общественного обмена.

Важно отметить, что ни труд как таковой, ни товары сами по себе стоимостью не обладают. Они получают стоимость через общественное признание, через общественное удостоверение их стоимости в форме денег. В теории стоимости было принято считать, что товары обладают внутренней стоимостью, потому деньги выполняли номинальную функцию. В случае с рефлексивным взглядом на природу стоимости все совершается с точностью до наоборот. Товары не обладают внутренней стоимостью. Лишь реально признаваясь определенной суммой денег, а таким образом, лишь когда индивидуумы готовы расстаться с частью своего труда, выраженного в денежной форме, в обмен на обладание товарами, они наделяются стоимостью. В них нет никакой внутренней, скрытой стоимости, кроме той, что находит свое выражение в предметно-материальной форме.

Только деньги обладают стоимостью в том смысле, что являются универсальной, общественной, признаваемой всеми мерой. Через них каждый индивидуальный труд выражает себя как общественную меру своего

<sup>4</sup> «... бумажные деньги не имеют внутренней стоимости, так как функции денег им были приданы постановлением правительства». Мэнкью Н. Г. Макроэкономика - М.: Изд-во МГУ, 1994, С. 235

«Наша уверенность в приемлемости бумажных денег... основана на законе: государство объявило наличные деньги законным платёжным средством. ... Грубо говоря, приемлемость бумажных долларов находит опору в том факте, что государство говорит: эти доллары – деньги. В нашей экономике бумажные деньги, по существу, являются декретивными деньгами, они – деньги, потому что так сказали государство, а не потому, что они выкупаются каким-либо драгоценным металлом.» Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. – М.: Изд-во Республика, 1992, Т.1, С. 269.

вклада в создание общего богатства. Через них каждый индивидуальный продукт наделяется общественной мерой его необходимости обществу. Сами по себе ни труд, ни богатство общественной меры стоимости не имеют. Лишь пройдя тернистый путь общественного обмена, в котором каждый доказывает свою необходимость и полезность обществу, они обретают общественную меру стоимости. Только в обмене труд и его продукт наделяются мерой, в которой выражена их необходимость и полезность обществу.

Тем самым, деньги, обмениваясь на труд, придают труду общественную оценку его стоимости. Деньги производят данную оценку не名义ально, а реально, потому как сами являются определенной общественной стоимостью. Благодаря их стоимости труд претендует на соответствующую долю в создаваемом общественном богатстве. Получив общественное признание стоимости в форме денег, труд наделяется реально выраженным правом приобретать продукты труда других лиц. На деньги, вырученные от продажи своего труда, индивидуумы осуществляют покупки в соответствии с их личными представлениями о полезности блага.

Блага реализуются индивидуумам в обмен на их труд. Потому они имеют стоимость лишь постольку, поскольку индивидуумы готовы отдать за них определенное количество своего труда. Индивидуумы своим трудом, выраженным в денежной форме, приобретают те блага, которые они считают необходимыми и полезными для своей жизнедеятельности. Они распределяют свое денежное вознаграждение труда среди своих многообразных потребностей. Потому блага стоят не непосредственного труда, затрачиваемого в сфере производства, а того труда, которым индивидуумы жертвуют в пользу приобретения блага.

Рефлексивный взгляд на природу стоимости придает иную характеристику стоимости блага. Благо стоит не того труда, который затрачен на его производство, а того труда, которым индивидуумы готовы пожертвовать в пользу обладания благом. Это важный момент в интерпретации стоимости блага, существенно отличающийся от «классического» взгляда, который был принят за основу в политэкономии

К. Маркса. Благо получает оценку своей стоимости трудом тех индивидуумов, которые приобретают благо, а не трудом тех, кто его производит. Именно те, кто отдает реальные стоимости в обмен на благо, утверждают в конечном счете его общественную стоимость в качестве блага.

Само по себе произведенное благо не имеет стоимости. Т.е. не имеет такой императивной стоимости, по которой оно обязано продаваться на рынке. Само по себе оно – лишь благо, или некая полезная вещь. Лишь когда индивидуумы готовы отдать за полезную вещь определенную часть своего труда, выраженного в денежной форме, благо обретает стоимость. Если количество труда, которым жертвуют индивидуумы в пользу обладания благом, достаточно для его воспроизведения, то оно сохраняет свое присутствие на рынке. Оно продолжает воспроизводиться до тех пор, пока индивидуумы жертвуют необходимое количество труда в его пользу.

Капитал не создает стоимости. И уж тем более он не производит прибавочной стоимости. Он не добавляет никакой реальной стоимости к стоимости товаров<sup>5</sup>. Капитал производит блага. Он авансирует реальные стоимости в форме денег с целью производства благ. На деньги, которые имеют стоимость, он покупает труд индивидуумов. Затем он реализовывает созданные блага индивидуумам в обмен на их труд. Стоимость блага определяется тем количеством труда, которое индивидуумы готовы отдать в пользу обладания благом. Если количество труда, которое капитал приобретает в результате продажи блага, превышает то количество труда, которое было им приобретено с целью производства блага, то капитал получает соответствующее приращение стоимости.

Каждый капитал действует индивидуально на рынке. Он стремится приобрести большую стоимость, нежели авансировал первоначально. Однако то, что становится возможным для индивидуального капитала, является невозможным для всей совокупности капиталов. Нельзя реализовать на рынке блага за большее количество труда, чем то количество труда, которое было затрачено на их производство. Капитал продает индивидуумам их собственный труд. Количество труда,

<sup>5</sup> Убедиться в этом можно в любой бухгалтерии предприятия. В ней вы не найдете пассивов, связанных с расходами на прибыль.

которым оплачиваются блага, есть то же самое количество труда, которое было затрачено на их производство. Они выражены одной и той же суммой денег. Потому систематическая продажа товаров с прибылью в общественном масштабе является невозможной.

Делаемое здесь заключение, по сути, не зависит от теоретических пристрастий или антипатий в понятии стоимости. Мы совершили экскурс в область понятия стоимости, чтобы отойти от предпосылок, в силу которых вопрос не мог быть поставлен со всей очевидностью. Но он существует при любом теоретическом раскладе в понятии стоимости.

Население обменивает количество своего труда, воплощенное в стоимости их заработной платы, на потребительские блага. Но в стоимости последних помимо стоимости заработной платы включена также и прибыль на капитал. Соответственно население выкупает лишь часть производимых благ. Вследствие того, что население может предъявить спрос на потребительском рынке лишь на величину своей заработной платы, капитал не в состоянии реализовывать товар в полном объеме, поскольку в стоимости последних помимо заработной платы включена также и прибыль. В силу данного обстоятельства возникает хроническое макроэкономическое неравновесие на рынке.

Здесь важно сделать одно отступление. Если происходит чудо, и товар каким-то неведомым образом продается с прибылью, то неравновесие исчезает. Товар продан вместе с заключенной в нем прибылью. Доходы, полученные от его продажи, в точности соответствуют сделанному предложению на рынке. Соответственно восстанавливается первоначальное равновесие на рынке. Каждый подобный акт продажи товара уравновешивает спрос и предложение на рынке.

Собственно на этом первичном акте базируются экономические теории. Факт продажи товара с прибылью – повседневная очевидность. И в качестве такой очевидности присутствует в экономических учениях в виде неявной предпосылки. Из нее делаются необходимые обобщения для теорий. В частности, выводится положение об общем равновесии экономической системы. Соответствующие выводы были предложены Жан Батистом Сеем, и с тех пор обросли внушительным

каркасом математических построений.

Мы разделяем позицию о том, что в случае, если товар продан, то сделанное предложение адекватно полученным доходам. Каждый такой акт приводит к уравновешиванию совокупного спроса и предложения на рынке. Но мы продолжаем оставаться на позиции констатации факта: «если товар продан». Хотя для нас осталась неведомой та «невидимая рука» рынка, которая оплатила соответствующее приращение стоимости на капитал, мы готовы полностью признать, что равновесие в этом случае восстановлено.

Поскольку прибыль получена, она образует новые инвестиционные деньги, которые могут быть вновь авансированы в рынок с целью извлечения прибыли. Деньги должны приносить новые деньги – такова природа капитала. Поэтому они вновь инвестируются в рынок с той единственной целью, чтобы приносить дополнительный доход. Мы возвращаемся к нашему исходному вопросу: кто оплатит возросшие инвестиционные возможности капитала?

Население может предъявить реальный спрос лишь на величину своих текущих доходов, а таким образом, на величину заработной платы населения. Но в стоимости товаров помимо заработной платы содержится определенная величина закладываемой прибыли. Поскольку население за свой труд получает лишь стоимость своей заработной платы, то на рынке остается часть товаров, которая не может быть выкуплена со стороны населения. Соответственно, и часть доходов, которые капиталы рассчитывают приобрести за произведенную продукцию, не может быть получена. С течением времени товары и услуги перестают продаваться в производимом объеме.

Чтобы как-то «сдвинуть дело с мертвой точки», капитал начинает авансировать покупки товара со стороны населения. Инвестиционные деньги идут на предоставление займов для приобретения товаров<sup>6</sup>. Но какие бы формы и методы извлечения прибыли капитал не находил, он не в состоянии выйти за ограничения, накладываемые трудовыми доходами населения. Мы хотим показать, что указанное противоречие перманентно. Оно никуда не исчезает из экономики. Постепенно накапливаясь в экономике, оно ведет к един-

<sup>6</sup> В некоторых развитых странах предоставляются ипотечные займы сроком до ста лет.

ственno возможной форме разрешения – к кризису.

Есть, безусловно, факторы, которые в определенной мере могут сглаживать данное противоречие. К ним относятся участие государства и центрального банка в повышении ликвидности рынка, экспансия капитала на зарубежные рынки, естественный рост народонаселения, оборачиваемость капитала, рост производительности труда и т.д. Но все указанные факторы носят экзогенный характер по отношению к рассматриваемой про-

блеме. Они могут сглаживать противоречие в некоторой временной перспективе. Но устранить противоречие они не в состоянии. С каждым новым равновесием экономика вступает в еще большее неравновесное состояние. Именно поэтому экономическая жизнь общества разрешается периодическими кризисами. Последние нельзя рассматривать исключительно как финансовый феномен. Их не следует также трактовать как кризис перепроизводства. Кризис заложен в самой структуре экономических отношений.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

## ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА

**Давильбекова Ж. Х.,**  
д.э.н., профессор  
Каз НТУ им. К.И. Сатпаева

Повышение конкурентоспособности продукции казахстанской промышленности возможно при условии технологического оснащения и подъема научноемких отраслей производства.

Усиление конкурентоспособности промышленных предприятий связано не только с внедрением новых технологий, но и применением эффективных схем управления. Для поддержания конкурентоспособности товаров необходимы стратегическая программа развития бизнеса, постоянное прогнозирование потребительского рынка, оперативные и взвешенные управленческие решения. Именно в таком подходе заложено успешное развитие предприятий отечественной промышленности и повышение конкурентоспособности товаров.

Если Казахстан не войдет в глобальное конкурентное пространство, у него останется только одна перспектива - превращение в изолированную замкнутую систему, обменивающую топливно-сырьевые товары низкой степени первичной обработки по все ухудшающимся условиям на научноемкие товары и интеллектуальные услуги с высокой добавленной стоимостью, рождающиеся в недрах динамично развивающейся «новой экономики». Реальный путь вхождения в него - постепенное сближение качества казахстанской макро-и микро конкурентной среды и предпринимательских фирм с качеством аналогов мирового рынка.

Главный вывод заключается в том, что на сегодня основная тяжесть решения проблемы конкурентоспособности лежит «на плечах» предприятий, но формирование эффективных конкурентных преимуществ экономики в целом возможно только на основе проведения государством целенаправленной и скоординированной политики на всех трех уровнях:

микро (продукции и предприятия) - мезо (отрасли) - макро (экономика в целом).

В легкой, пищевой промышленности, сельхозмашиностроение и других отраслях необходимо проведение активной политики, путем создания конкурентоспособных видов продукции, способных выдавать с внутреннего рынка импортные товары и производства.

Успех здесь достижим лишь при ориентации на тщательно рассчитанные научно-технические возможности отраслевых комплексов и предприятий на те виды конкурентоспособной продукции, особенно высоких технологий и услуг, которые могут найти свою нишу на мировом рынке.

Исходя, из этого, основными направлениями повышения конкурентоспособности отечественной продукции должны быть:

- создание экспортноориентированных конкурентоспособных промышленных производств;
- формирование конкурентных производств в обрабатывающей промышленности;
- инициирование и содействие проведению реструктуризации действующих предприятий с целью снятия с производства устаревшей и налаживания производства принципиально новой или модифицированной продукции;
- внедрение передовой техники и высоких технологий, перевод предприятий на быстрообновляемые технологические процессы;
- повышение производительности труда;
- проведение политики эффективного взаимодействия промышленности РК со стремительно развивающейся глобальной информационной индустрией, активно вовлекая в этот процесс имеющийся в стране квалифицированный кадровый потенциал;
- открыть более широкие возможности для повышения степени материализации научно-технических достижений.

- внедрение постоянного мониторинга конкурентоспособности отдельных товаров, товарных рынков, фирм;
- разработка закона о конкуренции и конкурентоспособности продукции (можно использовать закон о конкурентоспособности, действующий в рамках ЕС);
- увеличение расходов на НИОКР, предоставление льгот венчурному капиталу;

- информационная поддержка в плане продвижения товаров на внешние рынки. Необходимо знание рынков, уровня конкуренции и конкурентов на этих рынках, поиск инвесторов и стратегических партнеров по поставке сырья и материалов и сбыту продукции;

- жесткое регулирование монопольной деятельности;

- кооперация и создание совместных предприятий в отраслях машиностроения, производство в которых в значительной степени зависит от поставки промежуточных товаров и комплектующих частей из России и других государств СНГ;

- снижение энергоемкости продукции, материалоемкости, трудоемкости продукции с учетом особенностей отраслей;

В настоящее время на первый план в мировой конкурентоспособности выходят неценовые факторы, из которых важнейшими становятся качество товаров, новизна, научно-емкость и интеллектоемкость изделий.

Однако по качеству большинства промышленных товаров страна уступает не только развитым, но и отдельным развивающимся странам, поэтому наши экспортёры могли бы успешно конкурировать на мировом рынке преимущественно за счет цены экспортной продукции.

В настоящее время большинство стран мира обеспечивает повышение своей товарной конкурентоспособности за счет использования инноваций, разработки высокотехнологичных продуктов, создание которых невозможно без развития научно-технического потенциала. Как показывает мировой опыт, стоимость научно-технических и опытно-конструкторских работ стремительно растет и достигает половины стоимости новой продукции.

Кроме ценовой конкурентоспособности в современной борьбе за мировые рынки необходимо активно использовать, прежде всего преимущественно научно-технической революции и международного разделения труда, которые реально доступны лишь крупным транснациональным компаниям.

**Электроэнергетика.** Целесообразно проектирование и строительство к 2010 году атомной электростанции в составе двух блоков с реакторными установками средней мощности 600-700 МВт. К числу таких реакторных установок нового поколения, повышенной безопасности можно отнести канадские реакторы

CANDU, реакторы ВВЭР-640 российской разработки, реакторы AP-600 разработки США.

Нефтепереработка. Основными направлениями индустриального развития отрасли должны стать:

- повышение качества и увеличение ассортимента выпускаемой продукции за счет глубокой и комплексной переработки сырья;

- поддержка развития вертикально интегрированных объединений в области добычи и переработки нефти;

- строительство магистральных трубопроводов для обеспечения НПЗ сырьем;

- строительство новых заводов средней и малой мощности для решения стратегической задачи по обеспечению энергетической безопасности страны.

В текстильной промышленности повышение качества хлопка-сырца за счет внедрения новых высокоурожайных генетически модифицированных сортов хлопчатника и новых технологий его выращивания позволит улучшить качество продукции его переработки и конкурентоспособность отрасли на внешнем рынке.

В отраслях перерабатывающих сельскохозяйственные продукты и производящие продукты питания по улучшению качества зерна, повышению содержания белка и клейковины позволит продуктам его переработки успешно конкурировать на внешнем рынке. Организация глубокой переработки зерна позволит получать крахмал, сухую клейковину, а также возможно извлечение чрезвычайно важных продуктов для фармацевтической и косметической промышленности (зародыша зерна и ряда незаменимых аминокислот).

Переход на искусственное разведение ценных осетровых рыб поставит на новую технологическую основу производство экспортноориентированной продукции их переработки.

В лесопромышленном комплексе привлечение инвестиций в производство строительных (цементно-стружечных плит), фанеры, фасадных элементов и т.д. снизит зависимость от импорта, при условии высокого качества и достижения минимальных импортных цен. Эта продукция будет конкурентоспособна на рынке Центральной Азии, Китая. Реальность этих задач возрастает в связи с наличием резервных производственных площадей на востоке и севере республики.

Будет продолжено освоение внутреннего и внешнего рынка полиграфических изделий за счет применения новейших технологий фирмы «Heidelberg» (Германия) и совершенствования сопутствующих технологических процессов на ТОО «Интеллсервис». Повышение конкурентоспособности продукции и наращивание объемов продаж позволит вывести компанию в ряды крупнейших типографий Казахстана к 2007 году.

Развитие химической промышленности требует предусмотреть восстановление производственной деятельности существующих в республике предприятий химической промышленности и стабилизация их работы, расширение номенклатуры и повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Необходима модернизация химической отрасли в целом, предусматривающая создание современных производств, коренную реконструкцию и техническое перевооружение действующих с использованием новейших достижений мировой науки, передовой техники и технологий по выпуску импортозамещающей и экспортноориентированной химической продукции адекватно потребностям внешнего и внутреннего рынков.

На данном этапе в целях стабилизации производства и дальнейшего развития химической промышленности с учетом наличия сырьевой базы в фосфорной подотрасли и экспортной ориентированностью фосфорной продукции и минеральных удобрений, реальной емкости внутреннего рынка необходимо организовать выпуск новых видов продукции (пищевой фосфорной кислоты и триполифосфата натрия, синтетических моющих средств, реактивных фосфорных солей).

Восстановление экономики сельского хозяйства и перевод его на интенсивные методы хозяйствования существенно повысит потребность в минеральных удобрениях. Нарощивание производства минеральных удобрений связано с платежеспособным спросом сельскохозяйственных производителей, эффективностью государственных мер их поддержки, а также возможностью предприятий снизить затраты на производство удобрений, повысить их конкурентоспособность на внешних рынках.

Из всех видов минеральных удобрений (фосфорных, азотных, калийных) на трех

заводах республики выпускаются только фосфорные удобрения, несмотря на имеющиеся возможности ограничен ассортимент выпускаемых удобрений. Вместе, с тем на сегодня одним из главных задач является изменения структуры производимых удобрений в сторону повышения доли азотных за счет реконструкции Актауского Химкомплекса.

Начало работы Химкомплекса позволило бы осуществить запуск единственного в Казахстане производства аммиака производительностью 200 тыс. тонн в год, расширить на его основе ассортимент выпускаемых минеральных удобрений (диаммоний фосфата, нитроаммофоса, нитроаммофоски, аммиачной селитры) для Республики Казахстан и увеличения экспорта.

Горно-металлургический комплекс является одной из базовых отраслей экономики и оказывает существенное влияние на формирование макроэкономических показателей республики. Сегодня казахстанская металлургическая промышленность функционирует в условиях глобальной конкуренции на мировом рынке.

Металлургические предприятия отрасли практически не представлены на мировом рынке по производству металлопродукции 4-5 переделов, за исключением проката оцинкованного, производимого АО «Арселор Миттал Темиртау» и медного проката АО «ЗОЦМ» г Балхаш.

Создание производств 4-5 переделов в металлургической промышленности является требованием времени для дальнейшего развития существующего и выпуска качественно новой продукции в отрасли.

В условиях глобализации новый технологический уклад (ТУ) распространяется из стран лидеров на периферию мирового рынка в считанные годы. Общие закономерности мирового цикличного технико-экономического развития задают его эталонную траекторию, а страны должны учитывать свои специфические условия.

Предпосылки для включения в глобальную технико-экономическую динамику не достигается автоматически, а должны представлять собой следующие элементы: развитый промышленный потенциал, наличие высокообразованных кадров, доступ к внешним источникам информации, капитала ресурсов. В Казахстане все названные

предпосылки присутствуют. В то же время, как считают, многие отечественные учёные, для формирования этих предпосылок нет необходимости развивать производства предшествующего ТУ до уровня развитых стран. Можно ограничить распространение тех или иных производств минимально необходимыми для освоения новейших технологий масштабами.

Многие страны проходят прогрессивные структурно-технологические преобразования: добыча и переработка сырья, затем производство материалоемких и трудоемких товаров, затем капиталоемких, после них техноемких и наукоемких товаров и, наконец, исследования и разработки. В Казахстане имеются очаги по всем направлениям. Причем источником реконструкции и модернизации производств должны стать поступления от экспорта сырья, иностранные и отечественные инвестиции.

Поэтому Казахстану необходимо:

- развивать производство 4-ого ТУ и его ядро – машиностроение, цветную металлургию, производство товаров длительного поль-

зования, продукты нефтехимии и нефтепереработки;

- по модели «догоняющего развития» можно развивать производства 5-ого ТУ - электронная, атомная промышленность, вычислительная техника, программное обеспечение, телекоммуникацию, роботостроение, информационные услуги;

- по модели пионерного развития целесообразно формирование предпосылок для появления ростков 6-ого ТУ - биотехнологии, космические технологии, и некоторые сектора атомной промышленности.

Производственные мощности устаревших ТУ могут оказаться бременем для освоения технологий нового уклада. В этом плане в промышленности необходима радикальная реконструкция и модернизация производственных мощностей в прорывных направлениях 4, 5, 6 – ого ТУ.

Важной проблемой перехода к новому ТУ может оказаться низкое качество рабочей силы. Осложняются вопросы демографии, когда высококвалифицированные кадры мигрируют или вымирают, а новые еще не приобрели опыта.

## СПЕЦИФИКА АГРОМАРКЕТИНГА И ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

**Юльчиева Г.Н.,**

к.э.н., профессор

Академия банковского дела

Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующегося степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на определенном рынке. Конкурентоспособность определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами по запросам потребителей. В условиях рыночных отношений конкурентоспособность формируется не только и не столько произ-

водством, сколько активным маркетингом и его возможностями диктовать производству способы соблюдения своих основных принципов. Это породило маркетинг не только как комплекс определенных действий, но и как науку, направленную на поиск способов повышения конкурентоспособности в рамках оперативного и стратегического маркетинга, а также создало возможность использования различных стратегий роста конкурентоспособности в высококонкурентной рыночной среде в виде виолентной, эксплерентной, коммутантной и патиентной.

Впервые в мире термины «виолент», «эксплерент», «коммутант», «патиент» ввел Раменский Л.Г. в 1935 г. (советский ботаник и географ) при описании теории конкурентной стратегии в биологических системах с учетом того, что каждая биологическая система (человек, организация и т.д.) сама по себе уникальна и требует своего индивидуального подхода при выборе способов своего развития. Поэтому ее поведение на рынке характеризуется некоторой только ей одной

свойственной комбинацией стратегических идей. Тем не менее, выбор стратегии должен диктоваться определенными правилами, которые в первую очередь, должны зависеть от того, в рамках какого (стандартного или специализированного) бизнеса лежит рыночная ниша конкретного производства, каковы его масштабы, организация производства, цели и способы достижения своих целей. Эту идею подхватили ученые - экономисты второй половины XX века, определив, что реализация ее должна быть основной функцией маркетинга, как комплекса мероприятий по выбору конкретной стратегии для каждого определенного вида бизнеса. Тогда основной характеристикой маркетинга становится масштаб бизнеса и специфика производства с учетом того, что систематизацию основных типов конкурентных стратегий можно разделить на четыре основные группы:

- виолентная (силовая) стратегия, сущность которой направлена на снижение издержек производства за счет эффекта роста масштабов производства при основном девизе: «Дешево, но прилично» (но не «Дорого и плохо»).

- эксплерентная (пионерская) стратегия, ориентированная на радикальные инновации («первые ласточки»), которые в 85 случаях из 100 терпят крах, но за счет оставшихся 15-ти случаев получают огромный рыночный успех, так как являются двигателями научно-технического прогресса и реализаторами лозунга: «Дорого пока нова, лучше и дешевле потом, если получится». Это стратегия сопряжена с огромным риском и умением рисковать

в условиях высокой неопределенности внешней, а порой и внутренней среды.

- коммутантная (соединяющая) стратегия, предполагающая максимальную скорость гибкой адаптации к максимальному удовлетворению небольших по объему (локальных) рынков за счет объединения усилий его субъектов. По своей сути процессы кластеризации, интеграции и кооперации являются подвидами данной стратегии, создающей повышение ценности не за счет сверхвысокого качества, а за счет индивидуализации рыночного продукта и повышения доли рынка. Коммутанты получили название «серых мышей» потому, что их лозунг в конкурентной борьбе: «Вы доплачиваете за то, что я решаю Ваши проблемы без Вашего участия».

- пациентная (нишевая) стратегия, заключающаяся в выпуске ограниченного количества узкоспециализированного рыночного продукта очень высокого качества («хитрые лисы»). Данная стратегия строится на достижении высокого качества в любых условиях с учетом того, что только качество способно сформировать более высокие цены и несмотря на их привлекательность для потребителей. Поэтому лозунг пациентов: «Дорого, зато отлично и лучше, чем у других». По сути, только пациентная стратегия способна создать товарный бранд, но именно пациенты чаще других уклоняются от прямой конкуренции с ведущими фирмами рынка.

Сфокусировано виды конкурентных стратегий можно изобразить в координатах «издержки–качество» (рис.1).

Издержки/ цена

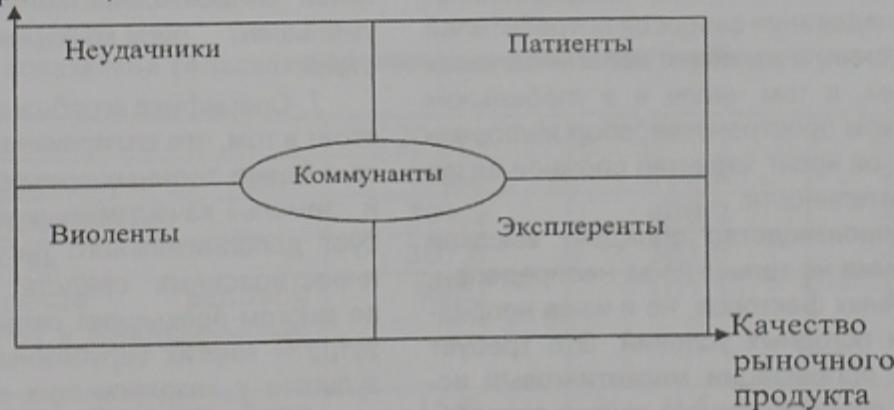


Рис. 1. Типы стратегий конкурентной борьбы в рамках маркетинговой матрицы «издержки–качество».

Одновременно надо учитывать, что конкурентоспособность – понятие относительное. Она выявляется только путем сравнения аналогичных рыночных продуктов в рамках осуществления маркетинговых действий. С этих позиций агромаркетинг обладает рядом специфических черт, затрудняющих полноценное использование маркетинговых действий так, как это трактуют теоретические источники. Данная специфика исходит из особенностей аграрного производства и зависит от него. Она выражается в том, что:

1. Агробизнес привязан к качеству земли, его плодородию и природно-климатическим условиям. Это диктует необходимость учета маркетингом не столько запросов потребителей, сколько учета существующих в реалии факторов производства, т.е. поворачивает агромаркетинг в сторону производственного, а не сбытового маркетинга.

2. Агропроизводство имеет сезонный характер и поэтому его маркетинговые действия должны одновременно быть направлены не только на полную реализацию собранного урожая в период, когда из-за его изобилия (увеличения предложения) падают цены, но и на развитие возможности сохранения урожая до того периода, когда предложение падает, спрос растет или остается неизменным и, как следствие, возрастают цены, способные приносить дополнительный доход.

3. Сельскохозяйственная продукция исторически обладает постоянным спросом, поэтому относится к «идеальному товару», определяемому так из-за своего длительного, многовекового жизненного цикла, но затрудняющего выбор стратегии расширения ассортимента и суживающего спектр маркетинговых действий, основные усилия которого должны быть направлены не на поиск товарных инноваций и исследование запросов потребителей для их создания, а на поиск дополнительных потребителей, в том числе и в глобальном экономическом пространстве, сбор информации по которой носит характер сложной и трудоемкой деятельности.

4. Агропроизводство обладает высокой степенью риска не только из-за неопределенности рыночных факторов, но и из-за непредсказуемости погодных условий. Это требует от системы организации маркетинговых исследований одновременного поиска потребителей, часто расположенных на отдаленных от производителя территориях с оценкой про-

гноза уровня риска, способного нести в себе потерю конкурентоспособности сельскохозяйственного товара или ущерба для масштабов его производства.

5. Специфика сельскохозяйственного производства, выражющаяся в его привязанности к особенности качества местонахождения земли, затрудняет возможность реализации каких-либо конкурентных стратегий, кроме коммунантной, но ее использование меньше всего зависит от маркетинга, а находится в зависимости от желания индивидуальных предпринимателей к осуществлению какого-либо вида объединения. Таким образом, маркетинг может только обосновать необходимость и возможность объединения усилий индивидуальных сельхозтоваропроизводителей, но не может непосредственно организовать систему подобных действий даже тогда, когда маркетологам они представляются эффективными.

6. Сельскохозяйственное сырье практически не реализуется розничным потребителям в чистом виде. Реализация осуществляется в виде переработанного продукта. Это оказывает большое влияние на ценовую политику как элемента маркетинга, имеющую свои отличительные характеристики в агробизнесе, проявляющиеся в том, что ценовую политику и стратегию формируют в конечном итоге не сельхозпроизводители, а субъекты – посредники и перерабатывающие предприятия, функционирующие на данном рынке. В результате агромаркет сложно сформировать те конкурентные преимущества, наличие которых необходимо для роста конкурентоспособности по матрице М. Портера, продуктовое лидерство и лидерство в отраслевой нише. Это теряет доверие к маркетингу как к набору эффективных рыночных действий в глазах производителей сельскохозяйственных ресурсов и уменьшает полу конкурентоспособных действий.

7. Специфика агробизнеса Казахстана состоит в том, что его произведет осуществляется в более сложных природно-климатических и земельных качественных условиях. Это требует дополнительного расхода финансовых инвестиционных средств, размер которых во многом превышает сельскохозяйственные затраты многих зарубежных стран. В результате у казахстанских сельхозтоваропроизводителей нет средств даже на обновление основного капитала, не говоря уже об организации маркетинговых действий, а усиление

рыночной конкуренции происходит за счет роста импортируемой в Казахстан зарубежной продукции, цены которой из-за уровня их себестоимости ниже, чем цены казахстанских продуктов, к высокому уровню себестоимости которых еще добавляются транспортные затраты из-за специфики размещения территории нашей страны.

Это требует помощи государства не только в реализации инновационно-инвестиционных проектов и в создании особой политики цен, но и в организации маркетинга, особенно в области маркетинговых исследований для национальных сельхозтоваропроизводителей, принимающего форму глобального маркетинга, только при помощи которого можно создать эффективную в перспективе конкурентную стратегию казахстанских сельскохозяйственных предприятий.

Последняя специфичная черта агромаркетинга Республики Казахстан уже родила определенные действия государства. Так, уже в 1997 г. было принято становление Правительства РК «О создании единой информационно-рейтинговой системы в агропромышленном комплексе» (№1815 от 22.12.1997 в 2000 г. «О вопросах формирования информационно-маркетинговой системы министерства сельского хозяйства РК» (№1627), был создан отдельный WEB-г «Сельское хозяйство Казахстана» в мировой сети Интернет, в 2003 г. организовано АО «Казагромаркетинг» и т.д.

Однако до сих пор все сельхозпроизводители Казахстана не охвачены в той мере маркетинговой информацией, не получают помощи в организации своей рекламной деятельности, не до конца используют все возможности маркетинга несмотря на то, что информация АО «Казагромаркетинга» в виде

тонной рассылки поступает в более чем к 3000 человек, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере сельскохозяйственного хозяйства Казахстана.

В агромаркетинге Республики Казахстан слабо используется методика проведения опросов потребителей не только из зарубежных стран, но и из Казахстана, недостаточно проводится оценка конкурентоспособности по конкретным маркам товара, слабо осуществляется прогноз уровня рыночного и производственного цикла.

Одновременно надо отметить, что в целом агропромышленное производство Казахстана хотя и медленно, но стало выходить из кризисной ситуации (таблица 1).

Рост сельскохозяйственного производства (табл. 1) естественно потребует усиления маркетинговых действий по продвижению продукции на рынок и поиску новых потребителей. Более благополучно в этом отношении выглядит сегодня для Казахстана рынок зерна из-за тех продовольственных проблем, которые стали проявляться в международной экономике. Но и в этом случае эффективный агромаркетинг требует поиска тех сегментов глобального рынка, где выше спрос и рыночные цены. Это также требует развития системы агромаркетинга не только в целом по стране, но и на уровне отдельных предприятий, создающих для нее сельскохозяйственную продукцию. Следовательно, система агромаркетинга в Республике Казахстан должна получить свое дальнейшее развитие не только для мониторинга рыночной среды, но и выработки конкретной конкурентной стратегии с учетом специфики сельскохозяйственного производства каждого определенного вида продукции.

Таблица 1

## Основные показатели сельскохозяйственного производства Республики Казахстан

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Валовая продукция, млрд. тенге	698,8	763,8	853,3
в т.ч. растениеводства	391,2	400,2	432,5
животноводства	307,6	363,6	420,8
Темпы роста валовой продукции в % к предыдущему году	99,5	107,3	106,2
Уровень рентабельности всей продукции	15,6	9,5	20,1

Примечание – по данным Агентства РК по статистике

Этому может способствовать внедрение в агромаркетинг Казахстана комплекса следующих мероприятий:

1. Четкого сегментирования потребителей по видам и срокам проявления спроса на каждый конкретный вид сельскохозяйственного продукта.

2. Организации помощи по восстановлению каналов товародвижения от сельхозпроизводителей к потребителю за счет расширения участия государства в этих процессах в самой разнообразной форме (законодательно, организацией лизинга, снижением налогов или созданием кредитных льгот и т.д.).

3. Стимулирования формирования коммуникативной стратегии роста конкурентоспособности сельхозпродукции со стороны государства в экономической форме и за счет дальнейшего развития фондового рынка.

4. Усиления государственной помощи по организации рекламы национальных товаров на зарубежных рынках.

5. Проведения позиционирования сельскохозяйственного товара казахстанских производителей по их рыночному положению не только на внутреннем, но и на внешнем рынке страны.

6. Привлечения специалистов - технологов для определения возможностей производства новинок сельскохозяйственных ресурсов на определенных почвах и территориях для поиска способов на этой основе расширения товарного ассортимента.

7. Усиления контроля за качеством национальных сельскохозяйственных товаров и оказания помощи со стороны Минсельхоза РК

в достижении высокого качества при их производстве.

8. Расширения подготовки специалистов по маркетингу, знания которых будут адаптированы к осуществлению агромаркетинговых действий с учетом их специфики на основе грантов.

9. Разработка будущих прогнозов развития аграрной среды не только на основе использования методов экстраполяции и построения тренда, но и с широким использованием в подготовке подобных прогнозов маркетинговых методов исследования каждого товарного рынка.

10. Создания в стране новых центров оказания маркетинговой помощи мелким сельхозпроизводителям по тарифам, доступным для их уровня среднедушевых доходов.

Из данного перечисления уже видно, что какими бы особенностями не обладал бы агромаркетинг, его дальнейшее развитие в Республике Казахстан просто необходимо. Конечно, все направления одноразово и ускоренно реализовать сложно. Поэтому Министерство сельского хозяйства РК должно определить приоритеты в развитии агромаркетинга в стране, а затем поэтапно приступить к усовершенствованию всей системы его функционирования в Казахстане. В качестве приоритетов, на мой взгляд, прежде всего, должны стать расширенная подготовка специалистов-маркетологов в аграрной сфере страны и создание дополнительных маркетинго-консультационных пунктов в глубинных и удаленных районах Республики Казахстан.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

**Омурзаков Т.К.,**

к.э.н., доцент

*Евразийский Национальный университет*

им. Л.Н. Гумилева

(г.Астана)

Необходимым условием, позволяющим обеспечить наращивание предпринимательством объемов производства и оказываемых услуг, является развитие инфраструктуры. В данном направлении, на наш взгляд, государством должно быть уделено колоссальное внимание развитию не только рыночной и транспортной инфраструктуры, но в первую очередь, целесообразно сделать крен в сторону развития инновационно-технологической среды предпринимательства, включающей в себя технопарки, венчурный бизнес, цифровые города, электронную транспортную систему, спутниковую и оптоволоконную связь, которые лягут в основе современной системы информационного обмена.

Государственная поддержка может осуществляться в форме создания центров предпринимательства, начиная с районного уровня, которые будут работать по принципу «опе - stop – shop», одной из задач которых станет обучение по основам организации и развития бизнеса, включая подготовку учредительных документов, регистрацию субъектов бизнеса, подготовку бизнес-планов, проведение маркетинговых исследований, поиск партнеров, и т.д.

В совокупности это будет повышать возможность кластерно-сетевого подхода к развитию предпринимательства, а также позволит устранить недостаточную информированность предпринимателей по интересующим вопросам деятельности, компенсировать недоступность консультаций специалистов, соответствующих деловых услуг, вплоть до организации дистанционного информационного обмена.

Особое внимание необходимо уделить совершенствованию системы налогового администрирования малого предпринимательства. Мы разделяем мнение казахстанских экономистов, которые выступают за пересмотр

специального налогового режима для субъектов малого бизнеса (на основе патента и упрощенной декларации) в части увеличения существующего размера объекта налогообложения (дохода за налоговый период) минимум в 2-3 раза. Мировой опыт не раз доказывал эффективность введения налоговых каникул. В связи с чем считаем целесообразным освободить вновь созданные предприятия малого бизнеса, в форме юридического лица, не применяющих специальный налоговый режим от корпоративного подоходного налога в первые 3 года на 100%, четвертый год – 75%, пятый год – 50%. Наряду с этим с целью создания малых предприятий в производственной сфере, необходимо разрешить относить на вычеты стоимость приобретаемого производственное оборудование в течение 3-5 лет от начала деятельности без заключения контракта, но предоставление преференций.

Одним из направлений совершенствования механизма государственной поддержки предпринимательства должно стать интеграция малого бизнеса с крупными предприятиями. Целесообразно стимулировать размещение крупными предприятиями основной доли заказов на производство комплектующих изделий и оказание услуг среди отечественных малых предприятий. Субъекты предпринимательства способны оперативно «заполнять» те ниши рынка, или целые отрасли, где крупный бизнес малозэффективен. Примером может служить розничная торговля, сфера услуг, медицинское и научное обслуживание. Особенность системы воспроизводства в том, что платежеспособный спрос должен быть адекватен предложению. Однако современное производство не может быть эффективным в любых условиях. Крупное предприятие функционирует рационально при массовом выпуске продукции, и поэтому оно обычно не выпускает убыточную продукцию. Но это может привести к возможности развития депрессии. Только малые предприятия, так называемые фирмы-коммутанты (коммутант - малое неспециализированное предприятие, работающее на мгновенное удовлетворение небольших по объему, нестандартных, разовых, местных потребностей), используют любую предпосылку для выпуска продукции.

Обслуживание крупного производства в современных условиях является одной из важнейших экономических, воспроизводственных функций малого бизнеса. Причем, речь

идет не только о малых производствах, создаваемых крупными компаниями в рамках своих корпоративных структур, но и о сотрудничестве с огромной массой независимых мелких производителей. Субконтрактные отношения крупного производства с малым бизнесом развиваются чрезвычайно динамично. В США от 40 до 70% (в зависимости от отрасли) всех малых предприятий являются субпоставщиками крупных фирм. В Японии доля поставок малых и средних предприятий в стоимости конечной продукции составляет: в текстильной промышленности - 85%, в общем машиностроении - 84%, в транспортном машиностроении - 88%. Доля субпоставок в стоимости конечного продукта таких ведущих зарубежных компаний как «Тойота» составляет 80%, «Форд Моторс» - 50% /3/.

Обзор основных характеристик форм и методов государственной поддержки предпринимательства необходимо предварить описанием их связи с процессом вступления в ВТО, предполагающим завершение переговорного этапа, прохождением этапа, связанного с решением процессуальных вопросов, и периода, последующего вступлению в ВТО. На стадии переговорного этапа необходимо сконцентрироваться на:

- реализации мер, содействующих развитию предпринимательства, в соответствии с приоритетами внутренней политики с параллельной корректировкой форм и методов поддержки, корреспондирующей с международными нормами и требованиями ВТО;

- проведении жесткой переговорной политики, направленной на максимально возможную защиту интересов отечественных предпринимателей.

В соответствии с требованиями ВТО и взятыми на себя обязательствами базой процесса трансформации форм и методов поддержки предпринимательства должна стать национальная концепция содействия развитию малого и среднего бизнеса, а основным критерием эффективности – степень защиты их интересов.

Направленность структурных изменений отечественной экономики, предполагающая ориентацию, прежде всего, на высокотехнологичные отрасли, в этом смысле совпадает с идеологией поддержки малого бизнеса, работающего на внешних рынках, и концентрированная государственная поддержка должна осуществляться именно по этому направле-

нию (с учетом ограниченности ресурсов и затруднительностью, а подчас и неэффективностью их рассредоточения). К числу основных косвенных мер в этой области относятся:

- консультационная и информационная поддержка;
- содействие участию в международных выставках;
- поддержка маркетинговых исследований, которые проводятся отечественными компаниями, относящимися к сектору малого предпринимательства, предоставление бесплатной маркетинговой информации;
- устранение информационной асимметрии на внешних рынках, имеющее целью сделать информацию об отечественных МП-экспортерах более доступной (проведение кампаний в зарубежных СМИ по привлечению внимания к казахстанским компаниям и разработкам).

Основные направления государственной политики поддержки предпринимательства как инвариантных с точки зрения международных обязательств, рассматриваемых в качестве дополнительных ограничений и преимуществ от либерализации международной торговли, так и учитывающих изменения, обусловленные присоединением к ВТО приведены на рисунке 1.

В части механизмов создания благоприятных условий для развития малого предпринимательства предлагается исходить из двух принципиальных направлений государственной политики в данной сфере:

1. Трансформация форм и методов поддержки в связи с принятием на себя обязательств в соответствии с нормами и требованиями ВТО и договоренностями со странами-участницами. Основным ее вектором должна стать ориентация на переход преимущественно к косвенным мерам государственного регулирования, а также максимально эффективное использование допустимых тарифных и нетарифных инструментов поддержки.

2. Максимально возможная реализация получаемых при вступлении в ВТО прав в смысле защиты отечественного малого бизнеса от недобросовестного поведения зарубежных контрагентов и противоречащих нормам ВТО и достигнутым договоренностям действиям стран-участниц. Поддержка должна осуществляться в отношении МП-экспортеров и малого предпринимательства, ориентирован-

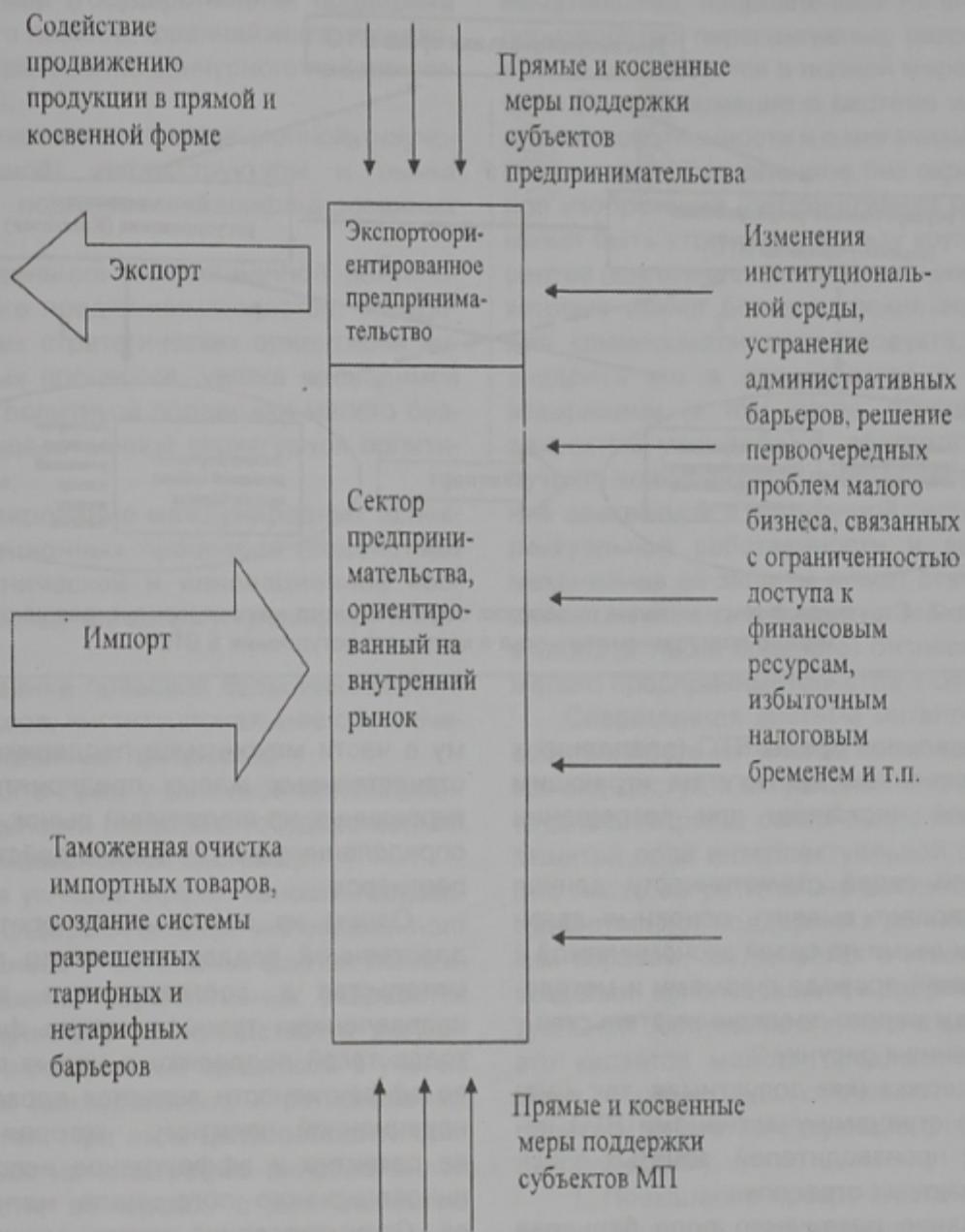


Рис. 1. Общие направления государственной политики поддержки предпринимательства, привязанные к объектной классификации ее форм и методов.

ного на внутренний рынок, а спектр используемых при этом инструментов должен включать в себя как защиту интересов отечественного малого бизнеса на межгосударственном уровне, так и принятие ответных защитных мер против зарубежных контрагентов.

На рисунке 2 изображены механизмы, позволяющие так или иначе защитить и поддержать отечественный малый бизнес, ориентированный на внешние рынки (вопрос изучался в контексте предупреждения недобросовестного поведения контрагентов и дей-

ствий стран-партнеров по созданию преференциальных условий для своих предприятий и принятии соответствующих симметричных мер). При этом выделяется три уровня, на которых могут быть решены проблемы, связанные с адекватной государственной защитой отечественного малого предпринимательства в ответ на те или иные действия партнеров: непосредственное использование доступных инструментов регулирующего воздействия, взаимодействие с государствами-партнерами (на равных основаниях), действия в рамках

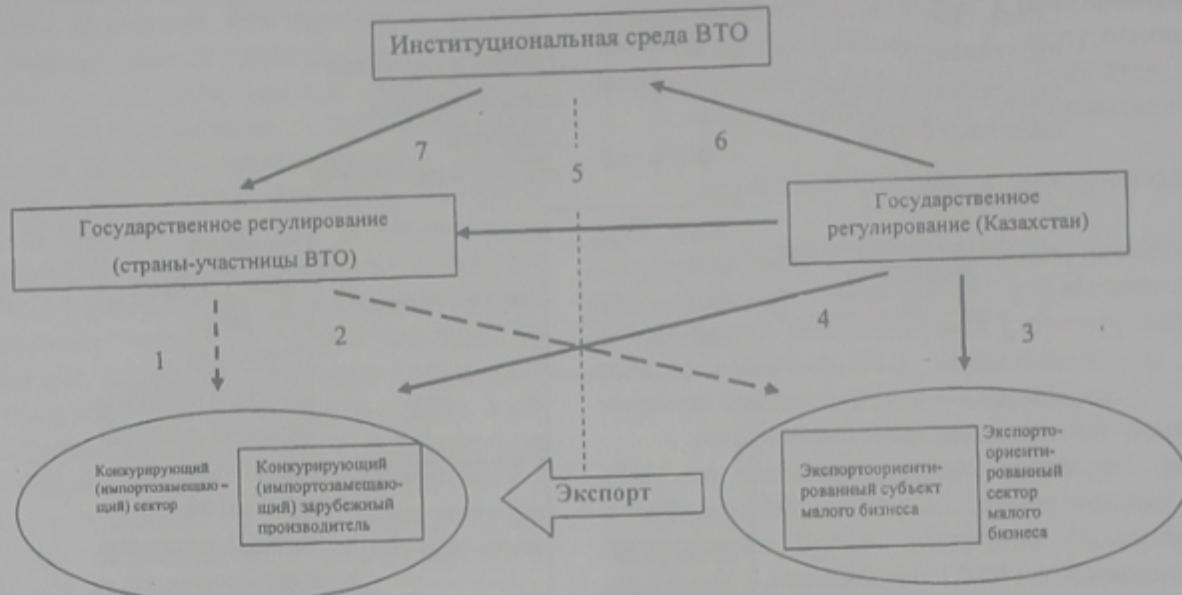


Рис. 2. Структура форм и методов поддержки отечественного экспартоориентированного малого предпринимательства в контексте вступления в ВТО.

институциональной среды ВТО (апелляция к надгосударственным институтам, играющим роль высшей инстанции при разрешении споров).

При всей своей схематичности данная модель позволяет выявить основные связи между различными по своей экономической и управлеченческой природе формами и методами поддержки малого предпринимательства.

#### Примечания к рисунку 2:

- Поддержка (как допустимая, так и недопустимая) странами-участницами ВТО национальных производителей, занятых в импортозамещающих отраслях.

- Создание различного рода барьеров для казахстанских экспортёров.

- Восстановливающая паритет поддержка отечественных МП-экспортёров (направлена на повышение конкурентных преимуществ отечественного малого бизнеса).

- Субсидирование экспорта и аналогичные по результатирующему воздействию меры влияния на внешние рынки, уравновешивающие протекционистские меры, которые принимаются странами-партнерами.

- Взаимодействие на межгосударственном уровне, направленное на урегулирование конфликтов.

- Задействование механизмов ВТО для разрешения возникающих проблем.

Руководствуясь подобными соображениями, можно построить аналогичную схему

в части механизмов поддержки (защиты) отечественных малых предприятий, ориентированных на внутренний рынок, в ответ на определенные регулятивные действия стран-партнеров.

Одним из основных приоритетов государственной поддержки малого предпринимательства и, соответственно, важнейшим направлением трансформации форм и методов такой поддержки с целью повышения ее эффективности является проведение инновационной политики, которая нацелена на развитие и эффективное использование инновационного потенциала малого бизнеса. Стимулирование может осуществляться через систему прямых и косвенных методов поддержки. Среди них:

- аккумуляция средств на научные исследования и инновации в сфере малого предпринимательства;

- прямое финансирование перспективных разработок и их внедрения в производство, финансирование НИОКР и инновационных проектов из бюджетных средств;

- стимулирование инноваций в малом бизнесе посредством предоставления различного рода льгот (прежде всего, следует выделить налоговые льготы, включая уменьшение НДС (полную его отмену), льготное налогообложение дивидендов, льготное налогообложение прибыли и так далее);

- использование широкого спектра других

косвенных мер (государственная поддержка финансового лизинга, франчайзинга, государственное страхование венчурного предпринимательства);

- формирование инновационной (научно-инновационной) инфраструктуры и рынка инноваций, подготовка квалифицированных кадров;

- координация инновационной деятельности малого предпринимательства, определение общих стратегических ориентиров инновационных процессов, увязка проводимой политики с политикой поддержки малого бизнеса и государственной структурной политикой в целом;

- регулирование международных аспектов инновационных процессов (содействие научно-технической и инновационной кооперации, международному трансферу инноваций);

- создание правовой базы инновационных процессов, институциональное обеспечение инновационных процессов;

- защита прав участников инновационной деятельности (создание государственной патентно-лицензионной системы).

Важное условие эффективности государственной поддержки в сфере инновационного малого бизнеса – сочетание единой политики в отношении перспективных разработок (и их внедрения в производство) и регулирования инновационных процессов с учетом отраслевых (секторальных) и региональных особенностей. При этом целесообразно ориентироваться на интеграцию инновационной деятельности, во-первых, с деятельностью научной и научно-технической, а во-вторых, с инвестиционной, что позволит интенсифицировать внедрение перспективных разработок. Последовательная реализация перечисленного комплекса мер приведет к значительному увеличению доли малого предпринимательства на рынке инновационных проектов, повысит удельный вес производителей научно-емкой продукции, усилит их конкурентные позиции (а также конкурентоспособность всего сектора малого предпринимательства) на внутреннем и внешних рынках.

В тесной связи с государственной политикой, направленной на развитие и эффективное использование инновационного потенциала малого бизнеса стоит проблема интеллектуальной собственности. Новаторский и творческий потенциал малого предпринимательства, направленный на внедрение в производство перспективных разработок, не всегда используется в полной мере в силу отсутствия информации о системе интеллектуальной собственности и о механизмах защиты прав на нее. Оставленное без охраны полезное изобретение (перспективная разработка) может быть утрачено в пользу крупных конкурентов (как отечественных, так и зарубежных), которые имеют более широкие возможности для коммерциализации продукта, т.е. могут внедрить его в производство с меньшими издержками (в том числе, обусловленными эффектом масштаба) и, соответственно, получают конкурентное преимущество. Создание адекватной и прозрачной системы интеллектуальной собственности и действенных механизмов ее защиты может стать сильнейшим стимулом для развития инновационного малого (а также среднего) бизнеса и сектора малого предпринимательства в целом.

Современная система интеллектуальной собственности во многом громоздка и непрозрачна, доступ к актуальной информации затруднен, затраты, связанные с получением и защитой прав интеллектуальной собственности, часто запретительно высоки. Задача государственной поддержки в данной сфере, таким образом, заключается в стимулировании создания, использования и защиты интеллектуальной собственности, поскольку поскольку это касается малого предпринимательства. Ниже перечислены ключевые направления политики (и соответствующие формы и методы поддержки):

1. Повышение прозрачности системы интеллектуальной собственности, упрощение процедур по регистрации и защите прав на интеллектуальную собственность, влекущее за собой сокращение издержек предпринимателей.

2. Оказание малым предприятиям юридической поддержки (предоставление консалтинговых услуг по правовым вопросам, помощи при заключении договоров и защите прав собственности на интеллектуальные продукты, разработанные компаниями, других услуг).

3. Оказание всесторонней информационной поддержки и базовых консалтинговых услуг по вопросам интеллектуальной собственности, предоставление конкретных рекомендаций по разработке и коммерциализации изобретений. Предоставление посредничес-

ских услуг. Содействие в установлении деловых контактов, в том числе, с зарубежными партнерами.

4. Предоставление образовательной поддержки, заключающейся в организации курсов повышения квалификации, семинаров, программ обучения (в том числе, дистанционных).

5. Оказание прямой поддержки в форме частичного (возможно, в некоторых случаях полного) финансирования регистрационных платежей, компенсации определенных видов понесенных предпринимателем издержек. В качестве конкретного примера можно привести финансирование патентных заявок.

6. Развитие программ кредитования патентов. Основное преимущество данного механизма по сравнению с прямым государственным финансированием заключается в следующем: субсидирование наиболее эффективно в части научных разработок (в силу отдаленности момента преобразования научной разработки в рыночный актив), патентование же осуществляется на стадии коммерциализации изобретения, когда их рыночные перспективы и будущая отдача более или менее прогнозируемые, а значит и используемый

инструмент может (должен) носить более рыночный характер.

Приведенные меры направлены на стимулирование коммерциализации малыми предприятиями перспективных научных разработок и, в конечном счете, более полное использование заложенного в малом бизнесе инновационного потенциала. В этом заключается принципиальный положительный эффект от государственной политики поддержки малого предпринимательства в сфере интеллектуальной собственности, который может быть обозначен как «момент роста». Он характеризуется, во-первых, как увеличением доли высокотехнологичного и инновационного малого бизнеса, так и расширением всего сектора малого предпринимательства, и, во-вторых, ростом предприятий до среднего уровня (их переходом на качественно новый уровень). Последний вариант развития в настоящее время реализуется нечасто, поэтому ожидаемая активизация данного процесса должна рассматриваться как свидетельство результативности государственной политики в сфере интеллектуальной собственности и шире – политики поддержки малого предпринимательства.

## ЛИТЕРАТУРА

- Нурабаева А.К. Механизмы поддержки частного малого предпринимательства: учебно-методическое пособие для предпринимателей, Астана, 2006 г. – 67 с.
- Шопенко В.Д. Финансово-организационный механизм инновационного бизнеса// Финансы и кредит (Москва), №5, 8.03.2004
- Фадеев В.Ю. Малое предпринимательство в Российской Федерации: проблемы и перспективы. -М.: Наука.-2000.-С.38

## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

**Байдалинова А. С.,**  
ст. преподаватель  
КазГЮУ, г. Астана

Регулирование научно-технического прогресса в настоящее время является важнейшим блоком хозяйственного механизма в развитых странах. На формирование государственной активности в инновационном процессе влияют разнонаправленные силы,

которые, в конечном счете, и определяют конкретные формы взаимодействия государства и других участников. С одной стороны происходит смена принципов макроэкономической и индустриальной политики, выражаясь в сокращении прямого государственного вмешательства в развитие национальных хозяйственных комплексов и переносе акцента на возрождение рыночных механизмов, что находит отражение во всех сферах государственного регулирования. С другой стороны, гонка в сфере НТП выявила ряд проблем, которые не могут быть решены без участия государства. Высокие издержки НИОКР, значительный риск при выборе приоритетных направлений, необходимость увязки деятельности многих

научных исследований- университетов, частных фирм, государственных институтов, поддержка национальных участников международной конкуренции и т.п. – все это требует государственных гарантий, финансирования, организационной и информационной помощи. Огромна роль государства и в создании инфраструктур, способствующих динамическому и широкому развитию инновационного процесса.

На современном этапе усилилась также роль государства в организации и поддержке кооперации на всех стадиях инновационного процесса: государство поощряет межфирменную кооперацию, сотрудничество университетов с промышленностью, само возглавляет или входит в состав кооперационных объединений. Государственная активность в сфере НИОКР как составная часть экономической политики решает также ряд общих задач- экономического роста, увеличения занятости, улучшения конкурентных позиций страны, экологии и т. д.

Виду того, что структурообразующий эффект технологий продукции, товаров достигается на микроуровне, на «нижних этажах» экономики, специфической задачей инновационной политики является создание стимулирующего механизма взаимодействия науки, производства и маркетинга в основном звене хозяйства – на предприятиях. По существу можно говорить о формировании нового типа экономического роста – инновационного, в обеспечении которого ключевую роль играет создание условий, благоприятствующих инновационным процессам.

В международном аспекте в условиях интернационализации мирового хозяйства задачей инновационной политики – корпоративной и государственной – является усиление национальной конкурентоспособности. И в этом смысле она призвана способствовать, во-первых, уменьшению технологических преимуществ иностранных конкурентов путем поощрения и ускорения развития в стране передовой техники и технологий, во –вторых, уменьшению технологических преимуществ по отношению к иностранным конкурентам путем поощрения более обширных долгосрочных программ научных исследований и разработок, обещающих ускорение научно-технического прогресса.

В современных условиях уровень конкурентоспособности (преимущества техноло-

гические, экономические, рыночные) как на внутреннем, так и на международном рынке, стал в значительной степени определяться способностью предприятия к созданию перспективной продукции и проникновению в новые сферы бизнеса (путем организации собственных НИОКР, приобретения патентов и лицензий, слияния с другими предприятиями и т.д.), иначе говоря, способностью к инновационной деятельности. В цикле «научные исследования и разработка – производство-сбыт» рентабельное производство новой продукции и ее коммерческое освоение является в конечном счете главной целью инновационной деятельности.

Осуществление научно-технической политики США базируется на хорошо развитой институциональной структуре. Особенностью американской структуры управления НТП является тесное взаимодействие государства и частного бизнеса. Значителен удельный вес смешанных, финансируемых за счет государственных и частных источников организаций. Среди них – Национальный центр промышленных исследований, Национальная академия наук, Национальная техническая академия и Американская ассоциация содействия развитию науки.

Контакт государственных и частных институтов в сфере НИОКР – важная черта инновационного механизма. Являясь выразителем интересов крупнейших производителей, частные организации осуществляют обратную связь, предоставляя государственным органам информацию об эффективности для бизнеса проводимых ими мер, а бизнесу - об экономической политике государства. Эти организации сыграли также не последнюю роль в формировании современной модели государственного управления научно-техническим развитием страны.

Экономическим «открытием» США последнего десятилетия можно назвать венчурный бизнес. Бурный рост количества мелких и средних фирм, занятых поиском новых идей, их разработкой, внедрением и «стартовым» производством, стал характерной особенностью американского инновационного процесса. Государственные органы США способствовали созданию благоприятных налоговых и кредитных условий для функционирования венчурных фирм и образование единого национального рынка венчурного капитала.

Основы современной концепции научно-технического развития Японии были заложены японским правительством в первые послевоенные годы. Именно в этот период составлялись долгосрочные прогнозы развития национальной экономики, определялись приоритетные отрасли и сферы НИОКР.

На вершине иерархической системы государственного управления НТП в Японии находится Совет по делам науки, возглавляемый премьер-министром. В его состав входят руководители ряда министерств, а также представители крупнейших частных промышленных корпораций. Совет по делам науки формулирует стратегическую линию научно-технического развития страны и определяет размеры расходов на НИОКР из государственного бюджета. Японская модель государственного регулирования НТП в конце 70-х – начале 80-х базировалась на следующих основных принципах:

- наличие долговременной программы научно-технического развития страны;
- опора на крупные корпорации в реализации научно-технической политики;
- стимулирование по преимуществу прикладных исследований и разработок;
- поощрение активных закупок лицензий за рубежом.

Самым серьезным изменением, произошедшим в концепции государственного регулирования НТП Японии в 80-е гг., является намерение правительства этой страны уже в ближайшее десятилетие вывести ее в мировые лидеры в новейших, еще окончательно не сформированных отраслях в производственных (новые материалы, микроэлектроника, биотехнология и т.д.)

Научно-техническая политика становится ядром всей экономической стратегии государства. В целях реализации поставленной задачи Совет по науке принял решение увеличить государственные расходы на НИОКР с 2,5 до 3,5% ВВП. Все увеличивающаяся часть средств должна быть использована, по решению Совета, на финансирование фундаментальных исследований и генерирование принципиально новых идей. Приоритеты государственной политики определялись также намерением превратить Японию из импортера лицензий в экспортёра, не отказываясь при этом от приобретения ценного мирового опыта.

Изменение стратегии государства отражается и на стратегии ведущих японских

компаний: на смену вытеснению иностранных конкурентов с существующих рынков за счет дешевизны и высокого качества приходит еще более сложная задача - самим формировать новые рынки, сохраняя при этом низкие цены и высокое качество новой продукции.

В ведущих европейских странах (Германии, Великобритании, Франции) национальные государственные органы играют существенную роль в формировании национального научно-технического потенциала, в оказании поддержки корпорации, которые могут поднять конкурентоспособность собственной продукции и национальной экономики.

Несмотря на разнообразие управлеченческих структур, различия в принципах макроэкономической политики, в тактических целях и т.п., существует много общих для западноевропейских стран моментов. Государственная научно-техническая концепция этих стран базируется на стимулировании «национальных чемпионов»-небольшого числа крупных корпораций, способных конкурировать с ведущими фирмами США и Японии. Им достается «львиная доля» государственных средств на промышленные НИОКР.

В отличие от Японии и США, западноевропейские национальные государственные органы проявили заинтересованность в результатах исследований и разработок со значительным опозданием и не принимали мер к распространению полученной технологии среди производителей. Поэтому западноевропейский механизм управления инновационным циклом часто называют «ориентированным на технологию», имея в виду акцент на проведение исследований и разработок, а не на их промышленное применение.

Концентрация финансовых ресурсов на проведение НИОКР и «банка идей» в руках небольшой группы крупнейших корпораций ослабила стимулы к повышению эффективности исследований и реализации новых технологий в производстве. Ориентация государственных НИОКР на «национальных чемпионов» привела к ослаблению конкурентной борьбы внутри отдельных отраслей и затормозила распространение передовых технологий и разработок в другие отрасли экономики. Результатом такой политики явилось явное отставание западноевропейских производителей от передовых корпораций США и Японии, что заставило правительственные органы этих стран искать новые способы и

механизмы решения проблемы сокращения технологического разрыва с мировыми лидерами НТП.

В Германии, например, образовалось Федеральное министерство по исследованиям и технике, в ряде других стран ответственность за реализацию научно-технической политики была возложена на министерства торговли и промышленности. Государство способствовало оживлению венчурного бизнеса. Наконец, большинство стран ЕЭС (за исключением Германии) значительно ослабили жесткость антимонополистического законодательства, разрешив научно-техническую («предконкурентную») кооперацию между компаниями.

Особое значение в этой ситуации приобрели различные формы взаимодействия государства и частного бизнеса. Европейские страны дают многообразные примеры такого сотрудничества: совместные государственно-частные институты и лаборатории, коопeração ученых, разработка совместных программ и проектов, обмен информационными потоками и т.п.

В 80-х годах в поисках рычагов ускорения процесса технологических нововведений, являющихся условием осуществления структурной перестройки национальных экономик и роста их конкурентоспособности, правительства ведущих европейских стран предприняли меры по усилению внедрения в промышленность результатов НИОКР государственных исследовательских организаций.

Одной из главных особенностей западноевропейской научно-технической политики в 80-е годы стало государственное регулирование крупномасштабных программ на международном (преимущественно межевропейском) уровне. Совет ЕЭС стал играть все более заметную роль в координации научно-технического развития стран Сообщества, особенно в новейших отраслях.

Мировая практика показывает, что наука вообще, и тем более аграрная, не может нормально и результативно функционировать без стабильно увеличивающегося финансирования. Прогресс развития любого государства, любой нации может быть обеспечен только систематическим ростом вложений в науку.

Одним из важных направлений, способствующих эффективности инновационного процесса, является информатизация. Во всех развитых странах действует сеть консультационных и инжиниринговых фирм, действующих

как на коммерческих условиях, так и за счет государственного финансирования. Создание консультационной службы, финансируемой за счет госбюджета, - одна из форм государственной поддержки сельских товаропроизводителей.

Консультационная служба США функционирует в составе Министерства сельского хозяйства. Региональная консультационная служба существует при университетах, где сосредоточена исследовательская и учебная (образовательная) деятельность. Финансирование исследовательских и консультационных программ производиться как из федерального бюджета, так и правительствами штатов.

В Англии консультационная служба государственная и частная. Государственная (правительственная) служба сельскохозяйственных консультаций и научных исследований объединяет Британский институт консультантов по сельскому хозяйству, Королевский институт привилегированных экспертов, другие научные учреждения. Частную консультативную службу составляют многообразные консультационные фирмы - от крупных многофункциональных фирм до мелких узкоспециализированных.

Датская консультативная служба состоит из двух уровней: общенационального и местного. Общенациональный уровень представлен консультационным центром сельского хозяйства, который самостоятельно проводит опыты и научные исследования, сообщает частным центрам о новых научных разработках. Местный уровень – это сеть фермерских центров, работающих в контакте с крестьянскими ассоциациями мелкоземельных крестьян.

Организаторами государственной консультационной службы в Германии выступают крестьянские земельные союзы, они действуют либо через Министерство сельского хозяйства с подчиненными ему структурами, либо через другие учреждения. Наряду с государственной службой функционируют частная консультационная служба, при этом государство субсидирует до 50% услуг частных консультантов.

Идентичные службы функционируют в Австрии, Венгрии, Китае, Франции, Швеции и других странах.

Общим для всех служб является то, что с момента создания все они находились на содержании государства и осуществляли услуги бесплатно. В среднем по всем странам доля

государственной поддержки составляет около 40%.

Интересен пример организации сельскохозяйственного консультирования в Польше. В результате соглашения между правительством Польши и Комиссией Европейского Сообщества создан Фонд Программ помощи сельскому хозяйству в рамках программ помощи для стран Центральной и Восточной Европы. Эта программа предусматривает в основном консультации, обучение, научные исследования и организационную работу. Центр тяжести информационной консультационной службы переносится с технологического на организационно экономическое и социальное консультирование.

В большинстве экономически развитых стран, но особенно США, в последние десятилетия характеризуются активным развитием особого вида предпринимательства, специализирующегося на научно-инновационной деятельности условия для реализации потребности в предпринимательской деятельности ученых, инженеров, изобретателей в производстве, освоении, коммерциализации новых научно-технических идей сформировались, прежде всего, в сфере мелкого бизнеса, который стал главным носителем «инновационного предпринимательства».

Многочисленные мелкие инновационные предприятия стали своеобразным дополнением к традиционным научно-исследовательским и конструкторским комплексом промышленных корпораций, университетов,

бесприбыльным организациям, государственным лабораториям, различным целевым (временным структурам). Существенно проигравая подобным организациям по ресурсным обеспечению мелкие фирмы в научной инновационной сфере выигрывают возможности максимального раскрепощения творческого потенциала и инициативы научно-технических работников. Небольшое по размеру научно-техническое предприятие дает возможность не только удовлетворять экономические интересы его работников, но и связывает их труд с конечными результатами.

Зарубежный опыт показывает, что формирование вокруг крупных учебных центров сети инновационно - предпринимательских структур (научных и технологических парков, бизнес - инкубаторов, инновационных центров) способствуют включению их научно-технических разработок ученых и преподавателей.

Таким образом, обобщение зарубежного опыта развития инновационных процессов показывает, что государственная научно-техническая политика развитых стран предполагает две важные цели: сохранение и преобразование региональной науки в интересах конкретных регионов и первоочередного развития прикладных исследований. Главным в государственной политике этих стран является реализация комплекса законодательных и организационных мер, направленных на создание и поддержание в стране «инновационного климата».

## ЛИТЕРАТУРА

1. Заварухин В. Управление научно-техническим развитием в США// Проблемы теории и практики управления, 2000 № 5. - С. 58-66.
2. Евсеева Л. А., Сергеев А. Ф. Стратегия инновационной деятельности за рубежом // Инновации, 2002, № 4. - С.59-61.

## АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ ӨНДІРІСІНДЕ КӘСПІКЕРЛІКТІ ЖЕТИЛДІРУ

**Көпешев А. Ш.,**  
экономика гылымдарының кандидаты  
*Қ.А.Ясауи атындағы халықаралық*  
*Қазақ-Түрік Университеті*

Экономиканың қазіргі даму жағдайында мемлекеттің құзырындағы реттеуші функцияның бірі-кәспікерлікті дамыту. Бұл

жөнінде мемлекет Президенті өзінің 2006 жылғы наурыз айының бірінші жүлдізында, «Қазақстан ең дамуындағы жаңа серпіліс жасау қарсаңында» деген Қазақстан Халқына Жолдауында: «Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша экономикасы дамыған елу елдің қатарына кіру стратегиясына өтуге бағытталған жұмыстық күшету қажет», - деген пікірді айтты.

Осы стратегиялық тапсырманы орындау үшін Оңтүстік Қазақстан облысының

агроқұрылымдарында кәсіпкерлікті дамыту қазіргі қоғамның даму кезеңдеріндегі, әсіреке Қазақстанның дүниежүзілік сауда үйіміне (ДСҰ) ету қарсаңында экономиканы дамытудағы басты мәселелердің біріне айналуда. Өйткені, кәсіпкерлікті дамыту мемлекеттің «2030» стратегиялық экономикалық әлеуметтік мәселелерін шешуге және дүниежүзілік бәсекеге қабілетті, экономикасы дамыған елу елдің қатарына кіруге жол аштын бағыт болып отыр.

Кәсіпкерлік (бизнес) – ежелден келе жатқан адамдардың іскерлік белсенделілігі, қабілеттілігі.

Дүниежүзінде кәсіпкерліктің дамуы ортағасырдан басталған. Оның ең алдымен, саудағерлер мен ауқатты азаматтардың, қолөнерші қызметкерлердің қолдана бастағанын көрсетеді. Осы заманың XVI-ғасырдың орта шенінде қоғамның кейір мүшелерінде акционерлік капиталдар пайда бола бастады. Соның арқасында акционерлік қоғамдар құрылды. Мысалы 1554 жылы Англия мемлекетінде, 1660 жылы Ост-Индияда сауда компаниялары, XVII-ғасырдың аяғында акционерлік банктар ашылып, кәсіпкерлікті дамытуға олар мүмкіндік жасай бастады.

Белгілі американдық ғалым-экономист Роберт Хизрач кәсіпкерліктің мәнін бұлай анықтайды: - «Кәсіпкерлік бұл құны бар, қандай да бір жаңа нәрсені құру үрдісі, ал кәсіпкер- бұл осыған бар уақыты мен құнын жұмысайтын, өзінің мойынына барлық қаржылық, психологиялық және әлеуметтік тәуекелділікті алатын және сыйлықта ақша жеткізгенше қанағаттана алатын адам».

Ал, экономист-ғалым И.Шумпетер адамның кәсіпкерлік қызметінің ерекшелігін мынадай әдістермен атап көрсетеді:

- кеңшілікпен билікті сезіну;
- жеңіске жетемін деген сезім;
- шығармашылық қуаныш.

Сонымен, кәсіпкерліктің негізгі сипаттамалары – кәсіпкерлік өзі құратын немесе қызмет істейтін кәсіпорынға өзінің меншікті құралдары, қаржылары мен уақытын жұмысайды, ол жаңалық енгізуі өндірісін кеңейтуші және пайда табуды әр уақытта көздеуші. Кәсіпкер сонымен бірге жұмысты үйімдастыруши, қабілетті, тиімді идеяны жүргізуі түлға, сұраныс пен ұсыныс арасындағы байланысты қалыптастыруши, реттеуші.

Кәсіпкерлікті нарықтық қатынастағы экономика жағдайының еңбек нарығы, бизнес экономикасы деп те түсінуге болады. Кәсіпкерлікті дамыту- нарық қатынас экономикасын, еңбек нарығын, бизнесі дамыту, жетілдіру түсінігін де дәлелдейді.

Қазіргі кезде, Қазақстан Республикасы қоғамның дамуын меншікке негізделген экономиканың тартымды қолдануын талап етіп отыр. Міне, осы жағдайды ескере отырып, Оңтүстік Қазақстан облысында кәсіпкерліктің дамуы жағдайын аудандар бойынша талдау жасайтын болсақ, мынадай салыстырмалы көрсеткіштерді байқауға болады.

Облыстағы статистикалық тіркелген мәліметтерге қарағанда, облыс бойынша 2006 жылдың бірінші қантарында кәсіпкерлікпен айналысатын 14,3 мың кәсіпорын тіркелген. Бұл 2005 жылмен салыстырғанда 7,8 пайызға артқан, оның ішінде тіркелген кәсіпорынның 72,6 пайызы өнім өндірген және қызмет көрсеткен. Барлық кәсіпорындардың 4,6 мыңнан астамы белсененді жұмыс істейтін кәсіпорындар қатарына жатады. Оның ішінде 25,6 пайызы ауылшаруашылық өнімін өндірумен айналысады.

Бұл саладағы кәсіпкерліктің дамуы шаруа (фермер) қожалықтарының жайлап өркендеуімен сипатталады. 2006 жылдың басында облыс ауылшаруашылығында 70,2 мың шаруа (фермер) қожалықтары тіркелген. Оның 88,7 пайызы белсененді шаруашылықтар қатарына жатады. Осылардың 21,1 мыңы немесе 22,8 пайызы Мақтаарал, 8,5 мыңы немесе 12,0 пайызы Сарыагаш, 7,4 мыңы немесе 10,4 пайызы Туркістан аудандарының үлесінде (Кесте 1).

2006 жылдың басында белсененді шаруа (фермер) қожалықтарында 157,0 мыңнан аса жұмысшы қызметкерлер жұмыс істеді. Оның 71,2 мыңы немесе 43,3 пайызы Мақтаарал ауданының шаруашылықтарын қамтыды.

2006 жылы Оңтүстік Қазақстан облысында ауылшаруашылығының жалпы ішкі өнімі республикада, ағымдағы орташа бағамен есептегенде 100,9 млрд. теңгеге құрады.

Бұл көрсеткіш 2005 жылмен салыстырғанда 6,0 пайызға көтерілген. Оның ішінде есімдік шаруашылығының үлесі - 58,9 млрд. теңге немесе 58,3 пайыз, мал шаруашылығының үлесі 42,1 млрд.теңге немесе 41,7 пайыз. 2006 жылғы облыс көлеміндегі есімдік шаруашылығындағы жалпы ішкі өнімнің негізгі көлемі мақта шаруашылығының үлесінде - 33,1 пайыз, дәнді дақылдар - 11,7 пайыз, картоп, көкөніс, бақша дақылдары 33,0 па-

Оңтүстік Қазақстан облысының маңта шаруашылығындагы аудандарда кәсіпкерлікпен айналысадын шаруа (фермер) қожалықтарының көрсеткіштері (2006 жылғы 1.01. мәліметі)

Аудандар	Занды тіркелгені	Оның ішінде өнім өндіргендегері	
		саны	занды тіркелгені % есебімен
1. Арыс	907	408	53,0
2. Мактатарап	2851	2750	96,5
3. Ордабасы	2320	2090	93,5
4. Оттар	1071	657	61,3
5. Сарыагаш	2632	2624	99,7
6. Түркістан	2028	1588	78,3
7. Шардара	796	739	92,8
Облыс бойынша:	12605	10850	86,2

Негіз: Облыстың статистикалық агенттің мәліметтері бойынша автордың өндедеуі бойынша есептеген.

йыз т.б. Ал, мал шаруашылығында ет өндіру - 54,7 пайызға, сүт өнімдері - 34,5, жұмыртқа өнімдерін өндіру - 4,84 пайызды құрады.

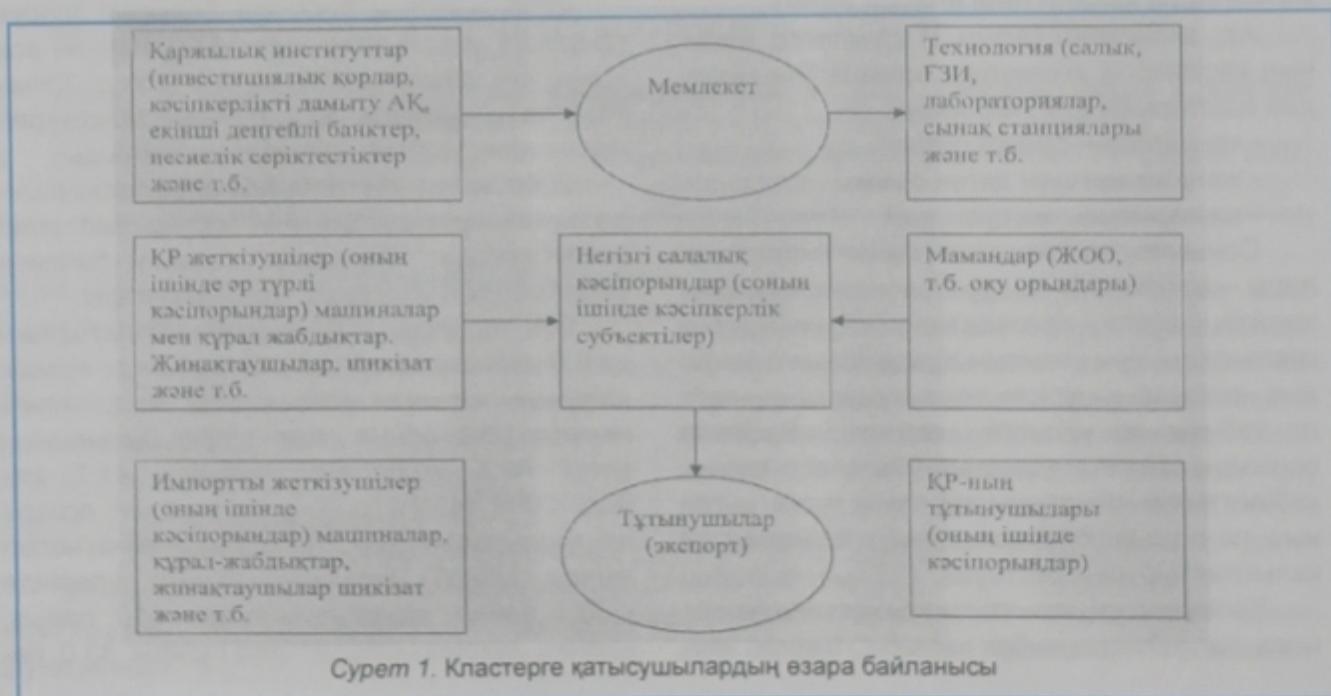
Аудандардың үлес салмағын талдайтын болсақ, жалпы ішкі өнімнің 17,1 млрд. теңгені немесе 18 пайызды Мақтаарал; 14,2 млрд. теңгені немесе 15,8 пайызды Сарыагаш; 9,3 млрд. теңгені немесе 10,3 пайызды Сайрам аудандарының кәсіпкерлері құрайды.

Жалпы ішкі ауылшаруашылық өнімін өндіруде облыс республика өнімінің 12 пайыздан астамын өндіреді.

Кәсіпкерлік қызметтің дамуы қосымша жұмыс орындарының ашылуына да мүмкіндік туғызуда. Бұл əсіреке, Оңтүстік Қазақстан облысында тиімді. Мұндағы нақты жағдайға

талдау жасайтын болсақ, аудандар бойынша Мақтаарал және Сарыагаш аудандарының үлестерінің жоғары екендігі көрінуде. Мысалы, 2006 жылы кәсіпкерлікпен Мақтаарал ауданында 75,2 мыңдан аса жұмысшы – қызметкерлер жұмыспен қамтамасыз етілді. Бул 2005 жылмен салыстырғанда 1,4 пайызға артқан. Арыс ауданын да бұл көрсеткіш -8,1 пайызға, Түркістан ауданында -9,6 пайызға, Сарыагаш ауданында -1,5 пайызға жоғарылаған.

Аймақтың экономикалық дамуы, кәсіпкерлердің тиімді жұмыс істеуіне байланысты. Ол жұмыстардың бірі кластерлік өдісті өндіріске енгізу болып отыр. Оны мына суреттөн көруге болады (Сурет -1).



Қазақстан Республикасында экономиканы дамытудың кластерлік ядросы текстилдік мемлекет болуы тиіс. Әйткені олар өнімнің ең соңғы этапын өндіріп, оны экспортқа дайындауды, бәсекелік қабілеттілігіне жауап береді. Сондықтан да, көптеген аймақтағы, әсіресе Оңтүстік аймақтағы маңта-текстилдік кластердің құрылуы, маңта өнімдерінің 70 пайзын өндейтін болса, жоба бойынша бұл

қосымша өнірге 18 мың жұмыс орнын ашуға мүмкіндік беретінін экономист - ғалымдар дәлелдеп отыр.

Келешекте өндірістің индустриялды-инновациялық технологияға бейімделуі көсіпкерлікті дамытуға мүмкіндік береді. Мұның барлығы облыс қолемінде көсіпкерлікті дамытудың жағдайында болып жатқан жетістіктердің бір жолы деп айтуда болады.

## ӘДЕБИЕТТЕР

1. Назарбаев Н.Ә. «2006 жылғы Қазақстан Халқына Жолдауы».
2. Орешайн В.П. «Государственное регулирование Национальной экономики». Учебное пособие. М. Пе-ристь, 1999 г.
3. Сидорович А.В. Экономическая теория. Учебное пособие; М. ДИС, 1997 г.
4. «Казахстан -2030».
5. Социально-экономическое положение ЮКО (оперативные данные) 2005 г.

## ВЛИЯНИЕ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ТЕЛЕ- КОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ

**Джакишева У.К.,**  
ст. преподаватель  
КазНПУ им. Абая

С принятием нового Закона «О связи» в 2004 году (далее – Закон) начался очередной этап развития отрасли телекоммуникаций, направленный на полную либерализацию телекоммуникационного рынка с созданием условий для формирования открытой и прозрачной конкурентной среды.

В настоящее время в Казахстане создана нормативная правовая база отрасли, обеспечивающая ее функционирование в новых условиях, а также реализован ряд первоочередных системных мероприятий, определивших развитие отрасли телекоммуникаций в период подготовительного этапа и частичной либерализации телекоммуникационного рынка республики.

Текущий процесс либерализации, как переходный период в развитии отрасли, сопровождается постоянным поиском оптимальных решений по совершенствованию организационно-правовой структуры управления отраслью, правил взаимодействия субъектов рынка между собой и государством,

технико-технологического развития телекоммуникационной инфраструктуры.

В связи с этим в предстоящем периоде предусматривается полностью завершить либерализацию отрасли телекоммуникаций и обеспечить ее подготовку к динамичному развитию в условиях открытого мирового конкурентного рынка. При этом отрасль телекоммуникаций должна решать отдельные социально-экономические задачи развития республики.

Основной вопрос применительно к современному состоянию рынка телекоммуникационных услуг в Казахстане состоит в том, каковы результаты продолжавшейся несколько лет либерализации отрасли. То, что они есть, бесспорно. Так, например, если в 2005 году удельный вес пользователей Интернета составлял в Казахстане 2,7 на сто жителей, то в 2007-м он достиг 11 на сто жителей (1,8 млн. человек, или 11,6% всего населения). Число абонентов фиксированной телефонной связи составило порядка 3,1 млн. (около 20 номеров на сто жителей), абонентов сотовой связи – более 12,3 млн., или 78 «трубок» на сто жителей). Вообще количественный рост на данном рынке сильно опережает прогнозные показатели, на которые ориентировалось правительство, и этому можно только радоваться. Другое дело – качественная сторона этого процесса.

Начиная с 2005 года, когда процесс либерализации получил формат специальной го-

сударственной программы развития отрасли телекоммуникаций, высказывались мнения о том, что монополизм АО «Казахтелеком» мешает конкурентному развитию рынка. Со временем ситуация получилась такой, что цены активно снижал только АО «Казахтелеком». Фактически он теперь оказался не тормозом, а стимулом бурного количественного роста рынка. Сегодня можно признать, что эту свою роль АО «Казахтелеком» в целом выполнил. Доступ в Интернет через сети национального оператора в 2007 году подешевел на 23%, цены на междугородную фиксированную связь с 2006 г. снизились на 14%. Сотовая связь через принадлежащий нацоператору бренд NEO также на глазах становилась удивительно дешевой.

Однако с точки зрения уровня развития рынка показательно, что демпинговая ценовая стратегия не помогла тому же NEO обеспечить запланированный на конец 2007 г. прирост абонентской базы до 700 тыс. человек: по состоянию на январь 2007 г. у компании было лишь чуть более 200 тысяч клиентов. В этой связи можно сказать, что хотя либерализация и дает рынку мощный количественный толчок, вопрос состоит не только в ценах. Для казахстанцев важны разнообразие услуг, зоны покрытия, скорость соединения, доступ к интересному контенту – в общем, все то, что относится к качественным показателям. А качественный уровень развития рынка телекоммуникационных услуг пока сильно отстает от технологических ожиданий XXI века.

Самые впечатляющие параметры роста в данном секторе показывают сотовые компании. По данным АИС РК, на их долю приходится основная часть пирога – 51,4% всего рынка связи и передачи данных, который в целом по итогам 2007 г. достиг в стране 314,4 млрд. тенге (порядка 2,7 млрд. долл. США). Для сравнения: фиксированная телефонная связь заняла только 24,9% рынка, передача данных и Интернет – 9,7%. Хотя в Казахстане четыре сотовые компании, реальный расклад сил можно охарактеризовать как «рынок двух операторов» – принадлежащий «GSM-Казахстан» (с брендами K`Cell, Activ) и «Кар-Тел» (Beeline), которые совокупно контролируют более 93% всего рынка. На двух старейших мобильных операторах сегодня фактически лежит основная ответственность за качество и стабильность мобильной связи и основная инвестиционная нагрузка, связан-

ная с расширением сети и предоставлением новых современных сервисов.

Правда, в последний год «альтернативные» операторы «Алтел» и «Мобайл Телеком Сервис», полностью принадлежащие «Казахтелекому», активно пытаются оживить рынок. Особенно это касается бренда NEO. Вначале его абонент мог звонить с мобильного по 24 тенге за минуту за пределы сети по Казахстану и по 32 тенге – в дальнее зарубежье. Недавно NEO ввел новый тарифный план: 0 тенге за минуту внутри сети и 15 тенге – на любой номер за ее пределы. Очевидно, что у дочерних компаний «Казахтелекома» мощный потенциал ценовой конкуренции. И это объяснимо, ведь они, в частности, имеют преимущество в прямом доступе к каналам связи материнской компании, в то время как у других (например, у Beeline) оплата трафика через эти каналы, например, при звонках абонентов за пределы сети, ложится в стоимость звонков. Низкие цены – безусловно, сильный козырь, но не только они определяют выбор. Слабые темпы роста Pathword и Dalacom, набравших на сегодня, по предварительным данным, всего порядка 600 тыс. абонентов, а также NEO, имевшего в мае 2008 г. около 250 тыс., во многом обусловлены недостаточной зоной покрытия. Для того чтобы здесь соперничать с лидерами, нужны очень большие инвестиции. Трудно сказать, готов ли тот же «Казахтелеком» вкладывать десятки миллионов долларов, чтобы его «дочки» догнали лидеров по покрытию.

«GSM-Казахстан» и «Кар-Тел» покрыли связью населенные пункты с населением свыше 50 тысяч человек и автомагистрали. Кроме того, их абоненты могут пользоваться автоматическим роумингом в десятках стран мира. Это, безусловно, дорогое стоит. Только «Кар-Тел» в 2007 году ввел 500 новых базовых станций, доведя их общее количество до 2300. А «GSM-Казахстан» за 2007 год удвоил число своих беспроводных сетей (БС), обеспечив покрытие 1159 городов и населенных пунктов Казахстана.

Затраты на такие проекты исчисляются сотнями миллионов долларов, между тем их возвратность напрямую зависит от плотности населения и от его доходов, которые в сельской местности невелики. Фактически в регионах здесь повторяется старая история с убыточной стационарной сельской связью. Если ведущие казахстанские сотовые операторы в прошлые годы смогли преодолеть

проблему окупаемости сетей за счет роста рынка (расширение абонентской базы позволило им возместить затраты на покрытие сельских регионов), то отставшим игрокам, таким как «Алтэл», вряд ли удастся быстро возвратить капитальные инвестиции аналогичного объема. К тому же, поскольку пирог в основном поделен, аутсайдерам пришлось бы, кроме построения сети, тратить еще значительные средства на завоевание лояльности абонентов, их «переманивание».

Пока области покрытия Pathword и NEO не сопоставимы с зонами охвата конкурентов. Область доступа NEO пока ограничена городской географией. «Алтэл» также покрыл CDMA-связью лишь крупные города, областные центры и некоторые зоны отдыха. Правда, есть перспектива, что его зона покрытия будет расширяться по мере реализации программы «Казахтелекома» по покрытию сельской местности стационарной связью на основе базовых станций WLL CDMA, но это пока вопрос будущего.

Сегодня сотовые операторы озабочены более насущными проблемами. Лидеры рынка с начала 2008 г. ждут распределения спектра частот для голосовой связи GSM (1800 мегагерц) и для услуг связи третьего поколения 3G (2 гигагерца). Нехватка частотного спектра давно сдерживает развитие мобильной связи, особенно это касается сопутствующих сервисов – передачи данных, мобильного Интернета и т. д. Так как ресурсы на них компании распределяют по остаточному принципу («после голоса»), качество таких услуг порой не выдерживает критики. Правда, здесь следует отдать должное компании «GSM-Казахстан», которая с помощью технологии EDGE смогла обеспечить абонентов устойчивым и достаточно и быстрым (порядка 130–150 килобит в секунду) доступом в Интернет.

В целом у неголосовых услуг мобильной связи в Казахстане большой потенциал роста: по данным некоторых аналитиков, к концу 2007 г. рынок дополнительных мобильных услуг в Казахстане занимал лишь 8,5% доходов отрасли сотовой связи. Для сравнения – в России и ЕС эти цифры достигли 13,5 и 18,5% соответственно. Однако развивать их операторы смогут, только когда правительство решит вопрос с частотами.

В целом развитие услуги сотовой связи в Казахстане гармоничным пока назвать нельзя. Беспроводная связь в целом, если не

брать локальные тарифы, остается одной из самых дорогих в СНГ. Ценовой дисбаланс по звонкам «в сети» и за ее пределы такой, что активным абонентам часто приходится использовать одновременно две, а то и по три сим-карты, и ходить, «обувшавшись» трубками. «Политика всех операторов направлена на максимальное поощрение абонентов, звонящих внутри сети, и прохладное отношение к потребителям, звонящим на номера конкурентов. Разница между внутрисетевыми и внешними тарифами такова, что человек, умеющий считать деньги, предпочтет купить себе вторую трубку и звонить с каждой только внутри сети».

Фиксированная связь в Казахстане также показывает впечатляющий темп развития. По сравнению с 2006 годом общий рост отрасли (с учетом услуг Интернета, передачи данных, традиционной и IP-телефонии) достиг порядка 35%. По данным АИС, численность абонентов фиксированной связи достигла 3 млн. 91 тыс. 766, телефонная плотность по республике составила 20 номеров на сто жителей. Уже к концу 2008 г. АИС планирует довести данный параметр до 23 на сто жителей.

Основным трендом на рынке фиксированной связи как раз и стал быстрый рост новых подключений. Если раньше АО «Казахтелеком» ограничивал подключения из-за недостатка мощности старых аналоговых АТС, то теперь, достигнув уровня цифровизации монтированной емкости 81,52% (когда 8 из 10 номеров обслуживают цифровые АТС), он может себе это позволить.

О темпах процесса говорит повсеместная смена нумерации: например, недавно сообщалось, что в Экибастузе введены шестизначные номера. И это тенденция очень многих относительно небольших городов. За 2007 год установки новых стационарных номеров выросли приблизительно на 30%, полностью телефонизирован 231 сельский округ. Но основой «телефонного бума» остаются крупные города. Лидером по установкам в прошлом году стал АО «Алматытеле́ком», который выполнил порядка 34 тыс. подключений. В конце 2007 г. компания обязалась «сделать Алматы зоной безотказных подключений»: существующая цифровая емкость и семизначная нумерация это позволяют.

Либерализация тарифов нацоператором привела к стремительному росту абонентской базы Интернета. В 2005 году плотность

пользователей составляла 2,7 на сто жителей, в 2006 – 4, а в 2007-м – уже 11 на сто жителей. Прослеживается прямая зависимость: после существенного снижения тарифов, особенно на широкополосный доступ, начался резкий рост пользователей. Причем характерно, что львиную долю прироста «широкополосников» (свыше 70%) дал АО «Казахтелеком». Свою роль, очевидно, сыграла рекламная стратегия: компания активно продвигает свой пакет Megaline. Так, только за первое полугодие 2007 г., когда был запущен Megaline, количество ADSL-абонентов «Казахтелекома» выросло более чем в четыре раза. Предварительные данные 2008 года говорят, что высокие темпы прироста сохраняются, и хотя лидируют пока абоненты Dial-up (их доля составляет примерно две трети), разрыв быстро сокращается. Любопытно, что общая численность пользователей сети Интернет перекрыла прежние прогнозы правительства: если ранее оно планировало иметь 10 интернет-пользователей на сто жителей в 2008 году, то на май, по данным АИС, было уже 11,6. Теперь к концу 2008 г., в рамках Программы развития казахстанского сегмента сети Интернет, планируется иметь уже 15 пользователей Сети на сто жителей.

Немаловажным является то, что операторам уже легче стимулировать прирост абонентской базы путем как масштабных снижений цен, так и повышения качества, скорости соединений. В этом плане одним из важнейших итогов 2007 г. провайдеры считают создание Национального центра обмена интернет-трафиком, который позволит им использовать свои ресурсы рациональнее: поскольку сети разных операторов через Центр стыкуются напрямую, это позволит оптимизировать трафик, сократить время передачи сетевых пакетов. Поэтому ведущие провайдеры сходятся в том, что бурный рост Казнета будет таким же, как в свое время с абонентами мобильной связи. И что для 2010 года объем в 5 млн. пользователей, который прогнозирует правительство, не будет пределом.

Однако количественный рост казахстанского Интернета нельзя считать универсальным показателем. Стимулируя провайдеров и разворачивая собственные программы, государство сейчас стремится популяризовать компьютерную грамотность, однако успеш-

ность некоторых таких программ вызывает сомнения.

В начале 2008 г. корпоративный фонд «Информационная инициатива» опубликовал итоги своего мониторинга реализации госпрограммы «Снижение информационного неравенства на 2007–2009 годы». Цель программы, на которую бюджет выделил более 15 млрд. тенге, – достигнуть 20% уровня компьютерной и интернет-грамотности населения. Итоги 2007 года показали, что компьютерной грамотности было обучено только 200 тыс. человек – менее 10% от запланированного госпрограммой количества. Такими темпами сложно будет обучить еще как минимум 2,2 млн. граждан нашей страны».

Между тем обзор, проведенный фондом, показал, что 80% опрошенных граждан вообще не знают о программе снижения информационного неравенства ничего, а другие 20% если и слышали о ней, но плохо представляют ее цели и задачи. Можно сделать вывод, что курсы компьютерной грамотности, на которые ожидался высокий спрос, в регионах часто не вызывает интереса, хотя деньги на них государство выделяет.

Важным условием развития рынка телекоммуникаций является обеспечение интересов безопасности государства и общества. Существует необходимость выполнения ряда мероприятий по развитию средств выявления и пресечения преступной и антиобщественной деятельности с использованием сетей телекоммуникаций.

В этой связи назрела необходимость в разработке новой Программы, которая будет способствовать дальнейшему развитию отрасли телекоммуникаций, созданию конкуренции, привлечению инвестиций, что позволит стране войти в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира к 2012 году.

Таким образом, в рамках процесса либерализации телекоммуникационного рынка Республики, который проводится большинством стран СНГ и осуществлен в развитых странах, с созданием организационно-правовых условий происходит оптимизация структуры рынка, решаются вопросы по снижению диспропорций в потреблении услуг связи и проявляется реальная конкуренция как внутри, так и между сегментами рынка.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Данные Агентства по информатизации и связи (АИС) РК, 2008 г.
2. АИС РК Дурмагамбетов Е., 27 мая 2008 г.
3. Таланов А. Computer Club Magazine, 2008 г., с. 15.
4. [KITEL- 2008, с.9]. [Квартальный отчет АО «Казахсталеком» июль 2007, с.15].
5. Научно-информационный журнал «Экономика и статистика» 2008 г.
6. Статистический справочник «Услуги в РК». 2008 г.

## ДАҒДАРЫС ӨТКІНШІ – ХАЛЫҚТАҢ ТҮРМЫС ЖАҒДАЙЫ МӘҢГІЛІК

**Садыков Е.Т.,**  
экономика ғылымдарының докторы  
Абай атындағы ҚазҰПУ

Әлемдік дағдарыс болса да, болмаса да халықтаң түрмис жағдайы «Нұротан» партиясы үшін басты мақсат екені, он жылдық ұстанымының күре тамыры екендігі іci нәтижесімен дәлелденгені ақықат. Десек те, әлемдік дағдарыстың ызғары қатты, оны әлемдік экономиканың тынысынан сезуге болады. Мысалы, халықаралық еңбек бюросының өкілдері 2009 жылдың соңына қарай әлемдік қаржылық дағдарыстың кесірінен жұмыссыз қалғандардың саны 210 миллионға жететінін айтады. Тәуілкік күнкөріс деңгейі 1 долларға тең болатын сіңірі шыққан кедейлер саны — 40 млн., ал 2 долларға тең келетіндер 100 миллионнан асады. Мұндай болжамды Бюро сарапшылары Халықаралық қаржы қоры, Біріккен Ұлттар Ұйымы мен халықаралық қауымдастықтың үкіметтері тарапынан дайындалған баяндамалар негізінде жасаған көрінеді. Қаржылық дағдарыстың салқынын өсіреле, құрылыш, автокөлік саласы, туризм, қаржы, қызмет көрсету мен жылжымайтын мүлік нарығы айтарлықтай зиян шекпек. Жұмыссыздыққа қатысты жасалған баяндамалар мен мәлімдемелердің түгелге жуығы көңілді алаңдататын мәліметтерге толы. Мәселен, қазіргі кезде экономикалық алпауыт — АҚШ-та соңғы 15 жылда болмаған жай орын алған: Құрама Штаттардағы жұмыссыздық деңгейі 7 пайызға жеткен. Халықаралық қаржы қоры Еуропалық аймақтағы жұмыссыздық 8,3 пайызға дейін өсетінін көлденен тартады. Осыдан үш ай бұрын 30 мемлекеттен тұратын Экономикалық серіктестік пен даму ұйымы -2010 жылы ұйымға мүше елдердегі жұмыссыз қалғандар саны 8 млн. адамға өсіп, жалпы

көрсеткіш 42 млн.-ға жететінін мәлімдеген болатын. Осыдан бір айдан астам бұрын 2008 жылды қорытындылаған Еуропалық Комиссия 2009-2010 жылдары ұйымғам мүше 27 мемлекетте жұмыссыздық деңгейі — 0,5 млн. еуропалық аймақтағы көрсеткіш 0,25 млн.-ға өсетінін айтады. Сондықтан сандық көрсеткіштің одан әрі ушықпауы үшін, алдын алу шараларын, яғни, экономикалық көрсеткіштерді жақсарту, өндіріс деңгейін өсіру, жалақыны кебейту, жаңа жұмыс орындарын ашу, әртүрлі кәсіпорындардағы қызметкерлерді қысқарту мәселелерін тоқтату секілді жан-жақты, терең әрі жүйелі түрде саясат жүргізу шаралары әр елде өз шамашарқынына қарай әртүрлі жүзеге асуга. Осы орайда Тұңғыш Президенттің өткен жылғы қазан айында министрлер кабинетінің облыс, Астана, Алматы өкімдері, үлттық компаниялар басшыларының қатысуымен өткен кеңейтілген отырысында экономика мен қаржы жүйесін тұрақтандыру бағдарламасын жүзеге асырудың басты сегіз басымдықтарының екінші бағыты халықтаң табысы мен жұмыспен қамтылуын өсіруге бағытталып, қалғаны соны орындау жолдарына арналуы болашақтың ауыр салмағын жеңілдетіп, тығырықтан шығар жол бар екеніне үміт отын жаққанын атамасқа болмайды. Ал, оның жаңажылдық құттықтауында елімізде 2009 жылы: «Жұмыссыздыққа қатысты ресми көрсеткіш 7,6 пайыздан 6,5 пайызға дейін: жұмыссыздық деңгейі одан ары төмендетіледі»-деген лебізі халықтаң болашаққа сенімін нығайтып Үкіметтің міндеттін нақтылады. Осы мәселеге байланысты Үкіметтің жуырда Премьер-Министр Кәрім Мәсімовтің төрағалық етуімен өткен селекторлық кеңесінде Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрі Бердібек Сапарбаев жұмыссыздық мәселесін шешуге байланысты атқарылатын шаралар туралы айтып, биыл үлттық қордан ауыл шаруашылығы, тұрғын үй құрылышы, шағын және орта бизнес пен инфрақұрылымды дамыту, қаржы секторын тұрақтандыру жөнінде қабылданған

бағдарламаны жүзеге асыру мақсатында бөлінген 1 трлн. 200 млрд. теңгені іске жарату арқылы ашылатынын айтты. Сонымен бірге, ол бірнеше министрліктер мен «Самұрық-Қазына» үлттық әл-ауқат қоры АҚ «ҚазАгро» холдингінің еңбек рыногын тұрақтандыру бойынша жасаған жобаларын іске асыру арқылы да 348 мыңдан астам жұмыс орны ашылатынын хабарлады. Мұндай ауқымды жұмыстар біле білсек, еліміз тәуелсіздігін жариялаган кезден бері бұрын-соңды жасалып көрген емес. Сондықтан Үкіметтің өзі бастама көтеріп, осындағы қаржы дағдарысы секілді қысылтаяң кезде жұмыссыздықпен күресіп, еліміздің әлеуметтік-тұрмыстық деңгейін жақсарту үшін қолға алған шараларын экономиканы тұрақтандырудың батыл қадамдардың бірі деуге болады. Қазіргі экономикалық дағдарыс кезінде Қазақстан секілді халқына жағдай жасап, жұмыс орындарын көтеп ашуға ұмтылып жатқан мемлекеттер сирек кездеседі. Қолда бар мәліметтерге қарағанда, елімізде жұмыспен қамтылғандар саны 7,8 млн. адам болса, соның ішінде 5,2 млн. адам жалдамалы қызыметкерлер, ал 2,6 млн. адам өзін – өзі жұмыспен қамта-масыз еткендер болып отыр. Рес, өткен жылы әлемдік дағдарысқа байланысты елімізде жұмыспен қамту деңгейі төмендеген болатын. Бірақ, ол негізінен жалдамалы қызыметкерлерге, яғни, сауда орындары мен басқа да кәсіпкерлік салаларында жұмыс істегендеге ғана әсерін тигізген. Сейтіп, олардың саны 50,5 мың адамға кеміді. Осыған орай жұмыстан қысқарғандар саны көбейіп, статистика агенттігінің деректері бойынша, ол жыл басында өткен жылдың үшінші тоқсанымен салыстырғанда, 18,7 мың адамға немесе 3,5 пайызға өскен. Міне, осындағы жағдайда елімізде еңбек рыногын тұрақтандыру жөнінде қажетті шаралар қабылдау талап етілді. Бұл Мемлекет басшысының тапсырмасына сәйкес, халықтың әлеуметтік жағдайын жақсартуға, азаматтарды жұмыспен қамтуға және жұмыссыздықпен күресуге байланысты қабылданған экономиканы тұрақтандыру жөнінде іс-шаралар жоспары, қаржы дағдарысына қарсы бағдарламалар мен басқа да құжаттардың негізінде атқарыла бастады.

Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі жергілікті халықты жұмыспен қамтамасыз етіп, тұрғындар арасында жұмыссыздықты азайту үшін, шетелден әкелінетін жұмыс күшін екі есеге қысқарту,

олардың арасындағы төртінші дәрежелі деңген жұмысшыларды елге кіргізуге мораторий жариялау керектігі жөнінде ұсыныс білдірді. Сол сияқты министрлік халықты жұмыспен қамту үшін жергілікті атқарушы органдармен қызыметкерлердің еңбек құқықтарын қамтамасыз ету жөнінде меморандум жасауды көздеуде. Қазіргі күні елімізде мұндай 1002 меморандум жасалыпты. Соның нәтижесінде, республика бойынша мыңға тарта кәсіпорын жұмысшылардың орнын сақтап отыр. Мысалы, Солтүстік Қазақстан облысында жасалған келісімдерге сәйкес, 260 кәсіпорынның 252-сі жұмыс орнын сақтай алса, Қарағанды облысында меморандумға қол қойған 194 кәсіпорынның 190 жұмысшылардың қысқартпай, орындарын сақтаған. Сонымен бірге, Павлодар облысындағы 153 кәсіпорынның 151-і, Ақмола облысындағы 82 компанияның 78-і, Ақтөбе облысындағы 72 кәсіпорынның 70-і, Атырау облысындағы 44 компанияның 43-і, Қостанай облысындағы 35 кәсіпорын түгелдей жұмыс орындарын сақтай алған. Сонымен бірге, меморандум жасаспаған кәсіпорындар да аз емес. Мысалы, Оңтүстік Қазақстанда 1374 кәсіпорын болса, соның 5-і ғана меморандумға қол қойған. Сол сияқты Алматы қаласындағы 1677 компанияның 35-і ғана билік органдарымен тиісті келісімге келген болса, Астана қаласындағы 823 кәсіпорынның екеуі ғана меморандумға қол қойған. Осындағы жағдайдың кесірінен билік органдары кәсіпорындар жұмысшыларының орнын сақтап қаларына толық кепілдік бере алмай отыр. Кейбір кәсіпорындар жергілікті билік органдарымен меморандум жасамай отыруының басты себебін өндіріс орындарында шығарылатын өнімнің азайып, түсетін тағыс төмендеп жатса, жұмысшыларды еріксіз қысқартуға мәжбүр болатынымен байланыстыруды. Сондықтан Бердібек Сапарбаевтың айтуынша, министрлік облыс әкімдіктеріне осындағы оқиғалар қалыптасқан жағдайда, жұмыстан қысқарған адамды қоғамдық еңбекке тартып, әлеуметтік жұмыс орындарын үйімдастыру жөнінде ұсыныс білдіріп отыр. Осыған байланысты министрлік қазіргі күні әлеуметтік жұмыс орындарын ашу мәселесіне баса назар аударуда. Егер өнірлерде жоғарыдағы жағдай қалыптаса қалған күнде жұмыс орындарынан қысқарғандар мен жұмыссыздарды, кәсіби және қайта даярлаудан өткен 348 мың адамды жұмыс орындарына орналастыру көзделуде. Сонымен бірге,

124 мың адамды қоғамдық жұмысқа тартып, 10 мыңдан астам адамға әлеуметтік жұмыс орындарын ашып беру қарастырылуда. Бұл орайда Ауыл шаруашылығы, Көлік және коммуникациялар, Индустрія және сауда министрліктері, «Самұрық-Қазына» қоры, «ҚазАгро» холдингі мен «КЕГОК» АҚ-тың инновация-индустриялық жобалары аясында халықты жұмыспен қамту ойластырылып отыр. Қазір «Самұрық-Қазына» қоры осы мақсатта 4741 жоба әзірледі. Оған 13 939 адам тартылады деп күтілуде. Ал «ҚазАгро» АҚ-тың ауыл шаруашылығы саласында жасаған 21 жобасы бойынша 10 636 жұмыс орындарын ашу көзделуде. Сонымен бірге, Ауыл шаруашылығы министрлігі 120 800 адамды, Көлік және коммуникациялар министрлігі 9 130 адамды жұмысқа тартуды мақсат етсе, Индустрія және сауда министрлігі өзі жасаған 136 жобаға 22 209 адамға, «КЕГОК» АҚ 43 жобаға 100 жұмыс орындарын ашуды қарастыруда. Ал жергілікті әкімдіктер 824 жобаға 171 526 адамға жұмыс тауып беруді алға қойып отыр. Сөйтіп, аталған мекемелердің жасаған 5 785 жобасында барлығы 348 340 адам еңбекке тартылады деп болжанду.

Министрліктің жұмыссыздықпен қресте тағы бір қолға алған шарасы жұмыссыз

қалғандарға әлеуметтік көмек көрсету болып саналады. Министрлікте деректеріне қарағанда, бүгінде жұмыс орындарынан қысқаған азаматтар мен жұмыссыздарға әлеуметтік қолдау көрсету үшін жергілікті бюджетten 5,2 млрд. теңге бөлініп отыр. Бұл қаржы қоғамдық жұмыстарды үйімдастыруға, оған 94,2 мың адамды тартып, көсіби және қайта да-ярлау үшін 25,6 мың адамның шығынын өтеуге және 9,7 мың адамға әлеуметтік жұмыс орындарын ашып беруге жұмсалатын болады.

Жұмыссыздықты тежеу халықтың тұрмыс жағдайын нашарлатпаудың тағы бір бағыты Мәжілісте бизнес пен өндірісті дамытуға жаңа мүмкіндіктер аштын, жыл басынан бері қүшіне енген жаңа Салық және Бюджет кодекстері, «Бесекелестік туралы», қаржы жүйесінің тұрақтылығы туралы, «Ұлттық әл-ауқат қоры туралы» заң жобалары санаулы күндердің ішінде қаралып, қабылданған. Жалпы, соңы бес айдың ішінде Мәжіліске келіп түскен 86 заң жобасы мақұлданып, оның 54-іне Елбасы қол қойып, заң қатарына енгізген. Бұл құжаттар бизнес пен өндірісті шынайы дамыта алса, әлемдік кесапттан аман шығып қана қоймай, одан Президенттің айтқандай үлкен серпіліске негіз қалай шығуға да болады. Демек сыйбана кірісер жұмыс көп, еңбектің нәтижелілігіне іске сәт.

## ӘДИБИЕТТЕР

1. Әшімов Н. Дағдарысты жеңетін ішкі мүмкіндігіміз жеткілікті / әнг. F-F. Есемов // Нұр-Астана. – 2009. – 5 ақпан (№5). – 5 б.
2. Байдрахманов А. Үкіметтің дағдарысқа қарсы бағдарламасы қалыптасқан жағдайға толық жауап беруі керек // Алматы қашамы. – 2009. – 12 ақпан (№ 17). – 6 б.
3. Дағдарыс және жұмыссыздық // Түркістан. – 2009.- 15 қантар (№2). – 5 б.
4. Үмбетов С. Дағдарыс әсері бәсендептіледі // Президент және Халық. – 2009. – 13 ақпан (№6). – 3 б.

## ҚАЗАҚСТАННЫҢ ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ ЖҮЙЕСІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТАРУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ

**Доскеева Г.Ж.,**  
экономика гылымдарының кандидаты,  
доцент  
«Тұран» университеті

Қазақстан Республикасы егеменді мемлекет ретінде қалыптасу процесінде әлеуметтік –экономикалық реформалардың қын жолдары арқылы өзінің әлеуметтік саясатын жүргізіп

келеді. Экономикадағы болып жатқан көптеген процестердің арасындағы өзара байланыс әлеуметтік саланың тармақтарының дамуының қарқындылығы жалпы экономикалық өсіуді, экономиканың әртүрлі салаларының арасындағы тепе-тендікті, халықтың өмір сүру деңгейінің сапалық көрсеткіштерін, халықтың денсаулық, білім деңгейінің көрсеткіштерін алдын-ала анықтайтынын дәлелдейді. Мемлекеттің әлеуметтік саясатының аса маңызды бағыттарының бірі – халықтың денсаулығын сақтау саласы. Бүгінгі таңда халықтың денсаулық көрсеткіштері (орташа өмір сүру үзақтығы, ана және бала өлімі, ауыру деңгейі және т.б.) әртүрлі мемлекеттер арасында са-

лыстырылатын және әр елдің өркениеттілігінің деңгейін көрсететін факторлардың бірі болып саналады. Сондықтан денсаулық сақтау саласының проблемалары мемлекеттің әлеуметтік-саяси деңгейіндегі өзекті мәселелері деп қабылданып, күнделікті көніл бөлінетін шараларға айналуы тиіс.

Жалпы нарық жағдайында отандық денсаулық сақтау жүйесінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін сол жүйеде бәсекелік ортаны дамыту қажет. Соған орай, бұлғаңғы күні елімізде медициналық қызмет көрсетудің көп тармақты нысаны қалыптасқан. Денсаулық сақтаудың көп тармақтылығының негізгі принциптеріне сәйкес денсаулық сақтау саласының қызметінің экономикалық тиімділігін жоғарылату, медициналық қызметтер нарығын құру, көрсетілетін медициналық қызметтердің сапасын жоғарылату, халықтың қажеттіліктері мен мүмкіндіктеріне сай медициналық қызметтердің барлық түрлерін дамыту қажет. Көп тармақты медициналық қызмет көрсету жүйесінде мемлекеттік медициналық мекемелермен қатар жеке меншік емдеу мекемелері де жалпы халыққа медициналық қызмет көрсету шараларын жүзеге асырады. «Қазақстан Республикасының азаматтарының денсаулығын сақтау туралы» заңға сәйкес денсаулық сақтау жүйесінің мемлекеттік емес бөлігі халыққа медициналық қызмет көрсетуде мемлекеттік медицина мекемелерімен бірдей құқықтар мен міндеттерге ие және олар денсаулық сақтаудың мемлекеттік бағдарламаларын дамытуға қатыса алады. Ақылы медициналық қызмет көрсету біздің елімізде екі нысанда жүзеге асырылады: мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылатын емдеу мекемелерінің ақылы бөлімшелерінің көрсететін медициналық қызметтері және жеке меншік емдеу мекемелерінің көрсететін қызметтері.

Дамыған мемлекеттердің тәжірибесіне шолу жасайтын болсақ, мемлекеттік және жеке меншік денсаулық сақтау мекемелерінің қатынасы әр елде әрқалай. Мысалы, АҚШ-та мемлекеттік бағдарламалар жеке меншік сақтандыру компаниялары үшін тиімсіз болып табылатын медициналық қызметтерді ғана қамтиды. Жалпы амбулаториялық деңгейде де, аурұханалық деңгейде де ақылы қызметтердің үлесі басым. Ал Канадада көрісінше, ақылы қызметтер тек мемлекеттік сақтандыру жүйесі қамтымаған аудандарда ғана бар. Бұл елде жалпы медициналық қызметтердің 75%-ы мемлекет тараپынан

қаржыландырылады. Швецияда стационарлық медициналық көмек толығымен, ал амбулаториялық медициналық қызметтердің 80%-ы мемлекеттік сақтандыру жүйесінен қаржыландырылады. Ұлыбританияда мемлекеттің шығындарын азайту мақсатында ақылы медициналық қызметтер жүйесін дамыту қолға алынған. Алайда мұндағы бағдарламалар бойынша халықтың белгілі бір топтарына жеңілдіктер жүйесі қабылданған. Сондықтан ақылы медициналық қызметтердің болуы батыс мемлекеттерінде айтартылған қоғамдық серпілісті тудырмайды.

Денсаулық сақтау жүйесінің дамуының əлемдік тәжірибесі көрсеткендей, көптеген елдерде көп тармақты денсаулық сақтау саласы жұмыс істейді еken. Мемлекет емдеу-профилактикалық көмектің негізгі бөлігін қаржыландыратын болса, қалған бөлігін жеке тұлғалар өз қаражаттарының есебінен төлейді. Тіпті денсаулық сақтаудың қоғамдық жүйесі дамыған мемлекеттердің өзінде (Швеция, Дания т.б) коммерциялық медициналық мекемелерді дамыту, қоғамдық денсаулық сақтау мекемелерінің өзінде қосымша ақылы қызмет көрсету қолға алынған. Бұл елдерде денсаулық сақтауға жұмсалатын жалпы шығындардың 20-25 %-ы халықтың жеке қаражаттарының есебінен жабылады. Әсіресе стоматологиялық көмек, аурұханадан кейінгі күтім, рецептер бойынша дәрі-дәрмек алу, жанұялық дәрігерден қызметтері, жүктілік кезіндегі дәрігерлік байқау сияқты қызметтер ақылы түрде жүзеге асырылады.

Енді Қазақстанның денсаулық сақтау жүйесінің даму кезеңдеріне келетін болсақ, Одақ кезінде жұмыс істеген жалпыхалықтық ақысыз медициналық қызмет көрсету принципіне қаржылық мүмкіндігі сай келмен мемлекеттің 90-шы жылдардың ортасында міндетті медициналық сақтандыру жүйесін қабылдады. Соған орай 90-шы жылдардың басында басталған денсаулық сақтау саласын реформалаудың басты бағыты – ол медициналық қызмет көрсетуді қаржыландырудың мемлекеттік нысанынан көп тармақты денсаулық сақтау жүйесіне көшу болды. Медицинаны сақтандырудың қазақстанның моделінің басты мақсаты – міндетті медициналық сақтандыру бағдарламасын жүзеге асыру үшін сақтандырушымен, яғни міндетті медициналық сақтандыру қорымен келісім шарт жасау үшін емдеу мекемелерінің арасында бәсекелестікті дамыту болды. Сол

мақсатпен 1995 жылдың аяғында денсаулық сақтау жүйесін қаржыландыру үшін міндепті медициналық сақтандыру қоры құрылды. Елімізде 1996-1998 жылдары міндепті медициналық сақтандыруды қамтамасыз еткен мемлекеттік қор негізінен көсіпорындардың (жұмыс берушілердің) жарналары мен жергілікті бюджеттердің қаражаттарының есебінен құралды. Екі жылдан аса жұмыс істеген міндепті медициналық сақтандырудың принципіне сәйкес Қазақстанның барлық халқы медициналық көмектің белгіленген мөлшерімен қамтамасыз етілді. Міндепті медициналық сақтандыру жүйесінің ерекшеліктері ретінде төмендегілерді атауға болады:

- сақтандыру қорының құрылуының және пайдаланылуының мақсаттылығы, яғни міндепті медициналық сақтандыру қоры денсаулық сақтау саласын тұрақты ақша қаражаттарымен қамтамасыз етіп тұрды;

- қордың ақша қаражаттарының орталықсыздандырылуы, яғни сақтандыру қорлары белгілі бір аудандарда тұратын, нақты сақтандыру бағдарламаларымен қамтылған тұлғаларға бағытталған болды;

- көсіпорындардың әкімшіліктерінің өз жұмыскерлерінің денсаулығын сақтауға қызығушылығының оянуы және жеке адамдардың өз денсаулығын сақтауға жауапкершілігінің артуы.

Міндепті медициналық сақтандыру жүйесінде медициналық қызметті емдеу мекемелері мен медициналық қызмет көрсетуге лицензиясы және міндепті медициналық сақтандыру қорымен келісім шарты бар жеке тұлғалар көрсетті. Міндепті медициналық сақтандыру жүйесінде ең алғаш рет мемлекеттік емес денсаулық сақтау мекемелері халықта медициналық қызмет көрсетудің үлттық жүйесінің бір бөлігі ретінде қаралды. Сақтандыру қорының құрылымына сәйкес қор сақтандыру бағдарламасымен қамтылған заңды тұлғаларды тіркеуге алып, әрбір сақтандырылған тұлғаға медициналық көмек алуға құқық беретін сақтандыру сертификатын таратты. Сонымен, Қазақстанда құрылған орталықтандырылған міндепті медициналық сақтандыру төмендегілерді қамтамасыз етті:

- қоғамдық ауызбіршілік;
- міндепті медициналық сақтандыру жүйесіндегі барлық азаматтардың әлеуметтік тенденция;
- міндепті медициналық сақтандыру жүйесіндегі қаржылық тұрақтылық;

- міндепті медициналық сақтандыру бойынша аймақтар арасында шығындарды төңестіру үшін жағдай жасалу;

- міндепті медициналық сақтандыру жүйесінде бірыңғай мемлекеттік саясатты жүргізу.

Алайда елімізде 1996-1998 жылдары жұмыс істеген міндепті медициналық сақтандыру жүйесінің басты кемшілігі - сақтандырушылардың арасында бәсекелестіктің болмауы. Яғни бұл жүйеде жалғыз ғана мемлекеттік сақтандыру қорының жұмыс істеуі, мемлекеттік емес сақтандыру компанияларының жұмысының тек ерікті медициналық сақтандырумен шектелуі міндепті медициналық сақтандыру жүйесінде монополияның дамуына, қордың қаржы ресурстарының бей-берекет, мақсатсыз тұрде жұмсалуына алып келді. Соның нәтижесінде, 1998 жылдың аяғында міндепті медициналық сақтандыру қоры өзінің жұмысын тоқтатты. 1999 жылдан бастап міндепті медициналық сақтандыру қоры мемлекеттік бюджеттің біріктіріліп, денсаулық сақтау саласы медициналық қызметтерді төлеу орталығы арқылы мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылатын болды.

Бүгінгі күні еліміздің денсаулық сақтау саласының басым белгілі мемлекеттік бюджеттің есебінен қаржыландырылады. Заңға сәйкес төмендегі салаларда міндепті тұрде ақысыз медициналық қызметтер көрсетіледі:

- жедел медициналық жәрдем көрсету;
- амбулаториялық, емханалық деңгейде медициналық қызмет көрсету;

- қоғамдық маңызы бар ауруларды (туберкулез, СПИД, жыныстық жолмен таралатын аурулар және т.б.) емдеу;

- әлеуметтік қауіп тудыратын психикалық ауруларды емдеу және т.б.

Статистикалық деректерге сүйенетін болсақ, мемлекеттік бюджеттен 2005-2007 жылдар аралығында денсаулық сақтау саласына барлығы 708,21 млрд. теңге қаржы жұмсалған, соның ішінде 237,12 млрд. теңге респубикалық бюджеттен, 471 млрд. теңге жергілікті бюджеттерден жұмсалған.

Жоғарыдағы кестеден соңғы 3 жылдың деректеріне қарап, мемлекеттік денсаулық сақтау саласына жұмсаған қаржысының едәуір өскенін аңғаруға болады. Атап айтқанда, 2007 жылы денсаулық сақтау саласын мемлекеттік бюджеттен қаржыландыру 2006 жылмен салыстырғанда 34 %-ға, ал 2005 жылмен салыстырғанда 61,4 %-ға өскен. Алайда

## 2005-2007 жок. Денсаулық сақтау саласын мемлекеттік бюджеттен қаржыландыру

	2005	2006	2007
Денсаулық сақтау саласы, млн. тг.	185 456	223 373	299 381
Мемлекеттік бюджеттің барлық шығындарының ішіндегі үлесі, %	9,53	10,39	11,2
Жалпы ішкі өнімге шакқанда, %	2,4	2,2	2,3

жалпы ішкі өнімге пайызben шаққанда 2006-2007 жылдары денсаулық сақтау саласының шығындарының қысқарғанын көруге болады. Осы орайда айта кететін болсақ, Бүкіләлемдік Денсаулық сақтау Ұйымының (БДҰ) нұсқаулығы бойынша жалпы ішкі өнімге шаққандағы денсаулық сақтау саласына бөлінетін қаржы 5 %-дан кем болмауы тиіс. Өкінішке орай, біздің елімізде бұл көрсеткіш БДҰ-ның атаған шамасының жартысына да жетпей түр. Дамыған мемлекеттермен салыстырып көретін болсақ, Ұлыбритания, Жапония және Италияда денсаулық сақтау саласына жалпы ішкі өнімнің 7-8 %-ы, Франция,

Нидерланды, Швецияда – 9-10 %-ы, ал Америка Құрама Штаттарында жалпы ішкі өнімнің 13 %-ы халықтың денсаулығын сақтауга жұмысалады екен.

Солай дегенмен, соңғы жылдары Қазақстанда мемлекеттің әлеуметтік саясатында елеулі өзгерістер болды. Дәлірек айтқанда, мемлекеттік бюджеттен әлеуметтік салаға бөлінген ақша қаржаттарының есkenін анық аңғаруға болады. Әсіресе, халықты әлеуметтік қорғау және әлеуметтік қамтамасыз ету саласына бөлінген мемлекеттік қаржының өсу динамикасын тәмендегі кестеден және диаграммадан көруге болады.

## Кесте 2

## 2007 жылғы әлеуметтік салаға бөлінген мемлекеттік қаржы

	Мемлекеттік бюджеттен бөлінген қаржы	Республикалық бюджеттен бөлінген қаржы	Жергілікті бюджеттерден бөлінген қаржы
Жалпы шығындар, %	100	100	100
Денсаулық сақтау, %	11,2	4,9	18
Білім беру, %	17	7,2	25,3
Әлеуметтік корғау, %	18,75	22,4	3
Мәдениет, спорт, туризм, %	4,6	3	5

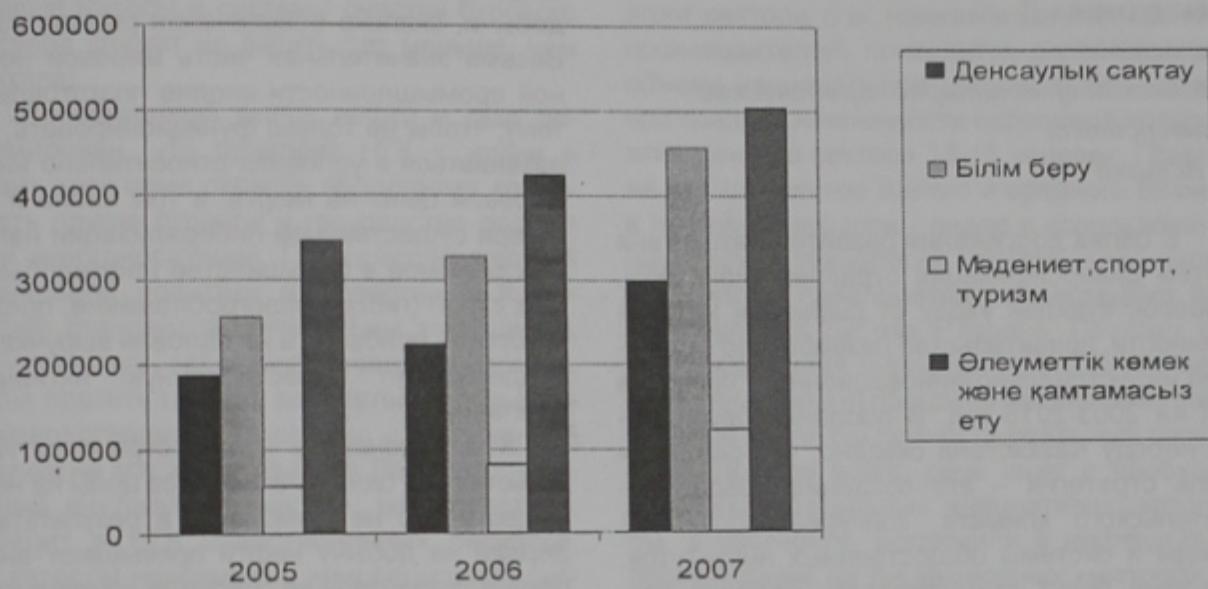
2005-2007 жылдар аралығында денсаулық сақтау, білім беру, әлеуметтік қамтамасыз ету және мәдениет, спорт салаларына мемлекеттік бюджеттен барлығы 3278,476 млрд. теңге қаржы жұмысалған. Сол қаржының 21,6 %-ы денсаулық сақтау саласының үлесіне тиеді. Ал білім беру мен әлеуметтік қамтамасыз ету салаларының шығындарының жалпы әлеуметтік шығындардағы үлесі сәйкесінше 31,7 және 38,7 пайызды құрайды.

Алайда нарықтық экономика кезінде мемлекет халықта әлеуметтік қызмет көрсетудің

барлық шығындарын өз мойнына ала алмайды. Ал экономикалық дағдарыс кезінде әлеуметтік саланы қаржыландырудың аралас моделін дамытудың өзектілігі тіпті жоғары болмақ. Осы орайда ақылы медициналық қызмет көрсету саласының мемлекеттік денсаулық сақтау саласымен қатар дамуының қажеттілігін айта кету керек. Сондай-ақ, ақылы медициналық қызмет көрсету азаматтардың конституциялық құқықтарына қайши келмейді және жалпы әлеуметтік саланы қаржыландырудың 10-15 пайызының ақылы қызметтерге келуі

## Диаграмма

**2005-2007 жок. әлеуметтік саланы мемлекеттік  
бюджеттен қаржыландыру**



әлеуметтік әділеттілік принципін еш бұзбайды. Денсаулық сақтау жүйесі жоғары дамыған мемлекеттердің тәжіриbesі көрсеткендей, жалпы медициналық қызметтердің 10-15 %-ы ақылытурдекөрсетілуісаладағыбәсекелестікті арттырады және соған орай көрсетілетін қызметтердің сапасының жоғарылауына және көрсетілетін ақылы қызметтердің бағаларының тәмендеуіне мүмкіндік береді. Осы тұрғыда мемлекет тарапынан қолдау қажет, яғни нарықтық экономика кезінде көп тарапты денсаулық сақтау жүйесінде мемлекет тәмендегідей қызметтерді жүзеге асыруы қажет:

- әлеуметтік, себебі денсаулық сақтау саласы кез-келген мемлекеттің басынқы саласы болып табылады;
- реттеғіш, өйткені денсаулық сақтау жүйесіндегі бір де бір нарық мемлекеттің реттеуінсіз жұмыс істеуіне болмайды, себебі мемлекеттік реттеудің болмауы жағымсыз саяси және әлеуметтік жағдайларға алып келуі мүмкін;
- бақылау, себебі денсаулық сақтау мемлекеттің әлеуметтік саясатының бір бөлігі

болғандықтан, үнемі оның бақылауында болуы керек.

Жоғарыдағы аталған қызметтер бір - бірімен тығыз байланысты және ең бастысы денсаулық сақтау саласының ресурстар базасын дамытуда тиімділігі жоғары болуы тиіс.

Қорытындылай келе, отандық денсаулық сақтау саласының бәсекеге қабіліттілігін арттыру үшін бірінші кезекте саладағы көп тармақты жүйенің одан әрі дамуын қамтамасыз ету керек. Медициналық қызметтер көрсету жүйесіндегі бәсекелік ортанды дамыту тәмендегі мәселелердің шешілуіне мүмкіндік береді:

- денсаулық сақтау жүйесінің нарықтық экономиканың принциптеріне толық сәйкес келуіне;
- денсаулық сақтау жүйесін қаржыландыру проблемаларының шешілуіне;
- медициналық қызметтердің сапасының жоғарылауына, олардың бағаларының икемді жүйесінің қалыптасуына;
- әлеуметтік салада көсіпкерлікті дамытуға мүмкіндік береді.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасының статистикалық жинағы – Алматы, 2008 ж., 353-356 беттер.

## СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Бекмурзина Д.,

магистрант

Казахский гуманитарно-юридический

университет

г. Астана

В целях достижения развития Казахстана путем диверсификации отраслей экономики, способствующей уходу от сырьевой направленности, правительство разработало стратегию индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 год. В послании президента народу Казахстана сказано, что основная цель стратегии – это создание предпринимательского климата, конкурентоспособной среды и системы общественных институтов, которые будут стимулировать частный сектор в создании производств с высокой добавленной стоимостью. Инновационные разработки, создание технопарков и научноемких производств будут концентрироваться вокруг таких приоритетных секторов экономики, как нефтяного сектора, горнometаллургической отрасли, продовольственного сектора и строительства.

В экономике Казахстана основным стратегически важным сектором экономики является нефтегазовый сектор. В нефтепереработке и реализации нефтепродуктов рынок демонстрирует олигопольный характер - на нем доминируют крупные вертикально интегрированные нефтяные компании, снижающие уровень конкуренции. К тому же стратегия казахстанских нефтяных компаний заключается в максимизации экономических выгод самих компаний и государства, что накладывает определенный отпечаток на технико-технологическое состояние их производства. Тем не менее, в последнее время наблюдается некое инновационное оживление предприятий нефтегазового сектора Республики Казахстан.

Однако сырьевая направленность отечественной экономики ставит ее в конъюнктурную зависимость от цен на мировом рынке на основные энергоносители, такие как нефть и газ. В случае возможного падения цен на энергоносители единственным способом поддержания конкурентоспособности станет

переход к использованию новейших научно-технических технологий, что предполагает инвестиции не только в технику и know-how, но и в человеческий капитал. Сегодня на первый план выдвигается вопрос не столько увеличения добычи, сколько обеспечения рынков сбыта. Весьма значительная часть мировой нефтяной промышленности вполне подготовлена к тому, чтобы не только функционировать, но и развиваться в условиях относительно низкой мировой цены на нефть, в том числе и благодаря существенной либерализации налоговых режимов в большинстве нефтедобывающих стран (гибкое налогообложение, предмет которого - прибыль, а не валовая выручка, что поддерживает инвестиционную активность компаний).

К сожалению, в нашей стране ситуация сложная - ни один из элементов цены на нефть существенно не снижается, в результате издержки на добычу нефти превышают аналогичные показатели ее основных конкурентов, и прежде всего стран ОПЕК. Некоторые эксперты указывают, что даже при некотором снижении себестоимости казахстанской нефтедобычи, она все равно остается в два-три раза выше, чем в странах Персидского залива.

Что же касается сроков полной модернизации (технико-технологического перевооружения) отечественной нефтяной отрасли, то высказываются довольно пессимистичные оценки - не менее 12-15 лет. Аналитики McKinsey Global Institute отмечают, что совокупный показатель производительности труда и основных фондов в казахстанской нефтедобывающей промышленности составляет 55% уровня техасских компаний, добывающих нефть на материке. Причины:

- 1) низкий уровень извлечения нефти - недостаточные технологии воздействия на пласт, в частности, слабое использование технологии гидроразрыва пластов (при применении данной технологии, дебит средней скважины можно было бы увеличить на 50%, что дало бы увеличение суммарной добычи нефти на 30%);

- 2) неэффективность бурения - низкое техническое обеспечение буровых работ и обустройства скважин, а также простаивание буровых мощностей в связи с вялым освоением новых месторождений (достаточно сказать, что на бурение сопоставимой скважины в Техасе затрачивается в два раза меньше времени), а также недостаточное применение горизонтального бурения;

3) невысокая автоматизация работ (почти не используются средства дальнего телеметрического контроля и управления скважинами);

4) низкий уровень технического обслуживания жизнеспособных фондов, в частности, буровые насосы и системы очистки бурового раствора служат на десять лет меньше, чем в Техасе).

Отечественный рынок нефти и газа деформирован, что приводит НГК к жизни в кредит, хотя сама отрасль продолжает кредитовать другие отрасли и государство поставками энергоносителей. Под прессом жесткой фискальной политики государства НГК вынужден становиться крупнейшим заемщиком, как у внешних, так и внутренних кредиторов, чтобы платить налоги, зарплаты и покрывать производственные издержки, - собственной выручки на все это не хватает. Результат: убыточный внутренний рынок и, как следствие, дефицит в НГК инвестиционных ресурсов, при котором невозможно инновационное развитие отрасли.

Таким образом, в национальной экономике в целом и НГК, в частности, нужны инновационные решения - организационные и «материальные» технологии. Лишь проведение инновационной политики, предполагающей эффективные управление и материально-производственные технологии, на всех уровнях - от государственного до корпоративного - способно привлечь инвестиции. По мнению специалистов, глубинной причиной резкого спада производства в результате начатых в стране в конце 80-х годов экономических преобразований явилось отсутствие инновационной стратегии.

Между тем эксперты считают, что в ближайшее десятилетие в нефтяной отрасли затраты на капитальные вложения и реконструкцию могут быть снижены более чем на 40% за счет широкого внедрения инноваций. Казахстану еще и потому необходимо форсированно осуществлять инновационную стратегию развития своей энергетики, что только этот путь способен вывести отечественную энергетику на мировую энергетическую магистраль, где быстро набирает силу использование нетрадиционных - возобновляемых энергоресурсов, таких, как: биомасса, солнечная, ветровая, геотермальная энергия и т.д. К сожалению, у нас в стране отсутствует такой действенный инструмент обеспечения инновационной политики, как государственная

поддержка развития сектора малого и среднего предпринимательства, в то время как в развитых странах не менее половины всех нововведений обеспечиваются как раз ими. В нефтяной промышленности США на долю этого сектора (так называемых независимых производителей) приходится до 50% общего объема национальной добычи нефти, кстати, при средней численности персонала предприятия данного сектора 13-15 человек. Главное же, в США сектор малого и среднего бизнеса в нефтяной отрасли - лидер в использовании наукоемких технологий, притом, что, например, малые предприятия осуществляют 85% всех буровых работ в стране. Поэтому для стимулирования инновационного (а значит, и инвестиционного) процесса необходимы шаги, которые могли бы принести реальные результаты. Прежде всего, речь идет о необходимых законодательных инициативах, которые бы, в частности, исключили в нефтедобыче простояивание на лицензионных месторождениях более четверти скважин или прекращение разработок целых участков с большими остаточными, но трудно извлекаемыми, запасами (только потому, что это невыгодно для их владельцев). На наш взгляд, целесообразно рассмотреть вопрос о разработке процедуры передачи подобных участков компаниям, которые специализируются на «реставрации» заброшенных скважин с помощью инновационных технологий. Это начинание, во-первых, решило бы данную проблему, во-вторых, стимулировало бы в нефтедобыче развитие «своего» сектора НИОКР. Препятствие для реализации такого подхода - действующий закон «О недрах», запрещающий компаниям передавать права пользования участками недра, и, значит, «не подпускает» к брошенному участку предприятие, готовое за свой счет, с применением инновационных технологий вернуть пласты к жизни (поскольку оно заведомо не будет иметь прав собственности на им же добывшую нефть).

К основным препятствиям, сдерживающим инновационное развитие промышленности, являются дефицит собственных финансовых ресурсов, баснословные ставки по кредитам, выдаваемых коммерческими банками, неплатежеспособный спрос, и как следствие высокие риски по внедрению инновационных проектов, что негативно сказывается на финансовой состоятельности хозяйствующих субъектов.

Между тем, как считают многие специалисты, предоставление инвесторам, в особенности иностранным компаниям, имеющим доступ к дешевым источникам финансирования, необходимых гарантий, позволил бы удвоить нефтедобычу. Тем не менее, многие иностранные фирмы, проводящие нефтяные операции в нашей стране не спешат вкладывать свои средства в технологическое перевооружение отрасли.

Инвестиции в нефтяной сектор и развитие отрасли занимают центральное место в казахстанской экономике, в прошлом году в этот сектор было направлено около \$10 млрд, в том числе 83% — в добычу и 17% — в разведку. Основной смысл привлечения прямых иностранных инвестиций - в мерах по созданию данным государством системы косвенного регулирования инновационной деятельности во всех секторах национальной экономики. И такие меры должны включать в себя весь комплекс стандартных действий, обеспечивающих активизацию инновационных и, следовательно, инвестиционных процессов. Подобные меры как раз призваны обеспечить необходимые инвестиции в российскую экономику, прежде всего за счет собственных источников отечественных предприятий и лишь затем - прямых иностранных инвестиций. Так, по оценкам аналитиков Министерства энергетики РФ, при правильной экономической - ценовой, налоговой и т.д. - политике государства соотношение в структуре необходимых инвестиций в ТЭК капитала отечественных компаний и заемного капитала может составить соответственно 80:20 или даже 90:10.

Для обеспечения технологической конкурентоспособности нефтяной отрасли необходима реализация кластерной политики в ней. Реализация этой политики позволит увеличить производительность нефтяных компаний, снизить их издержки и издержки

обслуживающих компаний, будет способствовать возрастанию инновационной восприимчивости нефтяной отрасли.

Использование опыта многих стран, занимающихся добычей и переработкой нефти в применении прогрессивных технологий в этой области, позволит минимизировать риски, связанные с внедрением инноваций. Для оптимального распределения риска между участниками международного проектного финансирования используется Соглашение о разделе продукции. Соглашения о разделе продукции (СРП) – наиболее распространенная организационно-правовая основа для международных нефтегазовых проектов в современных условиях. В Казахстане основные положения таких Соглашений о разделе продукции соответствуют действующему законодательству РК – Конституции РК, закону о недропользовании, Налоговому Кодексу, недавно принятому Экологическому Кодексу и т. д.

В инновационной деятельности нефтяных компаний чаще всего возникают риски кредитования, связанные с закупкой нового оборудования, лизингом, с невыполнением договорных обязательств и т. д. В данном случае нами предлагается лицензия, концессионные соглашения – как залог при коммерческом кредитовании. Важное значение в снижении рисков инновационных проектов в нефтегазовом секторе имеет использование механизма синдицированного кредитования с элементами залога.

Резервный банковский счет позволяет минимизировать риски, вызванные временной потерей заемщиком ликвидности, обусловленной нарушением сроков поступления выручки от реализации экспортной продукции на основной обеспечительный банковский счет. Следует обратить внимание на то, что основной и резервный банковские счета по условиям договора передаются в залог кредитору.

## ЛИТЕРАТУРА

- Бишимбаева К.В. Повышение конкурентоспособности экономики Казахстана на основе кластерного подхода: автореф. Канд. Экон. Наук:08.00.05, Алматы, 2006, с.22.
- В Западном Казахстане будет разработан проект пилотного кластера по машиностроению для нефтегазовой отрасли// <http://www.chembz.ru>.
- Ахметов Д. В Казахстане будет создан нефтехимический комплекс// [www.regions.ru](http://www.regions.ru)
- Бектурганов Н.С., Пивоваров А.Н. Технологическая конкурентоспособность Казахстана: от иллюзий к «бизнесу, ориентированному на безграничное благо для каждого». Алматы; Гылым, 2005, с. 203.
- Методологические подходы оценки рисков нефтегазовой отрасли в РК. К.Мадиярова. Экономика и статистика, № 2, 2006.
- Финансовый менеджмент в нефтегазовых отраслях. Л.Г.Злотникова, Л.В.Колядов, М. 2005.
- Дугалова Г.Н. Управление в нефтегазовом секторе. Алматы. Экономика, 2007, с. 32.

## ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ  
ОТЧЕТНОСТИ

**Штиллер М.В.,**  
к.э.н., доцент  
КазЭУ им. Т.Рыскулова

Анализ финансовой отчетности используется для различных целей, как самой фирмой, так и внешними накопителями капитала. Снабженцы (торговые кредиторы) заинтересованы в ликвидности фирмы. Держатели облигаций – в долгосрочной способности денежных потоков фирмы выплачивать долг, а также в будущей доходности фирмы. Инвесторы фокусируются на доходности и стабильности фирмы, а менеджеры используют финансовый анализ для внутреннего контроля. Жизненная информация для финансового анализа предоставляется двумя основными финансовыми отчетами. Балансовый отчет представляет финансовое положение бизнеса на определенную дату, а также показывает активы и обязательства фирмы. Активы – это то, чем владеет фирма – перечислены в соответствии с их степенью ликвидности, от наиболее к наименее ликвидным. Все обязательства делятся на две группы: текущие обязательства, на период к выплате до одного года и долгосрочные обязательства – на период к выплате более одного года. Акционерный капитал состоит из обычных акций, оплаченной стоимости дополнительного капитала и нераспределенной прибыли. Обычный акционерный капитал – это номинальная стоимость одной обычной акции перемноженной на количество обращающихся акций. Оплаченная стоимость дополнительного акционерного капитала или излишек капитала – это разница между действительной ценой, первоначально выплаченной за акцию и ее номинальной стоимостью. Нераспределенная прибыль представляет собой накопленный и нераспределенный чистый доход, оставшийся после налогообложения и распределения дивидендов.

Отчет о прибылях и убытках показывает отчет об операционной деятельности фирмы на определенный период, обычно на один год. Для проведения финансового анализа очень полезно иметь определенную структу-

ру. Структура помогает фокусироваться на специфических пунктах и вопросах. Одна из таких структур предлагаема при попытках получения внешнего финансирования. Первое, необходимо определить финансовые потребности после анализа:

природы и времени фондов, необходимых фирмам;

финансового положения и доходности фирмы;

деловой рискованности фирмы.

Затем необходимо обсудить потребности фондов с внешними снабженцами капитала.

Финансовые коэффициенты могут быть использованы для «проверки» финансового положения фирмы. Коэффициент сравнивает две части финансовых данных по отношению друг к другу посредством деления одной из этих цифр на другую. Коэффициенты позволяют делать сравнения, которые являются более значимыми, чем сравнение «сырых» цифр. Анализ финансовых коэффициентов включает в себя два вида сравнения.

Сравнение тенденции – сравнивает коэффициенты нескольких периодов для того, чтобы определить улучшается или ухудшается финансовое состояние фирмы с течением времени.

Сравнение по индустрии – сравнивает коэффициенты фирмы с коэффициентами других фирм или со индустриальными стандартами.

Финансовые коэффициенты могут быть разделены на пять категорий:

- 1) коэффициенты ликвидности;
- 2) коэффициенты долга или левереджа;
- 3) коэффициенты покрываемости;
- 4) коэффициенты деятельности;
- 5) коэффициенты прибыльности.

Коэффициенты первой группы – коэффициенты ликвидности – используются для оценки способности фирмы выполнять ее обязательства по краткосрочному финансированию. К ним относят:

Коэффициент покрытия рассчитывается как отношение текущих активов фирмы к ее текущим обязательствам. Хотя высокий коэффициент покрытия является показателем высокой ликвидности, он также может означать низкую прибыльность. Так как коэффициент покрытия не принимает во внимание

ликвидность индивидуальных счетов текущих активов, его использование как эксклюзивного измерителя ликвидности может вводить в заблуждение.

Более точный показатель – коэффициент ликвидности - предоставляет дополнительную информацию. Данный коэффициент рассчитывается отношением разницы текущих активов предприятия и его товарно-материальных запасов к стоимости текущих активов фирмы. Он является более точным измерителем ликвидности фирмы, потому, что он не принимает во внимание материальные ресурсы (ТМЗ) – наименее ликвидный из текущих активов.

Коэффициенты долга или левереджа используются для определения зависимости фирмы на долговое финансирование. Он рассчитывается отношением заемного капитала (общий долг) к собственному (акционерный капитал). Кредиторы, обычно, предпочитают, чтобы этот коэффициент был низким, т.е. акционеры предоставляют высокий процент финансирования. Этот коэффициент варьируется в зависимости от индустрии и различных движений наличности. Отношение суммарных обязательств компании (общий долг) к ее суммарным активам (общие активы) показывает какой процент каждого тенге, инвестированного в активы принадлежит кредиторам. В основном, высокое отношение суммарных обязательств к ее суммарным активам означает высокий риск компании.

Коэффициенты покрытаемости определяют способность фирмы выполнять финансовые обязательства, когда это необходимо. Основной коэффициент покрытаемости – это коэффициент обеспеченности процентов по кредитам или количество заработанных выплат по процентам, рассчитанный отношением дохода до уплаты процентов и налогов на сумму затрат по процентам. Чем выше этот коэффициент, тем вероятнее то, что компания будет в состоянии покрыть выплаты по процентным ставкам без каких-либо трудностей.

Коэффициенты деятельности показывают – на сколько эффективны фирма в использовании своих активов. Эти коэффициенты, обычно, фокусируются в трех сферах: дебиторская задолженность, товарно-материальные запасы и активы полностью.

Коэффициент оборачиваемости дебиторов рассчитывается отношением к дебиторской задолженности фирмы. Чем выше данный коэффициент, тем меньше времени

между средним размером реализации и получением денежных средств.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях или средний срок погашения долга рассчитывается отношением количества дней в году (365) к коэффициенту оборачиваемости или отношением дебиторской задолженности помноженной на количество дней в году к сумме годовой реализации. Несмотря на то, что высокий коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в днях (или средний срок погашения долга) не является хорошим показателем, слишком низкий коэффициент оборачиваемости может означать ограниченную кредитную политику в общем или возможные потери продаж. Другой метод анализа ликвидности счетов к получению происходит посредством классификации активов компании по срокам возникновения. Это включает классификацию обращающихся счетов к получению за определенный период времени и к определенной дате, к которой они остались неоплаченными (начиная с момента реализации). Кредиторская задолженность может быть проанализирована тем же путем, что и дебиторская задолженность.

Ликвидность товарно-материальных запасов может быть измерены коэффициентом оборачиваемости материальных запасов (рассчитанный, как отношение себестоимости реализованной продукции к стоимости материальных запасов). Обычно, тем выше оборачиваемость запасов, тем более эффективно управление материальными запасами фирмы.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов в днях показывает нам то, как много дней, в среднем, занимает на оборачиваемость ТМЗ в дебиторскую задолженность при реализации.

Операционный цикл показывает продолжительность периода с момента оплаты при приобретении материальных запасов до оплаты кредиторской задолженности. Математическое выражение операционного цикла записывается так:

Операционный цикл = коэффициент оборачиваемости запасов, в днях \* коэффициент оборачиваемости дебиторов, в днях.

Эта цифра предоставляет дополнительную информацию о ликвидности фирмы. Очень короткий операционный цикл дает возможность фирме действовать эффективно с меньшим количеством текущих активов.

Коэффициент оборачиваемости суммированных активов показывает нам относительную эффективность, при которой фирма использует свои общие активы с целью увеличения реализации. Этот коэффициент определяет количество тенге от реализации на один тенге инвестиций в активы и вычисляется отношением нетто-реализации к общей сумме активов фирмы.

Коэффициенты прибыльности являются показателями общей эффективности производства, а следовательно и прибыльности. Все эти коэффициенты могут быть классифицированы по двум группам: основываясь на реализации (1) и инвестициях (2).

Маржа валовой прибыли показывает эффективность ценовой политики фирмы, тогда как маржа чистой прибыли является другим коэффициентом прибыльности.

Широко используемым измерением прибыльности является коэффициент отдачи инвестиций или коэффициент фондоотдачи, рассчитанный отношением чистого дохода после налогообложения на общие активы.

Другим измерителем прибыльности является коэффициент отдачи акционерного капитала, полученный как отношение чистого дохода после налогообложения на сто-

мость акционерного капитала.

Коэффициенты должны быть интерпретированы с осторожностью. Сравнение коэффициентов разных фирм подходит лишь в том случае, если используемые методы учета унифицированы и фирмы производят одинаковую продукцию. Не один из коэффициентов не может полностью оценить финансовое положение и деятельность фирмы. Категоричные и быстрые при использовании общепринятые стандарты не являются заменой хорошей оценки.

Анализ тенденции - это анализ изменения тенденции финансовых коэффициентов с течением времени. Он может являться еще одним показателем финансового состояния фирмы. Общеразмерный или индексированный анализ предоставляет дополнительную информацию. При индексированном анализе составные баланса и отчета о прибылях и убытках выражены в процентном отношении к общим активам и реализации, соответственно. Этот метод предоставляет бухгалтеру-аналитику некоторые виды на передвижение фондов внутри компании, а также определяет стоимость и другие изменения деятельности. Такой анализ очень полезен для контроля.

## МИРОВОЙ КРИЗИС И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РК

**Смагулова Ш.А.,**  
к.э.н., доцент  
КазНУ им. аль-Фараби

Экономические трудности, с которыми столкнулся Казахстан в 2007 г. показали, что с одной стороны, республика является наиболее интегрированной, а значит, и уязвимой из всех своих соседей по СНГ перед проблемами мировой экономики, с другой - замедление темпов роста экономики, снижения финансирования в строительстве и подорожание основных продуктов несут определенные кредитные риски в банковской системе. Так, в 2007 г. из-за ухудшения мировой финансовой конъюнктуры по причине кризиса с ипотечным кредитованием в США, у казахстанских банков снизились возможности получения ино-

странных займов, в то время как привлечение средств западных банков является одним из ключевых условий развития и высокой прибыльности банковской системы РК (рис. 1).

Это на фоне достаточно высокого корпоративного долга республиканских банков заставило финансистов более осторожно кредитовать текущие и потенциальные проекты. Особенно пострадал строительный сектор, который, во-первых, несет огромный вклад в положительную динамику роста казахстанской экономики, а, во-вторых, является очень важным сектором для социальной стабильности (активное строительство в государстве позволяет создавать широкое предложение на рынке, что влияет на цену жилья).

На начальном этапе финансового кризиса в США Правительство РК объективно оценив экономическую ситуацию с осени 2007 г. по настоящее время предприняло ряд мер по государственной поддержке банковского сектора страны. В такой ситуации Нацбанк РК и Правительство незамедлительно пред-

приняли ряд шагов по выправлению ситуации. Во-первых, было объявлено о том, что все обанкротившиеся объекты строительства жилья будут выкуплены правительством и достроены. Кроме того, в случае проблем с ликвидностью помочь банкам будет оказывать Главный банк. А уже в 2008г. была обеспечена поддержка банковской системы на случай кризисных ситуаций в размере 4 млрд. долл.

Рассмотрим модель спроса и предложения на деньги. Так, спрос на реальные денежные запасы ( $M/P$ ) представим в виде:

$$M/P_d = L(r)$$

где функция  $L(r)$  означает спрос на ликвидный актив - деньги.

На рис 1. показано, что происходит при снижении предложения денег, в.т.ч. кредитных ресурсов. К примеру, первоначальное предложение денег было на уровне  $M_1/P$ , спрос на уровне  $L(r)$ , который не изменяется. В связи с тем, что у банков РК снизились возможности получения внешних займов кривая  $M_1/P$  смещается влево до уровня  $M_2/P$ , что приводит к росту процентной ставки с  $r_1$  до более высокой  $r_2$ . Например, НацБанк с 01.12.2007 поднял ставку рефинансирования с 9 до 11%. Подчеркнем, что она сохранялась на отметке 9% с 01.07.2006, т.е. почти полтора года. Рост учетной ставки сразу на 2 пункта говорит о том, что Главный банк страны был серьезно обеспокоен нарастающими процессами инфляции размер которых в конце 2007 г. со-

ставил более 18%, а также кризисом ликвидности. Правда, с 01.07.2008 НацБанк опустил ставку до уровня 10,5% годовых, чтобы снизить напряженность в сфере кредитования и инфляционные ожидания населения [1].

На наш взгляд, такие меры являются справедливым решением, более того, считаем, что с целью поддержки реального сектора экономики необходимо с начала 2009г. ставку рефинансирования снизить постепенно с 10,5% до 8-9% годовых, что уже со 2-ой части 2009г. с учетом двухквартального отклика серьезно оживит и банковский и национальный сектора страны. Вместе с тем, нужно отметить, что меры по поддержке малого и среднего бизнеса предпринимаются Правительством с осени 2007г., на эти цели из бюджета в 2007-2008гг. было выделено 126,8 млрд.тенге (48,8 и 50 + 28), кроме того Правительство обязало Фонд «Даму» привлечь 100% софинансирование по программе поддержки МСБ в регионах (28 + 50 млрд.тенге) со стороны банков второго уровня. Правда, в то же время, как сообщил на совещании Правительства 10 ноября 2008г. Председатель правления ФНБ «Самрук Казына» К.Келимбетов, освоение средств по данной программе составило всего 19,3%, что является недопустимым с учетом реальной экономической ситуации.

В 2008 г. необходимость принятия дополнительных мер была обусловлена новым витком кризиса, представляющим еще более серьезную угрозу вследствие возможного снижения цен на большинство сырьевых товаров

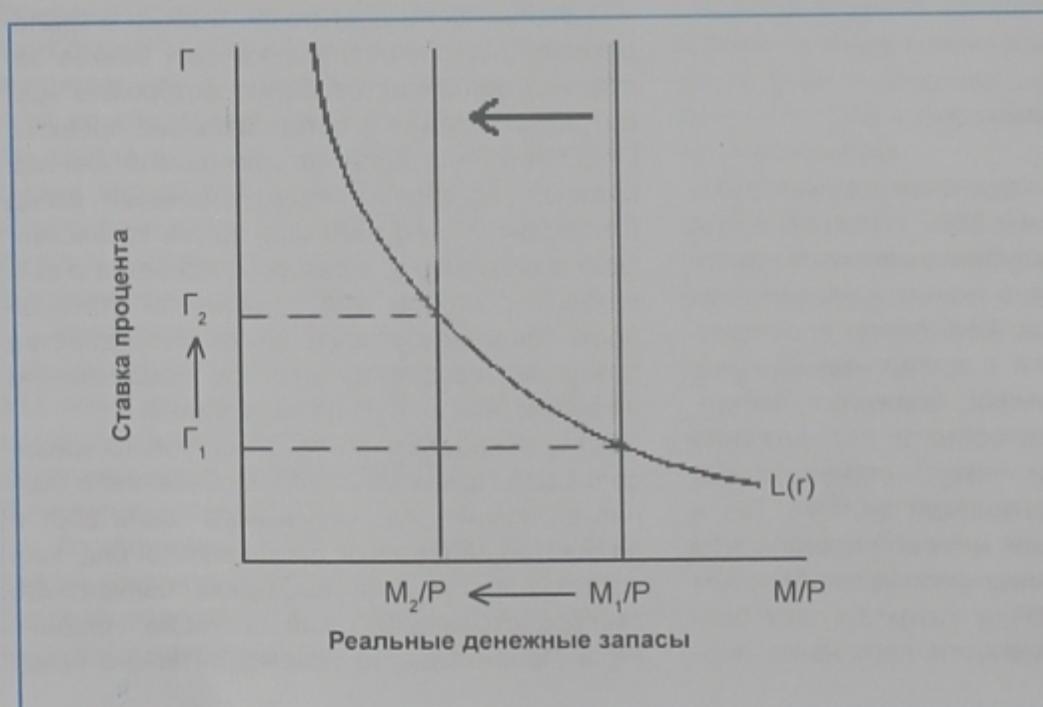


Рис. 1. Уменьшение предложения денег

(например, нефть), составляющих основу отечественной экономики. В частности, в марте 2008 г. Правительством был утвержден план мероприятий по регулированию инфляционных процессов на 2008-2009 гг., направленный на развитие конкуренции, рыночной инфраструктуры, стабилизацию тарифов субъектов естественных монополий. Эти меры позволяют держать инфляцию под контролем. С другой стороны, есть и другие факторы, которые преодолеть сложно - импорт инфляции. Давление на инфляционные процессы оказывает продолжающийся рост мировых цен на продовольственные и энергетические товары и инфляционное давление со стороны приграничных государств.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» Правление Национального Банка Республики Казахстан постановило установить с 1 октября 2008 года официальную ставку рефинансирования Национального Банка Республики Казахстан на уровне 10,5% годовых, сохранив ее на прежнем уровне с 01.07.2008. Сохранение официальной ставки рефинансирования на уровне 10,5% отражает уверенность Национального Банка в снижении инфляционного давления и является сигналом для финансового рынка о стабилизации ситуации на рынке. В оставшиеся месяцы текущего года Национальный Банк ожидает, что уровень месячной инфляции будет ниже по сравнению с соответствующими показателями 2007 года. Это будет способствовать значительному замедлению годовой инфляции до конца 2008 года, с последующим дальнейшим снижением в 2009 году. Президент Казахстана Н. Назарбаев поручил Национальному банку страны предпринять ряд мер для повышения ликвидности банков второго уровня (БВУ), в частности, рассмотреть вопрос снижения минимальных резервных требований, что высвободит для банковской системы дополнительную ликвидность [1].

Для поддержания ликвидности БВУ Правительство разрабатывает программы по размещению средств нацкомпаний и госпредприятий на депозитах банков. Также рассматриваются вопросы по стабильности ресурсной базы банковской системы, обеспечивающее депозитами и вкладами национальных компаний, АО и госпредприятий. Вместе с тем, Правительство прорабатывает механизм дальнейшей поддержки реального сектора

экономики через размещение госсредств на депозитах БВУ, например, с участием «Фонда национального благосостояния «Самрук Казына».

В Казахстане создан фонд стрессовых активов в 2008г. Планируется, что одним из возможных решений капитализации фонда, будут те суммы, которые высвобождены при уточнении бюджета за счет тех программ, которые не исполняются. Будущий фонд стрессовых активов планируется капитализировать за счет бюджетных средств в размере \$1 млрд. и привлечения порядка \$5 млрд. частных инвестиций.

Если первая волна кризиса обернулась для Казахстана, в первую очередь, проблемой ликвидности, то его новый виток представляет еще более серьезную угрозу, так как становится причиной снижения цен на большинство сырьевых товаров, являющихся основной экспортной продукцией Казахстана. К тому же новые займы получать все сложнее и дороже, старые же придется отдавать в условиях ухудшающейся мировой экономической конъюнктуры. Снижение цен на мировых рынках на сырьевые товары началось еще со второй половины июля. Причем цены падали на все основные товары: нефть, металлы, зерно. Но особенно резкое падение наблюдалось в текущем месяце, когда мировые фондовые биржи охватила настоящая паника.

Понятно, что падение цен для отечественной экономики, отличающейся высокой сырьевой зависимостью, представляет куда более серьезную угрозу даже по сравнению с кризисом ликвидности на мировых финансовых рынках. Сохранение такой тенденции может негативно отразиться, в частности, на пополнении бюджета и состоянии платежного баланса страны.

С целью обеспечения устойчивости финансового сектора принято решение увеличить уровень гарантирования вкладов населения в банках второго уровня с 700 тысяч до 5 млн. тенге, что позволит гарантировать сохранность 99% всех банковских счетов. Отметим, что объем всех вкладов населения к концу 2008г. составляет порядка 1,5 трлн. тенге, или 12,5 млрд. долл. Для финансового обеспечения первоочередных мер из средств Национального фонда будет выделено 10 млрд. долл. в предстоящие 2009-2010гг. Сумма достаточно большая, учитывая, что на начало октября 2008г. размер активов Нацфон-

да оценивался в 27,5 млрд., а на конец 2008г. предполагается рост активов до уровня 32,5 млрд. долларов. Вместе с тем эта сумма не выглядит очень значительной в сравнении, к примеру, с объемом погашения внешних долгов банковского сектора [3].

Важная роль в решении поставленных задач отводится новому холдингу «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», создаваемого путем слияния государственных институтов развития. Новый холдинг будет развивать крупные промышленные проекты и должен стать локомотивом индустриального прорыва. Для реализации поставленных перед ним задач новому холдингу достанется 5 млрд. долл. из выделяемых в рамках стабилизационной программы 10 млрд. долл. из Нацфонда. Государство никогда не было хорошим собственником, пока не видны и результаты деятельности институтов развития, созданных несколько лет назад в Казахстане. Правительство обязалось в кратчайшие сроки подготовить стабилизационную программу, в которой, по всей видимости, будут детально расписаны действия по решению задач, поставленных главой государства, а также механизмы использования выделяемых средств.

Правительство совместно с Нацбанком и АФН выступило с предложением по реализации ряда комплексных мер, направленных на поддержание и дальнейшее увеличение капитализации и ликвидности казахстанского банковского сектора. В соответствии с рекомендациями, разработанными АФН, кабмин обратился к акционерам четырех системообразующих банков (БТА Банка, Халык Банка, Казкоммерцбанка и АльянсБанка) с предложением по оказанию поддержки путем выпуска дополнительных эмиссий простых, привилегированных акций и субординированных облигаций на сумму в общей сложности до 5 млрд. долл. Кроме того, правительство планирует обсудить аналогичные инициативы с крупными иностранными участниками АТФ Банка и Банка ЦентрКредит. Интересы государства в указанных банках представляет ФНБ «Самрук-Казына». Необходимо отметить, что правительство не планирует оставаться долгосрочным участником данных банков и рассчитывает выйти из их капитала в среднесрочной перспективе в зависимости от ситуации на мировых финансовых рынках [4].

В ходе обсуждения антикризисной программы правительства с членами партии пар-

ламентского большинства «Нур Отан», Правительство Казахстана намерено выделить 5 млрд. долл. на решение проблем с ипотечными кредитами, впервые на эти цели будут привлечены средства пенсионных фондов. На финансирование этой «специпотеки» через фонд «СамрукКазына» будет выделено на возвратной основе порядка 5 млрд. долл., в т.ч. 3 млрд. будут заимствованы из Нацфонда, два - дополнительно привлечены из средств накопительных пенсионных фондов. Для реализации программы планируется открыть кредитную линию в банках второго уровня сроком на пять лет по льготной ставке. В свою очередь, банки будут выдавать новым заемщикам ипотечные кредиты по фиксированной ставке на уровне ставки рефинансирования 10,5% на срок до 15 лет с правом досрочного погашения. В настоящее время ставка по ипотечным кредитам составляет 15-16%, право досрочного погашения оговаривается заемщиком с банком в каждом отдельном случае.

Чтобы решить проблему ликвидности, банкам в предстоящие 2009-2010гг. при нынешнем размере их активов необходимо сократить объем внешнего долга на треть или примерно на 15 млрд. долл. Одновременно желательно наращивать и объемы кредитования с целью поддержания роста экономики. Разумеется, банки не могут рассчитывать только на поддержку государства и будут привлекать средства и из других источников. Тем не менее, справиться с задачей сокращения объема внешнего долга до приемлемого уровня будет непросто. А без этого нельзя добиться решения проблемы с ликвидностью и, соответственно, стабилизации ситуации в финансовом секторе и экономике в целом.

Ключевыми направлениями работы Правительства на предстоящие 2009-2010 гг. Президентом РК – Назарбаевым Н.А. названы обеспечение макроэкономической стабильности, социальное благополучие казахстанцев и модернизация экономики. Правительство получило карт-бланш на реализацию программы стабилизации экономики и финансовой системы и широкие полномочия для принятия нестандартных решений.

Текущая ситуация в Казахстане, деятельность банков и регулятора банковской системы, поддержка казахстанского банковского сектора со стороны государства, по нашему мнению, способствуют выходу из сложной ситуации. Однако глобальный кризис ликвид-

ности вызвал ряд изменений в деятельности банков страны. В банковской системе Казахстана происходит переоценка рисков, банки стали более внимательно относиться к оценке платежеспособности заемщиков, сокращаются темпы роста кредитных портфелей. Решение проблемы с финансированием банковской системы заключается в сбалансированной политике привлечения и размещения ресурсов: банкам необходимо диверсифицировать привлеченные средства как за счет внешних, так

и внутренних инвесторов и проводить взведенную стратегию по их размещению.

Таковы лишь некоторые меры, которые были и будут предприняты с целью стабилизации ситуации в отечественной экономике на фоне мирового кризиса. Все вышесказанное говорит о существовании системного банковского кризиса и нарастании кредитных рисков в экономике РК с которыми в определенной мере можно будет справиться с помощью государственной поддержки.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Национального Банка РК [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)
2. Концепция развития финансового сектора РК на 2007-2011 годы. Постановление Правительства РК от 25 декабря 2006 года № 1284
3. Официальный сайт Агентства по финансовому надзору РК [www.afn.kz](http://www.afn.kz)
4. Официальный сайт Агентства РК по статистике – [www.stat.kz](http://www.stat.kz)

## ОЦЕНКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

**Дияров С.К.,**  
к.э.н., профессор  
**Ажибаева З.Н.,**  
к.э.н., доцент  
**Токтабаев А.Р.,**  
ст. преподаватель  
Университет международного бизнеса

Общей проблемой современной казахстанской экономики является создание рыночных институтов, соответствующих международным правилам и вместе с тем выражающих национальную специфику. В полной мере это относится к оценочной деятельности, которая сама является одним из важных институтов современной рыночно - правовой экономики, а еще шире — правового государства.

Оценка имущества есть одновременно и предпосылка, и следствие справедливого рынка (*fair market*), т.е. рынка, функционирующего по общепринятым (международным) правилам. Следовательно, рыночная стоимость может определяться не на любом (тем более, не на криминальном рынке), а только на рынке, на котором соблюдаются правила честной или, иначе, справедливой игры.

Не преувеличивая роль института оценки, можно констатировать, что им и только им обеспечивается объективное определение стоимости любых видов имущества, а вместе с тем — легитимный и цивилизованный экономический оборот прав собственности, в том числе интеллектуальной собственности. Состояние оценочной деятельности может служить своеобразным индикатором («лакмусовой бумажкой») того, на сколько экономика является рыночной, а государство — правовым. Принятие закона «Об оценочной деятельности в РК» несомненно, способствовало снятию отдельных юридических коллизий, связанных с понятием стоимости. Но юридическая и лингвистическая экспертизы, которые проводят законодатель, не в состоянии разрешить множественные противоречия, существующие (явно и неявно) в казахстанской экономической методологии. Поэтому очень важно, чтобы та часть экономической методологии, которая рассматривает концепцию развития оценочной деятельности, базировалась на мировых теоретических и практических достижениях. А это возможно, если методология нашей оценочной деятельности будет адекватна методологии Международных стандартов оценки (МСО), разработанных Международным комитетом стандартов оценки (МКСО).

Согласно общепринятым в мире представлениям, кратко изложенным в МСО:

- «рыночная стоимость объекта имущества отражает его полезность, а не чисто физическое состояние этого объекта»;

- «экономическая концепция стоимости отражает взгляд рынка на выгоды, получаемые тем, кто является собственником данных товаров или пользуется данными услугами».

В настоящее время в мировом сообществе идут интенсивные процессы тщательного отлаживания всех механизмов, обеспечивающих экономический оборот собственности и движение денежных потоков с повсеместным применением информационных (компьютерных) ГИС технологий. В этих условиях казахстанская экономика не может самостоятельно развиваться, если все, имеющие отношение к управлению производством, будут бороться за «управляемость», не располагая достаточно надежными ориентирами.

Наиболее непривычным для экономистов и управленцев, воспитанных в традициях нерыночной директивно-натурализованной экономики, является современное широкое (плюралистическое) понимание стоимости (*Value*), а это есть общепризнанная в мировом сообществе основа основ оценочной деятельности. Но существование различных видов стоимости (инвестиционной, залоговой и др.) не дает никаких оснований для того, чтобы употреблять это понятие по своему произволу и судить о смысле оценочной деятельности, исходя из неких субъективных и (или) идеологизированных представлений. Наоборот, международные и национальные стандарты оценки строго пресекают подобное своеование, а также недобросовестность при проведении оценки.

Главное, разобраться не в формальных приемах проведения оценки, а в сути того, что представляет собой оценочная деятельность и как толковать ее результаты, отражаемые в отчете об оценке.

Дело не в сложной экономической теории, а в здравом смысле. Здравый смысл говорит, что при совершении даже простейшей сделки купли-продажи любого имущества не может быть двух (или еще большего числа) «фактических» цен: по одной из которых (теневой) совершается сделка, а другая — показывается в документах. Это относится и к покупке жилья, и к приобретению контрольных пакетов акций, и к любой сделке (трансакции), т.е. к любому акту хозяйственной деятельности.

Но тот же здравый смысл подсказывает, что для совершения сделок, которые сами требуют затрат времени и средств, необходимы специальные знания, чтобы каждая сделка была и выгодной (эффективной), и законной (легитимной). Для этой цели и сформировалась в мире за последние десятилетия специфическая профессиональная дисциплина, именуемая «оценкой», и выделилась отдельная сфера деятельности, названная «оценочной деятельностью».

Международные стандарты оценки представляют принятую или наилучшую практику в профессии Оценка, известную также как Общепринятые принципы оценки (ОПО). Предполагается, что Международные стандарты оценки и национальные стандарты соответствующих Государств-членов должны дополнять и подкреплять друг друга. МКСО ратует за то, чтобы раскрывать различия между формулировками и применениями национальных и Международных стандартов оценки.

Там, где стандарты других дисциплин, таких как финансовая отчетность, могут применяться к оценкам, МКСО рекомендует оценщикам имущества разбираться в бухгалтерском использовании, на которое накладывается использование оценки. Когда финансовая отчетность или другое бухгалтерское приложение должны делаться на основе оценки, Оценщик должен соблюдать как требования стандартов финансовой отчетности, так и те, которые касаются оценок имущества.

Методология оценки при переходе на МСФО рассматривается в Международных стандартах оценки. Согласно этому применению: «Настоящее применение относится ко всем оценкам основных средств, включаемым в любой финансовый отчет». Основным международным стандартом, регулирующим порядок учета, признания, определения балансовой стоимости и суммы амортизации основных средств, является МСФО (IAS) 16 «Основные средства».

Согласование между МСО и МСФО прослеживается в отношении активов как элементов финансовой отчетности. Для отражения в балансе активов необходимо их оценить в соответствии с МСФО.

Так, компания согласно МСФО (IAS) 16 может выбрать одну из двух моделей учета последующей оценки:

— модель учета по первоначальной стоимости;

— модель учета по переоцененной стоимости.

Важно отметить, что МСФО (IAS) 16 допускает применение модели учета основных средств к отдельным группам основных средств.

**Модель учета по первоначальной стоимости** состоит в следующем: после первоначального признания объект основных средств учитывается по его первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения, признанных согласно МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

**Модель учета по переоцененной стоимости** предполагает, что после первоначального признания объект основных средств учитывается по переоцененной стоимости, являющейся его справедливой стоимостью на дату переоценки за вычетом амортизации и убытков от переоценки. Таким образом, альтернативный подход предусматривает систематическую переоценку объектов основных средств до справедливой стоимости.

Согласно МСФО 16, *справедливая стоимость* — сумма, за которую мог бы состояться обмен актива в коммерческой сделке между хорошо осведомленными заинтересованными сторонами. Многие считают, что справедливой стоимостью объектов основных средств обычно является их рыночная стоимость. Они могут быть эквивалентными в том случае, если справедливая стоимость удовлетворяет всем требованиям определения рыночной стоимости.

*Рыночная же стоимость* подразумевает расчетную денежную сумму, за которую состоялся бы обмен актива на дату оценки между заинтересованным покупателем и заинтересованным продавцом в результате коммерческой сделки, после проведения надлежащего маркетинга, при которой каждая из сторон действовала бы, будучи хорошо осведомленной, расчетливо и без принуждения.

Такую оценку, как правило, может дать только профессиональный оценщик, в соответствии с МСО, в котором отмечается, что справедливая стоимость включает в себя понятие рыночной стоимости. Тем не менее термин «справедливая стоимость» является родовым термином, используемым в бухгалтерском учете. Понятие справедливой стоимости шире, чем рыночная стоимость, которая специфична для имущества.

В соответствии с МСО 2 амортизованные затраты замещения — это приемлемый суррогатный метод, используемый в финансовой отчетности для выведения связанной с рынком стоимости для специализированных объектов имущества или объектов имущества с ограниченным рынком, для которых отсутствуют данные о рынке. Метод оценки основывается на расчетной величине рыночной стоимости, при существующем использовании земли плюс текущие валовые затраты замещения (воспроизводства) улучшений за вычетом скидок на ухудшение физического состояния и всех соответствующих форм устаревания и оптимизации.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что справедливая стоимость — это та стоимость, которая определена на начало периода и учитываемая в течение этого периода в учете организации. Тогда как рыночная стоимость отображает стоимость актива, когда организация приняла решение продать его. Но результат определения рыночной стоимости в учете не отражается, так как она используется для того, чтобы определить сумму дохода, которую организация может получить от продажи актива на указанную дату. Таким образом, в учете применяется справедливая стоимость.

Предпочтительным, в связи с переходом на МСФО, является альтернативный подход. Это отвечает интересам пользователей финансовой отчетности, которые хотят иметь представление о реальной, на сегодняшний день, стоимости основных средств организации. Крупные компании, которые в свое время приватизировали государственную собственность, имеют заниженную стоимость основных средств, далекую от реальной стоимости. Пересчет стоимости основных средств путем пересчета покупательной способности тенге или с учетом индекса инфляции не представителен, и реально отобразить стоимость этих средств не дает возможности, так как за основу будет браться та же заниженная их первоначальная стоимость.

Поэтому решить проблему отражения основных средств в финансовой отчетности может альтернативный подход, т.е. определение справедливой стоимости. В таком случае, при последующем определении справедливой стоимости, осуществляется переоценка основных средств с использованием группы счетов 5420 «Резерв на переоценку основных средств».

Международные стандарты финансовой отчетности разрешают осуществлять периодическую переоценку активов по справедливой стоимости.

Переоценке подлежат не отдельные объекты основных средств, а вся группа, к которой относится объект. Переоценки должны проводиться на регулярной основе, так, чтобы балансовая стоимость объекта существенно не отличалась от его справедливой стоимости на отчетную дату.

МСФО (IAS) 16 выделяет два способа отражения переоценки на счетах бухгалтерского учета:

1) сумма накопленной амортизации на дату переоценки переоценивается в той же пропорции, что и изменение балансовой стоимости актива до вычета амортизации; при этом после переоценки балансовая (остаточная) стоимость актива равняется его переоцененной стоимости;

2) сумма накопленной амортизации на дату переоценки списывается на уменьшение балансовой стоимости объекта до вычета амортизации, после чего полученный результат переоценивается до справедливой стоимости.

#### *Пример.*

1 января 2007 г. компания приобрела основное средство, первоначальная стоимость которого составила 100000 тенге, срок полезного использования — 5 лет. Рыночная стоимость основного средства на 31.12.2007 г. составляет 90000 тенге. (по результатам отчета профессионального оценщика), срок полезной службы не пересматривался.

Отразим переоценку основного средства двумя способами.

#### *1. Пропорциональный способ:*

К моменту переоценки (31.12.2007 г.) по основному средству будет начислена амортизация 20000 тенге. ( $100000/5$  лет = 20000). Остаточная стоимость объекта до переоценки составит 80000 тенге. ( $100000 - 20000 = 80000$ ).

Коэффициент переоценки равен 1,125 ( $90000/80000 = 1,125$ ).

Таким образом, необходимо увеличить первоначальную стоимость основного средства на 12500 тенге ( $100000 \times 1,125 - 100000$ ) и накопленную амортизацию на 2500 тенге ( $20000 \times 1,125 - 20000$ ), применив к ним коэффициент переоценки. Разница при дооценке

относится на резерв переоценки, которая составила 10000 тенге ( $12500 - 2500$ ).

#### *Бухгалтерские записи*

31.12.2007 г.: отражена переоценка оборудования

Д-т сч. 2410 «Основные средства»  
12500 тенге.

К-т сч. 2420 «Амортизация основных средств» 2500 тенге.

К-т сч. 5420 «Резерв на переоценку основных средств» 10000 тенге.

Амортизация за 2007 г. определяется исходя из «новой» первоначальной стоимости и старого срока полезной службы:  $112500/5$  лет = 22500 тенге.

#### *2. Способ списания накопленной амортизации против балансовой стоимости:*

Сначала сумма накопленной амортизации к дате переоценки списывается против балансовой стоимости:

Д-т сч. 2420 «Амортизация основных средств» 20000 тенге.

К-т сч. 2410 «Основные средства»  
20000 тенге.

Далее полученная сумма на счете результат (80000 тенге) доводится до величины переоцененной стоимости (90000 тенге):

Д-т сч. 2410 «Основные средства»  
10000 тенге.

К-т сч. 5420 «Резерв на переоценку основных средств» 10000 тенге.

Амортизация за 2007 г. определяется исходя из переоцененной стоимости (90000 тенге) и остаточного срока полезной службы (4г. = 5-1):  $90000$  тенге/ $4$ г. = 22500 тенге.

#### *Правила отражения результатов переоценки объектов основных средств:*

— переоценка производится по каждого объекту основных средств;

— дооценка относится на увеличение капитала компании (отражается в балансе по статье «Результат переоценки»), при этом сумма дооценки в пределах ранее проведенной уценки включается в отчет о прибылях и убытках, т.е. увеличивает чистую прибыль отчетного периода;

— уценка признается расходом периода, уменьшает финансовый результат и отражается в отчете о прибылях и убытках, при этом сумма уценки в пределах ранее сделанной дооценки относится на уменьшение капитала (вычитается из статьи «Результат переоценки»).

Положительный результат переоценки (дооценка), включенный в раздел «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса, реализуется одним из двух способов:

— списывается полной суммой непосредственно на счет нераспределенной прибыли при выбытии актива;

— списывается частями в процессе использования актива компанией как разность между суммой амортизации, рассчитанной на основе переоцененной стоимости актива, и

суммой амортизации, рассчитанной на основе его первоначальной стоимости.

В независимости от выбранного способа списание дооценки основных средств не отражается в отчете о прибылях и убытках.

Рассмотренные методы оценки по МСФО должны приниматься во внимание профессиональным оценщиком, несмотря на то, что оценка основных средств осуществляется по методам, предусмотренным Международными стандартами оценки.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

**Джумабекова А.Т.,**  
**КУЭФ и МТ**  
**г. Астана**

Экономические кризисы одинаково тяжело отражаются на финансовой и денежно-кредитной сферах. Поэтому стабилизация денежного обращения рассматривается как первоочередное условие преодоления негативных последствий. Сегодня эта задача остро стоит в нашей стране.

Жесткая денежно-кредитная политика Национального банка Республики Казахстан позволила добиться определенных результатов в снижении инфляционного давления на экономику. В 2006 году Национальным банком разработаны новые правила, позволяющие эффективно использовать инструменты денежно-кредитного регулирования в сложившихся условиях. Так, в целях сокращения ликвидности банковской системы, с 12 июля 2006 года введены новые «Правила о минимальных резервных требованиях», приведшие к увеличению минимальных резервных требований. Наряду с политикой «дорогих денег», результатом которой явилось повышение официальной ставки рефинансирования с 8,0% до 8,5%, затем до 9%, введены дифференцированные нормативы минимальных резервных требований: 6% для внутренних обязательств и 8% для иных обязательств банка.

В результате принятия новых Правил конвертации и реконвертации активов Национального фонда Республики Казахстан у

монетарных властей появились новые рычаги воздействия на внутренний валютный рынок. Курс тенге по отношению к доллару к началу 2007 года стабилизировался, несмотря на колебания курсов мировых валют по отношению друг к другу на мировом рынке.

Комплекс мероприятий, направленных на изъятие избыточной ликвидности банков второго уровня, привел к тому, что к началу 2007 года темп годовой инфляции снизился до 8,4 %. В среднем за 2006 год инфляция незначительно превысила целевой ориентир по сценарию высоких цен – 8,6% вместо установленной верхней границы 8,5%. Национальному банку удалось снизить инфляционное давление. Прогнозирование потенциальной инфляции по модели P-star, при разработке прогнозов показателей деятельности денежно-кредитной политики на 2007-2009 годы, показало, что динамика инфляции будет иметь тенденцию к снижению в среднесрочном периоде.

В первом полугодии Национальному банку Республики Казахстан удалось добиться некоторых успехов в осуществлении поставленных целей и снизить темпы инфляции: в мае 2007 года годовая инфляция составила 7,6 %. Такого результата удалось добиться проведением политики по повышению ставок по операциям денежно-кредитной политики. За счет повышения привлекательности краткосрочных нот произошло снижение объемов депозитов банков. Остатки по депозитам банков в Национальном банке Республики Казахстан составили 18,2 млрд. тенге на конец июля 2007 года.

Средневзвешенная доходность по нотам возросла с 4,69% до 5,64% в декабре 2007 года. Кроме того, увеличились сроки обраще-

ния нот с одного месяца до года, что позволило эффективно использовать этот инструмент денежного регулирования. В результате предпринятых действий избыточная ликвидность банков сократилась на 163,4 млрд. тенге. Еще одним важным регулятором на внутреннем валютном рынке стала покупка национальной валюты. При этом ставку рефинансирования удавалось не поднимать в течение 11 месяцев, что говорит об эффективном применении используемых инструментов. Темпы роста банковского кредитования превысили 100 % за счет существенного роста внешних заимствований банков.

Таким образом, возросла зависимость денежного рынка от внешнего финансирования. Именно такая зависимость стала одной из главных причин резкого ухудшения ситуации с ликвидностью внутри страны. В результате потрясений на мировых финансовых рынках в середине 2007 года перестало поступать внешнее финансирование банков, резко ухудшились спреды по облигациям на международных рынках. Резкое повышение цен на ряд продовольственных товаров на внешних рынках нашло свое отражение на ценах на соответствующие и другие продовольственные товары. В 2007 году годовая инфляция в Республике Казахстан составила 18,8%. За последние 7 лет это самый максимальный уровень. Прогноз Национального банка Республики Казахстан не был выдержан, несмотря на усилия, предпринимаемые монетарными властями в первой половине 2007 года.

Перед Национальным банком встали новые задачи по укреплению доверия к денежной системе и обеспечению финансовой стабильности.

Для осуществления поставленных задач были использованы различные способы воздействия – денежные и кредитные. В денежной теории всего в условиях инфляционных процессов политику, проводимую монетарными властями проводится политика кредитной рестрикции. В этом случае необходимо произвести сжатие денежной массы, сокращение объема кредитных вложений путем оказания воздействия на конъюнктуру в желательном направлении. Политика кредитной рестрикции предполагает повышение процентных ставок, за пользование кредитом и воздействие на банковскую ликвидность. При недостаточности экономических методов, могут водиться административные ограничения. Кредитная

рестрикция является одним из основных методов в антиинфляционной политике. Однако ситуация, сложившаяся на внутреннем рынке потребовала от монетарных властей использовать нестандартные способы решения, свидетельствующие о гибкости в регулировании денежного обращения и сохранении стабильности в банковской системе.

На основании оценки текущей макроэкономической ситуации миссии МВФ прогноз развития экономики в долгосрочной перспективе остается благоприятным, однако, с гораздо большей степенью неопределенности на ближайшее будущее. Главной рекомендацией в сложившихся условиях стало обеспечение адекватности, имеющейся у банков системы управления риском ликвидности и дальнейшее соблюдение ими нормативов пруденциального регулирования, в особенностях по классификации ссуд и созданию провизий. Миссия приветствует планы по введению строгих требований к банкам, в течение продолжительного времени и/или неоднократно обращавшимся за ликвидностью к Национальному банку Республики Казахстан, в том числе, возможно, таких мер, как увеличение размера капитала и провизий. [1]

В целом, политика регулирования денежного обращения, проводимая Национальным банком Республики Казахстан в предыдущие годы позволила рассчитывать на сохранение некоторой стабильности в денежном обращении. Поэтому в условиях усиливающегося инфляционного давления и ухудшения ситуации на финансовом рынке Национальный банк, наряду с достижением стабильности цен, целенаправленно поддерживал стабильность банковской системы.

Таким образом, в целях снижения дефицита ликвидности у банков были предприняты меры по стабилизации ситуации. Национальный банк Республики Казахстан предоставлял ликвидность с помощью механизма рефинансирования, позволил банкам занимать средства под обеспечение резервных требований и осуществил масштабные покупки непогашенных нот. В случае необходимости предоставлялась ликвидность для выполнения банками обязательств по погашению внешнего долга. За второе полугодие 2007 года Национальным банком были проведены операции обратного РЕПО в объеме 723,9 млрд. тенге, операции валютного СВОП – 4043,1 млрд. тенге. Со стороны банков сократился спрос

на краткосрочные ноты, объемы нот в обращении сократились до 228,9 млрд. тенге, объемы депозитов банков в Национальном банке Республики Казахстан – до 9,9 млрд. тенге. Такое положение объясняется отсутствием «свободной» ликвидности банков.

Поменялись позиции Национального банка и на внутреннем валютном рынке. Если в предыдущем периоде центральный банк выступал в роли покупателя иностранной валюты, то во второй половине 2007 года выступил в качестве продавца иностранной валюты. В результате этого объем нетто-продаж иностранной валюты достиг 6,5 млрд. долл.

Итогом операций Национального банка Республики Казахстан на внутреннем рынке стало пополнение ликвидности банков второго уровня на 58,2 млрд. тенге за август-декабрь 2007 года. Произошло существенное замедление темпов роста денежного предложения. По предварительным данным за 2007 год денежная масса увеличилась на 25,5% млрд. тенге, наличные деньги в обращении – на 23,1% до 739,7 млрд. тенге. Денежную базу удалось сжать до 1464,3 млрд. тенге.

Таким образом, благодаря своевременно принятым Национальным банком Республики Казахстан мерам, ситуация на финансовом рынке стабилизировалась. В этих условиях, Национальным банком определены перспективы монетарной политики на 2008-2009 годы. Прежде всего продолжится работа по переходу к принципам инфляционного таргетирования, обеспечивающим доверие участников денежного рынка к политике регулирования денежного обращения. В рамках перехода к принципам инфляционного таргетирования Национальный банк Республики Казахстан будет придерживаться плавающего обменного курса. Работа по совершенствованию моделей прогнозирования и разработке новых будет продолжаться. Основной целью денежно-кредитной политики Национального Банка Республики Казахстан на 2008-2009 годы будет удержание годовой инфляции (декабрь по сравнению с декабрем предыдущего года) в пределах 7,9-9,9% в 2008 году и 7,5-9,5% в 2009 году при реализации как базового, так и пессимистичного сценариев. Это соответствует уровню среднегодовой инфляции в пределах 16-18% и 8,0-10,0%, соответственно.

Действия Национального Банка Республики Казахстан будут определяться в зависимости от реализации базового или пессими-

стичного сценария развития экономики. При реализации базового сценария приоритетом будет оставаться обеспечение стабильности цен. Реализация пессимистичного сценария потребует изменения приоритетов политики в пользу обеспечения стабильности финансового сектора с целью недопущения дальнейшего ухудшения экономической ситуации в стране. В 2008 году Национальный Банк Республики Казахстан продолжит работу по совершенствованию инструментов денежно-кредитной политики, главным образом в отношении повышения роли процентных ставок по операциям Национального Банка Республики Казахстан.

Национальный Банк Республики Казахстан продолжит предоставление банкам второго уровня заемов рефинансирования в виде проведения операций обратного РЕПО под залог государственных и агентских ценных бумаг. Проведение операций валютного СВОП, а также предоставление краткосрочных заемов под залог остатков на корреспондентских счетах банков в Национальном Банке Республики Казахстан будет осуществляться только при заключении банками Соглашения о сотрудничестве и взаимодействии по вопросам предоставления банковских заемов Национальным Банком Республики Казахстан.

В рамках базового сценария реальный рост ВВП в 2008 году составит 5%, в 2009 году – 6,3%. По прогнозам Национального банка Республики Казахстан среднегодовой рост денежной базы составит 11-15%, денежной массы – 17%-19%, кредитов экономике 16-18%, депозитов в банковской системе 15-17%. При реализации базового сценария Национальный Банк Республики Казахстан будет проводить умеренно жесткую денежно-кредитную политику. Это будет подразумевать, с одной стороны, принятие мер по поддержанию ставок по операциям Национального Банка Республики Казахстан на уровне, адекватном складывающейся ситуации, а с другой стороны, проведение операций по обеспечению банков краткосрочной ликвидностью. Основными операциями регулирования Национальным Банком Республики Казахстан ставок вознаграждения на финансовом рынке, а также регулирования ликвидности банков останутся выпуск краткосрочных нот, привлечение депозитов банков второго уровня, предоставление заемов рефинансирования. При необходимости и в случае возникнове-

ния спроса Национальный Банк Республики Казахстан рассмотрит вопрос возобновления выпуска краткосрочных нот сроком обращения до 1 года для формирования краткосрочной кривой доходности. Национальный Банк Республики Казахстан будет осуществлять мониторинг краткосрочной кривой доходности, и принимать соответствующие решения в зависимости от ситуации на финансовом рынке. Национальный Банк Республики Казахстан в условиях давления на обменный курс тенге в сторону его ослабления не будет допускать резких краткосрочных колебаний обменного курса тенге, при этом ориентиры или коридоры колебания курса тенге устанавливаться не будут. Относительное снижение внутреннего инвестиционного и потребительского спроса обеспечит корректировку ситуации в платежном балансе за счет сокращения, прежде всего, расходов на импорт. В то же время, учитывая временной лаг с которым это может произойти, в целях устранения дисбаланса спроса и предложения на внутреннем валютном рынке в краткосрочном периоде Национальным Банком Республики Казахстан могут быть предприняты меры по ограничению спроса на иностранную валюту, в том числе путем изменения порядка покупки и продажи валюты на внутреннем валютном рынке.

Пессимистический сценарий предполагает, что экономического роста в стране наблюдаться не будет. По прогнозам среднегодовое сжатие денежной базы составит 2-4%, снижение денежной массы произойдет на 6-7%, кредитов экономике на 4-5%, депозитов в банковской системе - на 3-4%. При реализации пессимистичного сценария Национальный Банк Республики Казахстан будет проводить поддерживающую денежно-кредитную политику. Это подразумевает возможность значительного снижения существующих норма-

тивов минимальных резервных требований. Национальный Банк Республики Казахстан будет воздерживаться от предоставления банкам прямой долговременной помощи в значительным объемах. Тем не менее, Национальный Банк Республики Казахстан совместно с Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций и Правительством Республики Казахстан планирует выработать и активно использовать механизмы поддержания банковского сектора с использованием различных косвенных инструментов (секьюритизация активов, операции с облигациями и акциями банков, предоставление ликвидности через институты развития и др.).

Национальный Банк Республики Казахстан в условиях более высокого давления обменного курса тенге допустит более значительное его ослабление по сравнению с базовым сценарием в целях поддержания золотовалютных резервов на уровне, необходимом для выполнения страной своих международных обязательств. Сжатие внутреннего инвестиционного и потребительского спроса обеспечит корректировку ситуации в платежном балансе за счет сокращения не только расходов на импорт, но и сокращения выплат в обслуживание внешнего долга. В то же время, учитывая существенный дефицит ликвидности в иностранной валюте и угрозу внезапного оттока капитала из страны, при необходимости будут приняты жесткие меры по стабилизации ситуации на внутреннем валютном рынке. В этих целях Национальным Банком Республики Казахстан могут быть предприняты меры по ограничению оттока капитала и повышению объемов предложения иностранной валюты, в том числе посредством временного введения валютных ограничений. [2]

## ЛИТЕРАТУРА

1. Заключительное заявление миссии МВФ 2007 года.
2. Основные направления денежно-кредитной политики Национального банка Республики Казахстан на 2008-2009 годы.

## РОЛЬ БУХГАЛТЕРА В ПЛАНИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА

Токтабаев А.Р.,

*старший преподаватель*

Университет международного бизнеса

В условиях рыночной экономики добиться успехов можно только если предприниматели, руководители и главные бухгалтера имеют полную и достоверную информацию о складывающейся внутри и вне организации обстановке, а также соответствующие практические инструменты для анализа, планирования и прогнозирования финансовых результатов работы.

Для решения этой проблемы на крупных предприятиях могут создаваться специальные службы, занимающиеся подготовкой материалов для учредителей и руководителей по важнейшим финансово-экономическим проблемам. На малых и средних предприятиях такие возможности практически отсутствуют из-за кадровых и финансовых ограничений. Поэтому подготовкой такой информацией занимаются сами предприниматели или главные бухгалтеры.

Исходя из этого роль главного бухгалтера и его ответственность в нынешних напряженных и нестабильных условиях хозяйствования, когда наступил мировой экономический кризис, существенно возросли. Кроме того, он зачастую является единственным профессионалом в своей организации, который может отбирать, сортировать, анализировать финансовую информацию, проводить исследования и давать обоснованные рекомендации руководству и собственникам предприятия. Таким образом главный бухгалтер предприятия должен иметь определенные условия для оперативного и качественного выполнения указанных функций с хорошим качеством. Но такие условия у него практически отсутствуют, т.к. круг обязанностей настолько широк и ответственен, что он практически не имеет возможности изучить, осмыслить, опробовать и внедрить хотя бы некоторые методики анализа хозяйственной деятельности предприятий, прогнозирования ее финансового результата и принятия грамотных финансовых и управленических решений, направленных на решение финансово-экономических проблем предприятия в заданные сроки с минимальными за-

тратами денежных средств и времени в условиях нестабильной экономической, правовой и налоговой обстановки в стране. Кроме того, многие бухгалтера не владеют в достаточной мере основами аналитической работы, позволяющие решать поставленные задачи.

Для решения таких задач специалистами разработаны алгоритмы и программы подходов и методик на основе простых бухгалтерских подходов и правил, известных приемов и навыков. Эти разработки включают в себя вычислительные алгоритмы и комплексы программ для персональных компьютеров (ПК), на котором составлен численный балансовый метод построения математической модели предприятия для анализа хозяйственной деятельности, планирования и прогнозирования финансового результата. Он пригоден на всех стадиях хозяйственного процесса для бухгалтера любого уровня квалификации и для предприятий различных отраслей экономики.

Исходными данными служит журнал хозяйственных операций, который в совокупности с элементами, отражающими специфику договорных отношений предприятия и его налогового поля, а также взаимодействия с дебиторами и кредиторами, составляет математическую модель. Данная модель представляет собой комплекс бухгалтерских проводок, связанных между собой определенными смысловыми и числовыми зависимостями. Степень подробности модели определяет ее целенаправленные характеристики. В общем виде алгоритм математической модели предприятия как хозяйствующего субъекта описывается блок-схемой, представленной на схеме.

Определим суть каждого блока. Система договоров, в которой сосредоточены юридические нормы и правила, кодируемые с помощью бухгалтерских проводок, увязывается с блоком операций (с одной стороны) и с налоговой системой (с другой стороны). В свою очередь блок операций и налоговая система содержат в себе совокупность бухгалтерских проводок. Эти указанные блоки формируют с помощью специального алгоритма замкнутую систему хозяйственных операций, позволяющую получать на компьютере финансовый результат в явном виде. За блоком финансового результата следует блок анализа и прогноза, в алгоритм которого заложена система принятия решения. Статистический блок и блок случайных величин (например, система анализа надежности банков или страховых компаний

## Блок-схема алгоритма планирования и прогнозирования финансового результата

или формулы вероятности наступления того или иного события) необходимы для проверки степени оптимальности решения и учета случайных и статистических воздействий в схему метода включены.

Работа алгоритма планирования и прогнозирования финансового результата строится следующим образом. Вариант системы договорных отношений с помощью блока хозяйственных операций и блока проводок налоговой системы, а также численных или аналитических зависимостей сводится к замкнутой системе хозяйственных операций. Расчитывается ее баланс при выбранных условиях хозяйствования. Баланс анализируется по размеру чистой прибыли. Если результаты анализа удовлетворяют исследователя, возможны следующие варианты:

- расчеты прекращаются;
  - расчеты дополнительно проверяются на воздействия случайных или статистических величин и параметров;
  - при неудовлетворительных результатах принимается решение об изменении условий хозяйствования или договорных отношений и исследования продолжаются.

Численный балансовый метод связан с решением обратной задачи бухгалтерского учета, подчиненной идеи поиска путей достижения положительного финансового результата.

зультата уже на ранних стадиях учета, т.е. прогнозирования и управления финансовым результатом. Если бухгалтер, будет действовать по традиционной схеме: документ - проводка - журнал хозяйственных операций - баланс и отчетность, то он практически не сможет повлиять на финансовый результат работы предприятия и, тем более, управлять им. Ему следует подключаться к решению финансово-экономических проблем на более ранних стадиях, когда разрабатывается тактика и выбираются виды хозяйственных операций, и когда формируются договорные отношения с поставщиками, покупателями, дебиторами и кредиторами.

Численный балансовый метод прогнозирования финансового результата и анализ влияния на него различных параметров внутренней и внешней среды предприятия строится на основе двух более простых методов — микробалансов и денежных потоков.

Метод микробалансов состоит в следующем: для оценки различных вариантов экономической деятельности предприятия в разных условиях хозяйствования выделяются крупные блоки хозяйственных операций, включающие главные параметры и отличия. Эти блоки оформляются в виде бухгалтерских проводок и выполняются расчеты балансов для каждого из них. Сравнение полученных

микробалансов позволяет выбирать наиболее выгодный вариант.

Если в блок хозяйственных операций включаются все необходимые налоговые платежи, то микробалансы позволяют также найти вариант с минимальным уровнем этих платежей.

Метод анализа денежных потоков также может использоваться при планировании и прогнозировании финансовых результатов предприятия. Для этого в замкнутую финансово-экономическую систему вводится выручка от реализации продукции (работ, услуг) или поступления сумм от внераализа-

ционных операций. Получение выручки (дохода) всегда сопряжено с определенными денежными (или эквивалентными им) расходами. После вычета данных расходов из общей массы выручки на расчетном счете (и/или в кассе) на предприятии остается какая-то сумма средств, которую с полным основанием можно назвать чистой прибылью.

Данные методы позволяют бухгалтерам решать бухгалтерам решать задачи связанные с планированием финансового результата деятельности предприятия и минимизировать затраты и налогообложение.

## ПЕРЕХОД НА МСФО ДЛЯ СУБЪЕКТОВ ВПЕРВЫЕ ПРИМЕНЯЮЩИХ МСФО

**Шолпанбаева К.Ж.,**

*доцент*

*Восточно-Казахстанский  
государственный университет  
им. С.Аманжолова*

В связи с одобрением нашим государством Международных стандартов финансовой отчетности в настоящее время происходит переход крупных предприятий на МСФО. И для субъектов переходящих на Международные стандарты впервые, существуют свой порядок и свои требования, которые рассмотрены в МСФО (IFRS) 1. Данная статья применяется к субъектам, впервые применяющим международный Стандарт, независимо от того использовал ли он ранее в качестве основы учета МСФО или иные общепринятые принципы бухгалтерского учета. Субъект, впервые применяющий международный Стандарт, использует настоящий раздел для финансовых отчетов, впервые подготовленных в соответствии с международным Стандартом.

Целью стандарта является обеспечение предоставления организацией в первой, подготовленной в соответствии с МСФО (и промежуточных отчетах) высококачественной информацией. Эта информация:

- прозрачна и сопоставима со всеми представленными периодами;
- определяет отправную точку применения МСФО;

– может быть получена с затратами, не превышающими выгоды, приобретаемые пользователями.

Организации обязаны применять стандарт в своей первой финансовой отчетности, подготовленной по МСФО и во всех промежуточных отчетах, если они предоставляются в соответствии IAS 34 «Промежуточная финансовая отчетность», за часть периода, охваченную первой финансовой отчетностью, подготовленной по МСФО.

Организация готовит вступительный баланс по МСФО на момент перехода на Международные стандарты, являющийся отправным пунктом для ведения по МСФО.

Организация обязана применить одну и ту же учетную политику во вступительном балансе и во всех периодах, представленных в первой финансовой отчетности по МСФО. Учетная политика должна отвечать требованиям каждого стандарта действующего на отчетную дату первой финансовой отчетности по МСФО. Организация не должна применять другие версии МСФО, действовавшими до отчетной даты.

Организация обязана в своем вступительном балансе:

1. Признать все активы и обязательства, признание которых требуется МСФО.
2. Не признавать статьи баланса как активы и обязательства, если МСФО такое признание не разрешает.
3. Переклассифицировать статьи, которые ранее были признаны согласно национальным стандартам, но относящиеся, согласно МСФО, к другим типам активов, обязательств, компонентов капитала.

4. Применять МСФО для всех признанных активов и обязательств.

Например: Организация принимает решение о составлении первой отчетности по МСФО за 2007 год. Связано это с тем, что формирование сравнительной информации за 2005 год нецелесообразно. Сравнительная информация будет представлена за 2006 год. Соответственно дата перехода на МСФО вступительного баланса является 1 января 2006 года, а отчетная дата первой отчетности по МСФО 31 декабря 2007 года. Для составления вступительного баланса на 1 января 2006 года и компонентов финансовой отчетности за 2006 и 2007 годы учетная политика должна отвечать требованиям каждого из МСФО, действовавшего на 31 декабря 2007 года.

Учетная политика, используемая во вступительном балансе по МСФО, может отличаться от учетной политики, использованной на ту же дату на основе национальных стандартов, применявших организацией ранее. Необходимые корректировки производятся в результате операции и событий, которые имели место для перехода на Международные стандарты. Эти корректировки признаются непосредственно в нераспределенной прибыли на момент перехода на МСФО. Если это целесообразно, то корректировки признаются в другой категории капитала. Оценочные расчеты организации, выполненные по МСФО, должны соотноситься с оценочными расчетами, произведенными на ту же дату в соответствии с применявшимися ранее национальными правилами учета, если только нет доказательств того, что они были ошибочны.

Организация должна дать пояснение о влиянии перехода от прежних правил учета на МСФО на представленных в отчетности финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств организации.

Организация в связи с этим, обязана включить в первую финансовую отчетность по МСФО:

1. Сверку собственного капитала, представленного по ранее применявшимся правилами учета с представленными по МСФО по состоянию на даты:

- Перехода на МСФО; и

- На конец последнего периода, в котором представлена финансовая отчетность согласно с ранее применявшимися правилами учета.

2. Сверку прибыли и убытка за последний период, представленный в самом последнем комплекте финансовой отчетности в соответствии с применявшимися ранее правилами учета с прибылью и убытком за тот же период, представленный по МСФО.

3. Если организация при подготовке вступительного баланса, по МСФО впервые признавали и восстановление какие – либо убытки от обесценения, согласно IAS 39, если бы она их признала в течении периода, начинаяющегося с момента перехода на МСФО.

При первом применении Стандарта субъект не должен изменять порядок учета, использованный в рамках предыдущей основы подготовки финансовой отчетности, в отношении следующих операций:

- 1) прекращение признания финансовых активов и финансовых обязательств;
- 2) учета хеджирования;
- 3) расчетных оценок; и
- 4) активов, классифицированных как предназначенные для продажи, и прекращенной деятельности.

Субъект может использовать для финансовых отчетов, впервые подготовленные в соответствии с настоящим Стандартом, следующие освобождения от требований:

1. Объединения бизнеса. Субъект, впервые применяющий данный стандарт, может не пересчитывать данные по объединению бизнеса, произошедшем до даты перехода на него. Однако если субъект, впервые применяющий настоящий Стандарт, пересчитывает данные по объединению бизнеса, он также должен пересчитать данные по всем более поздним объединениям бизнеса.

2. Справедливая стоимость или переоцененная стоимость в качестве себестоимости. Субъект, впервые применяющий настоящий стандарт, может использовать стоимость основных средств, рассчитанную с соответствии с предыдущими стандартами бухгалтерского учета в результате переоценки на дату перехода или ранее в качестве себестоимости на дату перехода на него;

3. Накопленные разницы от перевода из одной валюты на другую. Стандартом требует, чтобы субъект классифицировал некоторые разницы от перевода в качестве отдельного компонента капитала и призвал их в составе прибыли или убытка при выбытии. Субъект, впервые применяющий данный стандарт, может решить не признавать накопленные раз-

ницы от перевода в капитале на дату перехода на настоящий стандарт.

4. Комбинированные финансовые инструменты. Субъект должен разделять комбинированный финансовый инструмент на отдельные компоненты обязательства и капитала при выпуске.

От субъекта, впервые применяющего настоящий стандарт, не требуется выделения этих двух компонентов, если на дату перехода компонентов обязательства еще не существовал.

5. Отложенный налог на прибыль. От субъекта, впервые применяющего настоящий стандарт, не требуется признавать отложенные налоговые активы и отложенные налоговые обязательства, относящиеся к разницам между налоговой базой и балансовой стоимостью активов либо обязательств, по которым признание отложенных налоговых активов или обязательств связано чрезмерными затратами или усилиями.

Если на дату перехода практически неоценимым для субъекта произвести перерасчет начального баланса в соответствии с настоящим Стандартом, он должен исполнять все требования стандарта к самому раннему периоду, для которого это представляется возможным, и раскрывать дату перехода и тот

факт периодов, не являются сопоставимыми. Если для субъекта практически неосуществимо представить какое – либо из раскрытий, требуемых настоящим стандартом за любой период, предшествующему периоду, за который субъект впервые подготавливает финансовые отчеты в соответствии с настоящим стандартом, то данный факт нераскрытия не должен быть раскрыт.

Таким образом, можно выделить следующие основные требования, которые организации должны выполнить в соответствии с первоначальным переходом на МСФО, согласно МСФО 1:

1. Подготовка вступительного баланса, который является отправным пунктом для ведения учета по МСФО.

2. Организация обязана применять одну и ту же учетную политику во вступительном балансе и во всех периодах, представленных в первой финансовой отчетности по МСФО, но данная учетная политика может отличаться от ранее применявшей учетной политики.

3. Организация должна дать пояснение о влиянии перехода от прежних правил учета на МСФО на представленных в отчетности финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств организаций.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Э. МСФО. Теория и практика. Справочное руководство. Алматы – 2007 г.
2. Периодическое издание Справочник бухгалтера/ №2/ 2007 г.
3. Периодическое издание Бюллетень бухгалтера (январь – апрель) 2008 г.
4. [www.IAS.UK.org](http://www.IAS.UK.org) – официальный сайт КМСФО

## РАЗВИТИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ЧЕРЕЗ ИНОЯЗЫЧНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

**Московченко О.Д.,**  
проректор  
Казахстанско-Немецкого Университета

В происходящих процессах глобализации и международного сотрудничества предполагает «изменение требований к качеству подготовки специалистов» [1, с.26]. Значение изучения иностранных языков в контексте профессионального образования занимает одно из центральных мест. Из анализа ключевых компетенций видно, что они классифицируются по следующим составляющим: профессиональная компетенция, методическая компетенция (иногда ее называют информационной компетенцией), социальная компетенция и личностная компетенция. При этом ярко выражено, что развитие всех выше перечисленных компетенций и их реализация невозможна без коммуникативной компетенции, которая проходит «красной нитью» через все компетенции и является их неотъемлемой составляющей. Например, идет ли речь о переработке информации, ее преобразовании и дальнейшей передачи (методическая компетенция) или о навыках работы в группах (социальная компетенция), или об умении представить интересы компании (профессиональная компетенция), или о готовности повышения своей квалификации (личностная компетенция). Успех зависит от того, насколько всё это правильно оформлено и представлено в речи. Поэтому развитие коммуникативной компетенции для профессиональной деятельности, как в родном языке, а тем более при изучении иностранного языка, имеет большое значение. При этом понимаются вербальные, невербальные, когнитивные и эмоциональные способы выражения. [2, с.116].

Коммуникативная компетенция представлена во многих методах, направленных на развитие профессиональной компетенции. Такие методы как деловые игры (имитационный метод) и case-study (или в немецком языке это Fallstudie), метод при котором используется конкретный реальный случай, достаточ-

но часто используются в профессиональном образовании. Что касается использования этих методов в иноязычном образовании, то они еще не достаточно распространены. Это обусловлено рядом причин. Эти методы могут применяться для обучающихся с высоким уровнем владения языка и знаний по изучаемой специальности. Одной из причин является также недостаточное количество разработанного материала. Поэтому следует, сначала остановиться на типологии деловых игр и на методе Fallstudie, а затем привести примеры использования этих методов, как пример совокупности развития профессиональной компетенции посредством коммуникативной компетенции в иноязычном образовании.

В научной литературе имеется ряд типологий деловых игр и case-study/ Fallstudie. Они представлены в работах F.-J. Keiser [3], H. Keim [3], H. Kippert [5] и др. Ниже представлена типология, составленная автором по материалам статьи Klaus Klott [6].

Для введения в иноязычное образование метода case-study/ Fallstudie следует рассмотреть его особенности. Case-study/ Fallstudie – этот метод наиболее широко применяется в экономическом и юридическом образовании. Он возник в американской Гарвардской экономической школе. В первую очередь этот метод развивает профессиональную компетенцию, а наряду с ней и методическую и социальную компетенции, и коммуникативную компетенцию. Case-study/ Fallstudie - это исследование реальных ситуаций из производственной практики или анализ отдельной проблемы. Обучающиеся сталкиваются с конкретной ситуацией из профессиональной сферы, и решают поставленные задачи. Для студентов экономических специальностей это могут быть анализ баланса существующей компании, анализ или разработка маркетинговых мероприятий компании или предприятия, анализ структуры предприятия и т.д. За основу берется исходная ситуация с постановкой проблемы и находятся пути её решения. Проблема может быть сформулирована полностью в самом начале, либо по мере выполнения задания она может быть уточнена. Решающим в применение метода case-study/ Fallstudie является то, что при их выполнении

Критерии типологии	Примеры
По значимости и уровню принятия решения	- на уровне руководства для всей организации и всего предприятия (Unternehmensleitung); - на уровне структурного подразделения (z.B. Produktion, Vertrieb usw.)
По отдельно взятой проблеме	- сбыт продукта; - реклама товара; - организация и проведение какого-либо мероприятия и т.д.
По ориентиру проблемы	- общекономические проблемы - проблемы отдельных отраслей
По открытости коммуникации	- открытая коммуникация (в процессе решения проблемы периодические обсуждения с другими группами); - закрытая коммуникация (обсуждение и решение проблемы внутри только одной группы, с последующим представлением итогов перед всей аудиторией)
По локальности проведения	- деловая игра проводится только со студентами одной студенческой группы или одного вуза; - деловая игра проводится со студентами других вузов с использованием обмена корреспонденцией E-Mail и др.

нет однозначного решения. Как правило, имеется несколько возможных решений исходя из того, какой из факторов определяется основополагающим. Задания могут быть сформулировано на одной и более страниц. Основными целями этого метода является:

- Критический анализ проблемы.
- Распознавание/Определение комплексных взаимосвязей.
- Владение техникой менеджмента.
- Подбор данных и информации касательно проблемы.
- Развитие навыка, выученное применить на практике.
- Развитие готовности к сотрудничеству.
- Развитие навыков работы в группе. [8, с.73].

Различают несколько видов содержательного оформления Case-study/Fallstudie – это „case method“, „case-incident method“, „stated-problem method“ и „case-problem method“.

Case method. Его часто называют классическим методом Гарварда. Почти весь информационный материал предоставляется обучающимся. Недостающий информацион-

ный материал четко прослеживается из постановки проблемы, который обучающиеся в дальнейшем могут найти сами.

Case-problem method. Как правило, сокращенная форма case-study/Fallstudie, где проблема четко определена и задана. Основной задачей для обучающихся является поиск подходящих стратегических решений и выбор наиболее лучших альтернативных решений.

Case-incident method. Такой метод побуждает обучающихся самостоятельно найти информационный материал для решения проблемы и принять решение по данной проблеме.

Stated-problem method. Студентам предоставляется вся информация с возможным решением проблемы. Главной задачей для обучающихся является анализ исходной ситуации и предложенного решения и разработка лучших альтернативных решений по данной проблеме.

Ниже следующие правила при подготовке заданий для case-study/Fallstudie обеспечивают успех проведения такого рода заданий, а именно:

- Задания должны носить реальный ситуативный и практический характер.
- Доходчивость и понятность заданий, имеющих когнитивный характер.
- Постановка проблемы должна быть субъективно значимой для обучающихся и опираться на уже имеющиеся знания.
- Задания должны побуждать к практическому и самостоятельному действию.

Различают несколько этапов проведения case-study/Fallstudie:

1. Раздача материала для case-study/Fallstudie. Студенты прочитывают его, знакомятся с заданием. Затем формируются группы.
2. Совместный анализ проблемы в группе. Выяснение того, что проблема и поставленные вопросы понимаются всеми одинаково. Обсуждение дальнейших действий.
3. Поиск и анализ данных. Поиск дополнительной информации.
4. Построение и установление возможных альтернативных решений для части проблемы и обсуждение их в группах.
5. Обобщение возможных альтернативных решений всех групп и разработка стратегических решений для всей проблемы (если речь идет об открытом типе коммуникации [доп. автора]).
6. Дискуссия альтернативных решений и обдумывание альтернативных последствий.
7. Принятие решения.
8. Представление и защита принятого решения перед группой. [7, с.76]

Использование такого метода с педагогической точки зрения имеет ряд преимуществ:

- Конфронтации с конкретной ситуацией способствует самостояльному обучению и исследованию.
  - Развиваются навыки принятия решений.
  - Развивается самостоятельное мышление, а не просто усвоение преподнесенного учебного материала.
  - Интерес обучающихся к ситуациям, усиливается мотивация к решению других задач.
  - Как следствие, у студентов развиваются интеллектуальная подвижность, креативность и способность судить о чем-либо.
  - Развиваются навыки работы в команде.
- Наряду с преимуществами, следует отметить факторы, которые необходимо учитывать при применении метода case-study/Fallstudie:
- Для проведения и выполнения такого заданий необходимо достаточно большое количество времени.
  - Уровень общих знаний должен быть достаточно высок.
  - Уровень владения иностранным языком, в т.ч. профессиональным иностранным языком должен быть достаточно высок.
  - Имеется опасность того, что один из студентов может доминировать над другими.

Тем не менее, как деловые игры, так и case-study/ Fallstudie в иноязычном образовании являются эффективными методами, при условии, что преподаватель владеет методикой использования этих методов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Кунанбаева С.С. Современное иноязычное образование: методологии и теории. - Алматы: 2005.
2. Müller, Annette 1998: Berufsbezogener Sprachunterricht und Förderung der kommunikativen Kompetenzen. In: Zielsprache Deutsch 29,3/98, 114-120.
3. Keiser, Franz-Josef: Der Beitrag aktiver partizipativer Methoden Fallstudie, Rollenspiel und Planspiel zur Vermittlung von Schlüsselqualifikationen, in: Keim (1992)
4. Keim, Helmut: Zur kategorialen Klassifikation von Fallstudie, Rollen- und Planspiel, in: Keim (1992)
5. Klippert, H.: Planspiele in Schule und Lehrervorbildung, in: Keim (1992)
6. Klott, Klaus: 1997: Planspiele und Fallstudien für Wirtschaftsdeutsch. In: Materialien Deutsch als Fremdsprache 44. 227-252.
7. Lenzen, Andreas Erfolgsfaktor Schlüsselqualifikationen : Mitarbeiter optimal fördern / von Andreas Lenzen. - Heidelberg : Sauer, 1998. - 189S.: graph. Darst. (Heidelberger Fachbücher für Praxis und Studium)

## МАҢГЫСТАУ ОБЛЫСЫНЫҢ ТУРИСТИК-РЕСУРСТЫҚ ПОТЕНЦИАЛЫ

Байгалиева А. О.,

ага оқытуши

Ш. Есенов атындағы

Каспий Технологиялар және Инженеринг  
Университеті

Көне тарихи жер Қазақстанда 25 мың тарихи, мәдени ескерткіштер болса, соның 10 мыңнан астамы Маңғыстауда.

Маңғыстаудағы мұражайлардың қорықтар мен туристік фирмалардың қызметкерлері үшін өз қаласымен бүкіл облыс – ашық аспан іспетті.

Олардың отанышыл, ілгері дамытушы, қазіргі заманға сай басқарушы ретіндегі мақсаты – өлкені белгілі туристік орталыққа айналдыру.

Маңғыстау аумағында туризмнің барлық түрін дамытуға мүмкіншіліктер бар. Табиғи климаттық жағдайларына байланысты, Маңғыстау жері рекреациялық ресурстарға, ерекше өсем табиғи ескерткіштерге бай және қазақ даласында ата-бабамыздан келе жатқан баға жетпес құнды мәдени мұралары да шексіз. Туристік-ресурстық потенциалы айтарлықтай, түрлі табиғи ортасы және жануарлар өлемі бай өлкенің туризмді дамытуға үлкен мүмкіншілігі бар. Өзіндік тарихы бар, өсем табиғаты, мәдениеті, этнографиясы бар Маңғыстау өлкесі, дүниежүзілік туристік рынокта өзіне лайықты орнын келешекте алуына толықтай мүмкіндігі бар жер. Мамандардың зерттеуінше халықаралық туристердің 90 пайызы баратынжерінің тарихидәстүріне, салт-саласына қызығушылық танытады екен. Соған орай, тарихи ескерткіштерге бай, ұлттық салт-дәстүр мен әдет-ғұрыпты берік сақтаған Маңғыстауға туристердің қызығушылығы жоғары деңгейде болатыны сөзсіз. Бір жағынан табиғи байлығын, екінші жағынан этникалық ерекшелігін алғын болсақ, дәл осы жерде ішкі және сыртқы туризмдің деңдеп енгізу аса қажет. Киелі өнір Маңғыстау туралы ойлағанда ең бірінші еске түсетіні – әулиелер, ежелгі қорымдар мен ерекше өрілген күмбезді мазарлар, қайталанбас тарихи-мәдени ескерткіштер. Осыншама ескерткіштердің салынуы және бүгінгі күнге дейін сақталуы

халық шеберлерінің атадан-балаға жалғасып келе жатқан қасиетті де бірегей өнерінің тамаша туындылары болып табылады. Маңғыстау жазықты жерде жатса да, өзінде жер бедері кең байтақ жазықты жерлері, тау сілемдері, терең ойпаттар, ойдым-ойдым шоғырлар мен қатпарлы қыраттар көптеп кездеседі. Сол себепті Маңғыстаудың әр үшпағы, әр тасы ертегі, ал төбесі мен сайы аңыз деседі.

Өлкемізде туризмді дамытуға бөлінетін, туристік қызметке қажетті ресурстардың мүмкіндіктер жеткілікті. Өлкемізде бар байлықты табыс көзінә айналдыру мүмкіндігі толықтай қарастыруды, онда облыстық туризмді қалыптастыру, ішкі және кіру туризмін дамыту, облыстық туристік инфрақұрылымды дамыту, сондай-ақ аймақтық туризмді дамыту үшін туризмге экономикалық, құқықтық жағдайлар жасау шаралары, туризмді дамытудың стратегиялық бағыттары қарастыруды. Туризм демалыс орны. Өлкеде тарихи-мәдени ескерткіштермен қатар, туристердің демалуларына ынғайлы табигат ескерткіштері де баршылық:

- Каспий теңізінің жағалаулары.
- Кендірлі демалыс орны.
- Тамшалы.
- Саура; т.б.

Теңіз жағалауын жағалағандын же жағасында өткізеді. Ал Маңғыстау облысы – Каспий теңізінің жағасында орналасқан. Бұл көлік магистралы ғана емес, сонымен қатар тұщы су көзі де. Теңіз бірегей балықтарымен, ең алдымен бекіре балықтарының (қорытпа, бекіре, шоқыр) болуымен әйгілі. Мұнда олардың өлемдік қордағы 90 пайызы бар. Қызыл кітапқа енгізілген албырт балық та бар. Каспий теңізі бірегей су айдыны, ол апatty шөл даламен көршілес орналасқанымен, онда сүкі теңізде өсетін итбалық та мекендейді. Каспий теңізінің шығыс жағалауы мен Үстірт қыраты жыл құстарының үшін келуі мен қайтуының негізгі жолдарының бірі болып табылады. Жыл құстарының Каспий жағасына көктемі және күзгі үшін келуі кезінде іс жүзінде суда жүзетін құстардың барлық түрін үшіншілік болады. Кей кездерде құстардың саны: барқылдақ торғайлар, шыбынжегіштер, көгершіндер 15 мыңға дейін жетеді. Қызыл кітапқа енгізілген құстар да үшіншілік болады. Олар: албырт балық, қоқиқаз, дентүмсықты зуек, жыланжегіш, жұршы, бұркіт, аққұйрықты суқарақұс, шақырғыш аққұ, қарабауыр шіл және басқалары. Барлық құстардың алуан

түрін Ақтау қаласының маңайындағы Қаракөл көлінен көруге де болады. Аққулар Ақтау қаласының жағалауында қыстап қалады.

Жалпы теңіз жағалауы жаз айында таптырмайтын негізгі демалыс орны. Мысалы, Каспий теңіз жағалауындағы Кендірлі қолтығы Жаңа өзен қаласынан шамамен 70 шақырым жерде. Оның қолайлы табиғаты, жылы сұзы өлкө тұрғындарының назарын өзіне көптен аударған. Кендірліде Жаңа өзен мұнайшылары демалатын демалыс орны салынды. Қазір мұнда тек қана мұнайшылар емес, ниет білдіргендердің барлығы дем алады. Демалыс аймағы – 133 мың шаршы метр аланды алып жатыр. Оның 62 мың 900 шаршы метрі көгалдандырылған, көркі көз тарташып тұрған көрікті алаң. Маңғыстау мұнайы және газымен, Ақтаудағы өлемдік деңгейдегі теңіз портымен маңтанатын болса, ендігі жерде Кендірлісімен де көркем көрініп кең өлем алдында маңтана алады. Кендірліде адамдардың тынығып, демалуына барлық жағдай қарастырылған. Кендірлі келешекте бір облыстың, бір аймақтың ғана емес, бүтін республика халқының ортақ игілігі болары сөзсіз.

Маңғыстаудың кең жазығында көптеген сәулеттік-археологиялық ескерткіштер сақталған. Ескерткіштердің біріншісіне мемориалдық құрылыштар – құлпытас ескерткіштер, екіншісіне діни құлпытастар – мешіттер жатады. Облыста барлығы 300-ден астам киелі деп саналатын жерлер белгілі.

Қала мен облыс үшін барлығы 50-ден астам туристік-саяхаттық маршрут егжеттегілі өзірленген. Бұл бағытта «Мұнайтур»,

«Турист» және «Caspian Traffiks» фирмалары жымыс істейді.

Маңғыстау ескерткіштері бойынша саяхаттарды мынадай маршруттар бойынша үйімдастыруға болады:

1. Шопан Ата – Бекет Ата.
2. Отпан-тау тарихи-мәдени кешені.
3. Қараман Ата – Шақпақ Ата – Сұltан еле.
4. Саура – Тамшалы.
5. Қамысбай – Қызылқала – Есен Ата – Қарақия.
6. Қошқар Ата – Қалипан–ежелгі Кетік (Форт-Шевченко).
7. Кендірлі демалыс орны, т.б.

Аталған тарихи-мәдени ескерткіштердің тарихын әңгімелуе бөлек жоба.

Маңғыстау қазба байлығымен ғана емес, тылсым құпияларымен де қомақты пайда әкелетін туризм бизнесін дамытуға мүмкіндігі бар өлке.

Маңғыстау жері жұмбаққа толы тарихи өлке. Онда Ұлы Жібек жолының белгісіз сайрап жатқан 16 мыңнан астам тарихи ескерткіштері бар, бұл өлке әулиелер мекендердеген киелі жер екендігі белгілі. Атап айтсақ, «Шопан ата», «Масат ата», «Қараман ата», «Бекет ата», т.б. Табиғаты шөлді аймақта тән тамаша «Тамшалы», «Ақмыш», «Саура» орындары, теңіз деңгейінен 132 метр төмөндегі «Қарақия» ойпаты, Үстірт пен Қаракөл қорығы, ғажайып Каспий теңіzi.

Өзіндік табиғаты, тарихи-мәдени этнографиясы бар, қазақи салт-дәстүрі мен әдет-ғұрыптарын берік сақтаған өлке Маңғыстау – дүниежүзілік туристікрынокта өзінің лайықты орнын алуға мүмкіндігі бар.

## ӘДЕБИЕТТЕР

1. И. Тасмаганбетов. «Құлпытастар», Алматы.
2. «Маңғыстау» энциклопедиясы, Алматы, «Атамұра», 1997ж.
3. С. Қондыбай. «Маңғыстау географиясы», Алматы, 1997ж.

## ЖУРНАЛИСТ: КАК СТАТЬ ПРОФЕССИОНАЛОМ?

Игбаева Ж.Т.,  
ст. преподаватель  
Университет международного бизнеса

Профессия «Журналистика» до сих пор не имеет стройной и всеми признанной теории. Такой предмет, как «Журналистское мастерство» или отсутствует в курсе преподавания на факультетах журналистики, или дается студентам на очень скромном уровне. А те, кто приходит в журналистику со стороны, бывшие инженеры, юристы, врачи, биологи, педагоги и т.д., получают профессиональную подготовку трудно и медленно.

Не секрет, что мастерству журналиста нельзя научиться в студенческих аудиториях, поэтому прямо с первого курса студентов отправляют на практику. Прохождение практики поможет начинающему журналисту не только начать профессиональную карьеру, но и приобрести полезный профессиональный опыт.

На практике, столкнувшись с настоящей работой журналиста, новичок начинает понимать, на что он способен. Методом проб и ошибок он узнает, что нужно делать, а что нет. Самое главное то, что его никто ничему не учит, все заняты, и до всего приходится доходить самому. Это и интересно, и страшно, и ответственно. Никто не объяснит, как писать. Поэтому пишешь, как умеешь и с трясущимися руками несешь редактору. Редактор молча исправляет и отдает в печать. А новичок сам смотрит, что было написано не так, и каких ошибок надо избегать. Не учат учебники и как найти подход к человеку для интервью, которого видишь в первый раз.

К сожалению, пока еще недостаточно учебных материалов, литературы, способных помочь сотням журналистам лучше понять смысл их профессии и выполнять свой труд с максимальной пользой для себя и общества. Цель данной статьи: дать такие советы, рекомендации начинающим и малоопытным журналистам, которые помогли бы им стать профессионалами своего дела, добиться больших успехов во владении печатным словом, в искусстве беседы.

Начиная свою практическую работу, новичку следует избавиться от вредной привычки или от иллюзии, что тянуть со сдачей материала до последнего и сдавать чересчур

объемные статьи – это признак литературного таланта. Подобное поведение непрофессионально и даже может составить о нем репутацию ненадежного человека.

Чтобы стать толковым репортером и даже подняться над этим уровнем, нужно обладать талантом и склонностью к расследованиям и их изложению на бумаге. И, прежде всего, нужно обладать характером или приобрести его. Именно характер отличает выдающихся репортеров от заурядных. Располагать к себе людей своей открытостью, дружелюбием, держась со всеми ровно и естественно. Решимость добьть нужную информацию, несмотря на имеющиеся препятствия. Нахальство, позволяющее позвонить высокому чиновнику прямо домой, попросить что-нибудь у совершенно незнакомых людей и чувство такта. Не бояться угроз, тяжелой работы, высокопоставленных чиновников и самих министров. Чувство справедливости и беспристрастность. Энтузиазм сверх меры, приходя на встречи, пресс-конференции заранее или оставаясь после них. Неуёмное любопытство, умевшее найти тему для статьи посреди пустыни. Выдержка и присутствие духа в экстремальной ситуации.

А теперь некоторые советы из ежедневной практики, которые могли бы быть, если не залогом успеха, то хотя бы подсказкой как начать работу, как действовать, чтобы приблизиться к успеху.

Искусство задавать вопросы. Для сбора информации, во время интервью заранее продумать какую информацию необходимо получить, представляя, как будет выглядеть законченный материал. Побольше узнать о теме беседы и всё, что может ей сопутствовать. Тем самым, не давая себя запутать или обмануть. Не бойтесь показать своё невежество и не кичитесь своим знанием. Задавайте простые вопросы: Где? Как? Когда? Что? Кто? Почему?, избегая мудреных вопросов, «с подковыркой». Уточняйте имена и должности людей или попросите их написать это в вашей записной книжке. Добывайте как можно больше телефонных номеров, даже номер факса. Помните, что вы никогда не узнаете, какой получится статья, пока вы не сядете за стол. Если не знаете чего-то, не притворяйтесь, что знаете, лучше расспросите. Собирайте факты, а не суждения людей по тому или иному поводу, если только это – не статья, посвященная мнениям. Страйтесь не задавать ба-

нальные вопросы в ситуациях, когда они вообще не уместны. В ходе беседы не следует давать резких оценок обсуждаемых проблем. Страйтесь создать реальную картину происходящего, раскрывая содержание эвфемизмов, которые призваны закамуфлировать реальность.

Прислушивайтесь к ответам, не увлекаясь обдумыванием следующего вопроса или записыванием ответа. Вовлекайте в процесс журналистского расследования людей с различными убеждениями и мыслями, и вам откроется новый взгляд на происходящее. Правило беседы: «не для печати» вступает в силу только тогда, когда вы об этом договорились. Проверяйте информацию через другой источник. Никогда не давайте обещаний по поводу будущей публикации.

Если собеседник чувствует себя скованно. До беседы хорошо продумайте, где и как разговаривать с людьми, в какой обстановке они охотно пойдут на контакт. Подстраивайтесь под людей, корректируя свое поведение и внешний вид. Не пользуйтесь записной книжкой или диктофоном демонстративно, если их присутствие отбивает у человека желание говорить. Не скрывайте свою заинтересованность в беседе, но и не спешите раскрываться в самом начале разговора. Начинайте беседу с общих вопросов, ответы на которые вы знаете, оставляя главные вопросы на потом.

Если собеседник уклоняется от беседы, будьте настойчивы. Не задавайте вопросов-ловушек.

Любая статья должна быть ясной по мыслям, по композиции и по языку. Добивайтесь ясности ещё до того, как напишите хоть слово. Не считайте, что читатели наперёд знают всё и разбираются во всём. Если это – серия публикаций, то напоминайте читателю краткое содержание предыдущих статей. Избегайте всяческих клише, автоматического использования слов: прилагательные, которые инстинктивно связывают с определенными существительными, которые на деле ничего не выражают: все отчёты – «шокирующие», все убийства – «жестокие», все желания – «затвердые» и т.д. Создавайте новые сравнения, метафоры и обороты речи. Пишите только то, в чем вы уверены, сохраняя баланс между правдивостью в деталях и духом материала.

Избегайте раздувания материала, если прибегаете к выразительной лексике. Репортажи о быстром развитии событий следует

писать темпом, отражающим реальность. Язык такой статьи должен быть энергичным, композиция – четкой, глаголы – прямыми, фразы – емкими, прилагательных – как можно меньше. Если в статье идет речь о событиях, вызывающих содрогание, удержитесь от чрезмерно сильных описаний. Материал берет читателя за душу, если изложен сдержаным тоном. Все фразы статьи должны либо сообщать новую информацию, либо продвигать повествование вперед. Если какая-то фраза статьи не выполняет этой функции, её нужно вычеркнуть. Реже используйте цитаты. К ним стоит прибегать, если статья посвящена обмену мнениями или же статья дает представление об авторах цитат, их мнениях или чувствах. Избегайте бессмысленных определений, например: «серезная опасность», «неподтверждённые слухи», «чрезмерно обеспокоенные», представляющие бессмыслицу.

Первый абзац, именуемый обычно журналистами «лидом» ("lead", англ. – «развернутый подзаголовок») – самый важный в статье. Именно он возбуждает в людях желание дочитать до конца или отложить чтение. Если у сюжета несколько поворотов, которые не вместить в первый абзац все вместе, то придется выбирать, какой из них наиболее ценен информационно. Удачно написанный Лид помогает ясно представить себе идею всей статьи, её композицию, найти тон. Второй абзац должен закрепить интерес читателя к статье. Влияет на читателей и объем газеты.

Крайне важен первый десяток слов. Никогда не начинайте статью с придаточного предложения: он уводит от главной мысли статьи и сбивает читателя. Никогда не начинайте статью с чисел, написанных цифрами. Никогда не начинайте статей с официальных титулов или полных наименований учреждений, чтобы не потерять интерес читателя. Лучше начинать с сообщения, что случилось. Не растягивайте первый абзац.

Использование источников. Не делайте безличных ссылок на источник. Не скрывайте, каким путем добыта информация. Слухи, сплетни могут быть основой для вашей дальнейшей работы и поиска, но никак не источником для публикации.

Очень важно перечитывать написанное, отыскивая слабые места. Любой самый интересный материал – лишь сырье до тех пор, пока его не породнили с заголовком, иллюстрациями и всем прочим, что делает газету.

А газета, пока не дошедшая до читателей, – еще не газета.

Выслушивайте мнение «своего» первого читателя. Читая коллег, хвалите или ругайте материал не за то, чего в нем нет, а за то, что в нем есть. Будьте щедрыми на похвалу, но откровенными и доброжелательными в критике. Избегайте поздравлять коллег с «отличной публикацией». Страйтесь, как можно реже хвалить материал руководителей газеты.

Не мните себя состоявшимся журналистом. Долгие перерывы опасны, они лишают уверенности, тупят перо и снижают уважение коллег. Вы живете как газетчик до тех пор, пока публикуетесь. Какой бы пост вы ни занимали, писать и писать хорошо – это ваша обязанность.

Делитесь с коллегами своими мыслями, «перлами» и помните: истинный талант – щедр. Не бойтесь писать от первого лица. Пишите только то, что не противоречит вашим принципам и убеждениям. Когда пишете, помните: читатель видит всё – и орфографическую ошибку, и фактическую ошибку, и прочитает между строк, и домыслит за вас то, о чем вы и не думали. В переписке с читателем не пишите «по шаблону», пишите от себя, так как ощущение контакта с читателем рождает ощущение реальной поддержки. Помните: каким бы опытом вы ни обладали, каждый раз ваша работа будет начинаться с нуля.

Чтобы овладеть искусством беседы и умело пользоваться журналисту, работающему с аудиторией, крайне важно знать, понимать не только все аспекты верbalного общения (модуляция голоса, логика высказывания, тон разговора, манера речи, степень искренности и откровенности), но и невербальную сторону общения (язык телодвижений, позы, манеры,

мимики, пантомимы, жесты). Так как, проявляясь и воздействуя на других людей на подсознательном уровне, она дает точную, правдивую и важную информацию о ходе общения и вашем собеседнике.

Как стать профессионалом, имея талант? Журналистское дарование не может обойтись без умения удивляться, без радости общения с людьми и жизнью, без желания думать, без потребности расширять свой духовный мир. Журналистам нужно обмениваться опытом, делать это публично, оставляя свои печатные «размышления вслух» о своей профессии. И никаких претензий на обязательность предлагаемых методов, на непорочность суждений. Но сколько бы «готовых рецептов» на все случаи жизни ни получал бы журналист от обмена опытом своих коллег, свою большую школу журналистики от новичка до мастера он пройдет, учась на своих ошибках, недочетах, упущениях через практику. Но, тем не менее, «рецепты» помогут ему сориентироваться в начале его профессионального пути.

Успешная деятельность журналиста зависит и от того, насколько журналист сам осознает себя журналистом. Иначе, он не имеет возможности самореализоваться. У него возникает чувство неуверенности, тревожности. От того, кем ощущает себя журналист по отношению к читателю, зависит профессионализм его творческого общения.

Однако, для журналиста одинаково вредна и переоценка своих профессиональных и личных качеств, и недооценка своих деловых возможностей. Избегая крайностей, уважительно относясь к аудитории как равноправному собеседнику, журналист добьется больших успехов.

## ПРОФЕССИЯ: ЖУРНАЛИСТ

**Игбаева Ж.Т.,**  
ст. преподаватель  
Университет международного бизнеса

Выбор профессии – важная проблема, шаг, от которого зависит дальнейшая судьба. Выбор профессии порой оказывается сложным и неоднозначным. Выбор профессии – это не только способ зарабатывания на жизнь, но и образ жизни. А происходит это потому, что мало того, чтобы специальность была вос-

требована, престижна, социально значима и хорошо оплачивалась – важно, чтобы работа морально удовлетворялась, реализовывала потенциал возможностей, способностей. К тому же, всегда находится что-то, что может усложнить процесс выбора: психологическое давление со стороны, собственный сложный характер, недостаток денег для получения желаемого образования.

Выбирая будущую профессию, молодой человек может оказаться в плену распространенных мифов о «тяжелых и вредных» профессиях, связанных с физическим трудом, и

«легких и приятных» - связанных с умственной деятельностью. Повлиять на выбор может и увлечение внешней стороной профессии, неверное представление о содержании будущего труда.

Чтобы правильно ориентироваться в пространстве выбора профессий, необходимо приобрести объективную информацию об особенностях той или иной профессиональной деятельности, видеть не только «надводную часть айсберга», но и заглядывать значительно глубже.

Следующий аспект в выборе профессии – это выявление ваших способностей и склонностей. Способности и склонности – это не одно и то же. Вы можете испытывать интерес к какому-либо виду деятельности, но успех в ней может обойтись вам большой физической или психологической ценой. Поэтому в случае необходимости вам могут пригодиться комплекс мероприятий, направленных на совершенствование профессионально полезных качеств. И третье, для полного, многостороннего представления о профессии вам нужно получить информацию о требующихся знаниях и умениях, трудовых операциях, орудиях труда, нормах, оплате труда, возможных причинах неуспеха, типичных ситуациях в коллективе, скорости и направлении «служебного роста», а также о наиболее распространенных профессиональных заболеваниях и причинах недовольства своей работой.

Правильной профориентации может способствовать компьютерное тестирование в специализированных центрах по профориентации. Но оно не должно представлять собою только стандартизированную процедуру с распечаткой «рекомендаций» для вас. Тестирование должно быть более конкретным и целенаправленным выявлением ваших способностей с предложением способов их реализации в профессиональной деятельности. Не лишним будет и консультация (беседа) со специалистом или специалистом по психологии труда (профессиональный психолог), специализирующийся в этой области. Для этого будет полезным заранее узнать профессиональный статус вашего собеседника и время, отводимое на беседу. Там, где нет внимательного отношения к клиенту, нет смысла рассчитывать на эффективную помощь в принятии серьезного решения.

В современном мире существует множество профессий, куда можно попасть благодаря деньгам, связям, родителям. Но существу-

ет определенная категория профессий, где помогает только талант. И одна из них – это профессия журналист. Кроме того, в современном мире все больше ценятся те работники, которые осваивают не одну, а несколько специальностей. В итоге карьеры таких людей складываются более успешно.

Какие же квалификационные требования предъявляет к специалисту журналистская профессия? Достоверность фактов, объективность освещения событий, оформление своих мыслей в точные и понятные слова, выделение главного, оперативность, темп жизни в ритме выхода издания или передачи, активность в общественной жизни, быстрая переключаемость с одной работы на другую, наблюдение за поведением и жизнью людей, анализ явлений и событий, знание интеллектуального уровня читательской аудитории.

Для всех абитуриентов, поступающих на специальность «Журналистика» проводится творческий конкурс. Творческий конкурс проводится в два тура:

1) письменная работа;

2) собеседование. Творческий экзамен проводится в качестве профирирующего предмета. В комиссию по творческому конкурсу принимаются газетные и микрофонные, видеоматериалы, характеристики редакций, грамоты, дипломы. Наличие публикаций желательно.

В первом туре участникам творческого конкурса предлагается написать творческую работу на одну из предложенных тем. Конкурсная работа должна выявить:

- мировоззренческую позицию автора;

- умение отбирать и осмысливать факты действительности;

- способность логически мыслить, анализировать факты, делать аргументированные выводы.

Второй тур проводится индивидуально с каждым абитуриентом. Комиссия, предварительно ознакомившись с письменной работой абитуриента и с заключением о ней, а также имеющимися печатными материалами выясняет у абитуриента во время собеседования мотивы выбора профессии журналиста, освещение актуальных событий общественно-политической жизни в своей стране и за рубежом, вопросы культуры, проблемы молодежи. Итоговая оценка за творческий экзамен оценивается в баллах.

Что нужно понимать будущему журналисту? За письменную работу можно получить

и завышенную отметку. Ведь главное – это не умение писать. Главное – это стремление писать. Следующий момент при прохождении собеседования – это выявление членами комиссии личности абитуриента: «живой» он человек или «мертвый», интересна ли ему жизнь во всех её проявлениях, есть ли кругозор знаний, общая эрудиция, необходимые психологические качества. Абитуриенту нужно помнить, что употребление жаргонизмов, слов-«паразитов», неуместных «лирических отступлений» снижает общее впечатление о культуре речи говорящего, что в результате может повлиять на оценку за экзамен. И, наоборот, улучшает общее впечатление умение говорить лаконично и стилистически выдержанно.

Теперь остановимся на тех моментах, увлечение которыми способствует созданию ложного представления о профессии.

**Миф 1: Общительность и обаяние – главный залог успеха.** Конечно, необходимо бесконечное любопытство и физическая потребность рассказывать новое окружающим. Но неверно думать, что журналисты не испытывают известного смущения, общаясь с незнакомыми людьми. Другое дело, что желание получить информацию оказывается сильнее.

**Миф 2: Если ребенок хорошо пишет сочинения в школе, значит, у него есть склонности к журналистике.** Сегодня журналистика – это не удел людей, склонных к образному мышлению. Поэтому наиболее востребованы и успешны те, кто умеет логически мыслить, отделять главное от второстепенного, структурировать информацию.

**Миф 3: Сначала нужно выучиться, а затем – работать.** Оценить свои склонности и возможности в журналистике можно лишь практическим путем. И чем раньше случится первый опыт, тем лучше.

**Миф 4: Учеба на факультете журналистики – это веселая компания плюс ненавязчивое обучение правильной улыбке перед камерой.** В серьезных учебных заведениях программы насыщены нужными, сомнительными и совершенно точно ненужными дисциплинами. Это – курс современного русского языка (не всеми осваиваемый), Стилистика, Редактирование, вся художественная литература – от античной до современной западной, История отечественной и зарубежной журналистики, Издательские технологии, Иностранный язык, Социология, Право, Политология, Рекламное

дело. Предметы, не связанные с профессией, но развивающие гибкость ума – Философия, Психология, Религиоведение, Логика, Экономика. К тому же, Электронные СМИ, Компьютерный дизайн и верстка, Информатика, Математика.

**Миф 5: Факультет журналистики может научить профессии.** Предмет «Журналистское мастерство» или «Основы журналистики» – один из самых загадочных. Творчески журналиста формирует практика.

**Миф 6: Работа журналиста – это сплошные детективные расследования, интервью со звездами и пресс-конференции с фуршетами.** Бесконечные звонки, изнурительный поиск нужной информации из самых разных источников, преодоление сопротивления тех, кто не хочет вмешательства прессы в свои дела, поездки из одного конца города (или страны) в другой, постоянная готовность сорваться с места – без этого журналист не может стать настоящим мастером.

**Миф 7: Журналисты много зарабатывают.** Сначала ты работаешь на свое имя, и только потом имя работает на тебя. Пока у журналиста нет имени, шансов получить хорошую работу у него очень немного. Заработать на журналистике большие деньги можно только тогда, когда вы себя зарекомендуете, и уже не вы будете бегать за редакторами, а сами редакторы толпами будут носиться за вами в надежде завлечь вас в свое издание.

**Миф 8: СМИ – четвертая власть.** Существующий в общественном сознании миф о Журналисте как о представителе Четвертой власти – это просто миф, который имеет мало общего с реальностью. То есть индустрия – средств массовой информации является собой Четвертую власть, вопрос только, какую роль в этой индустрии отводится отдельному журналисту.

Сложности отпугивают от избранного пути довольно большой процент выпускников факультетов журналистики. И тем не менее, журналистика – это интересная профессия. Для тех, кто её любит и ей владеет. Она даёт общение с людьми и самый активный образ жизни. Эта профессия не позволяет застревать на одном месте, на одном уровне, заставляет глубже узнавать самые разные вещи, предметы, науки, явления, которыми никогда бы не занялся просто так в силу здоровой природной лени. И в этом самая благодатная сторона профессии.

## АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА «АИС-DIHAN-KRUSH»

Бекзадаева Г.А.,  
соискатель  
Кызылординский Государственный  
Университет им. Коркыт Ата

Проблемы информационного обеспечения сельскохозяйственных компаний в основном остаются открытыми. Для сельскохозяйственного производства необходимы земля, труд и капитал, а также знания и информация, которые могут рассматриваться как особый вид труда. Часто это даже самый важный фактор, определяющий конкурентоспособность хозяйства. В перспективе большие надежды ожидаются от информационно-консультационных служб АПК. Уже нынче резко возросла их значимость из-за сокращения численности высококвалифицированных специалистов, работающих непосредственно в сельскохозяйственных предприятиях, крестьянских хозяйствах. Наряду со специализированными структурами, для комплексной оптимизации управления сельскохозяйственным производством и его планированию, для крупных сельскохозяйственных объединений, какой является рисовая компания «Dihan», необходима разработка автоматизированной информационной системы, способной постоянно обновлять исходные данные по сельскохозяйственным предприятиям-товаропроизводителям и перерабатывающим аффилированным компаниям, входящим в группу.

Как известно, автоматизированная информационная система (АИС) это есть совокупность информационных ресурсов и автоматизированных информационных технологий, реализующих информационные процессы с использованием математических методов и технических средств (ЭВМ, средств связи, устройств отображения информации и т.д.).

Методология построения баз данных АИС «Dihan-Krush» включала в себя два этапа:

1 этап – обследование и выявление основных реквизитов документов, необходимых для задач моделирования исследуемых процессов, финансового планирования и управления;

2 этап – построение концептуальной модели данных (описание структуры базы: таблиц, полей, типов данных, форматы данных, критерии проверки вводимых данных).

Концептуальная модель явилась фундаментом, на котором было создано информационное (рисунок 1) и математическое обеспечение АИС «Dihan-Krush».

К средствам математического и программного обеспечения относятся :

1. Инструментальные средства, разработанные автором, для ввода данных в таблицы Access, их редактирования и импорта выборочных данных из таблиц Access в Excel для дальнейшего анализа.

2. Дисперсионные, регрессионные модели исследования зависимости урожайности при изменении значения факторов на инновационные (улучшающие инновации) разработанные автором.

3. Инструментальные средства для преобразования данных и проведения дисперсионного, регрессионного анализа – подключаемые модули Excel -Пакет анализа и Statplus.

4. Дисперсионные, регрессионные модели исследования зависимости урожайности при изменении значения факторов на инновационные (улучшающие инновации) разработанные автором.

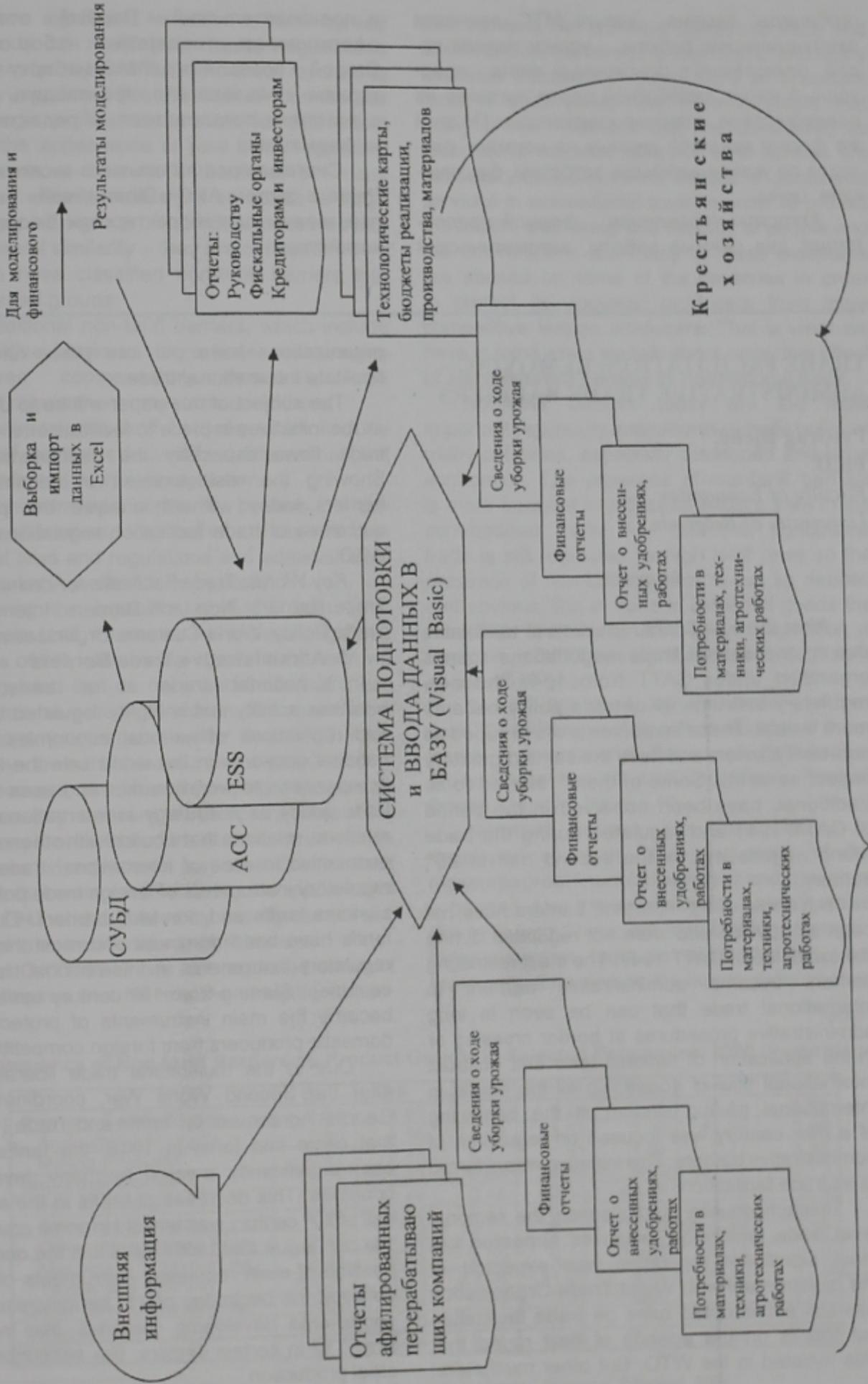
5. Инструментальные средства планирования: - шаблоны для расчета основного бюджета и проекта отчета о доходах и убытках, расчета нормы маржинального дохода и точки безубыточности, реализованы автором средствами Excel и Visual Basic.

Особенностью реализации АИС «Dihan-Krush» является интеграция инструментальных средств СУБД Access, Пакета Анализа, StatPlus, расчетных шаблонов в Excel, на базе общих форм и интерфейса, разработанных автором на Visual Basic.

Информация по хозяйствам хранится в таблицах Access, которые определяют структуру и состав базы данных.

Ввод и редактирования данных, а также формирование информации для дальнейшего анализа инструментальными средствами Excel и модулем StatPlus производится через главную (центральную) форму. Посредством данной формы вводится информация о предприятии: руководителе, площади хозяйства, технологии посадки культур, сорте культуры, занимаемой площади, количестве собранного урожая, о затратах: на ГСМ, удобрения,

## ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ АИС «Dihan-Krush»



гербициды, семена, услуги МТС, запчасти авиахимические работы, услуги полива водой, отчисления в пенсионный фонд, подоходный налог, заработной плате, питание на полевом стане, и прочие хозрасходы. По этой же форме вводятся данные по нормам расходов по указанным выше затратам, фактические цены.

Алгоритм управления формой предполагает два режима работы, автоматический

и пользовательский. Первый позволяет сформировать стандартный набор отчетов. Второй позволяет делать выборку по критериям пользователя, производить анализ с участием пользователя, и редактировать информацию.

Система прошла опытную эксплуатацию. Данные систем АИС «Dihan-Krush» были использованы для корректировки бюджета по хозяйствам.

## TRADE FACILITATION: REMOVING ADMINISTRATIVE TRADE BARRIERS

Predrag Bjelić,

Ph.D.

*Faculty of Economics*

*University of Belgrade*

### Abstract

After the significant reduction of tariff rates due to multilateral trade negotiations rounds organized under GATT from 1947 the new regulatory instruments of trade policy became more visible. These instruments are grouped as non-tariff barriers and have the same regulatory impact as tariffs. Some of them, referred to as traditional, have been observed in the period of GATT 1947 and regulated during the trade round negotiations in the second half of 20<sup>th</sup> century.

But some of the non-tariff barriers have not been so obvious and were not regulated during the existence of GATT 1947. The most restricting barriers became administrative barriers to international trade that can be seen in long administrative procedures at border crossing or in the application of national laws that obstruct international flow of goods. So all the efforts in international trading system at the beginning of a new century was focused on regulation of administrative barriers. This initiative was referred to as trade facilitation.

In each country and also on the regional level trade facilitation initiatives appeared but most significant regulation was expected at the multilateral level. World Trade Organisation has still not adopted rules on trade facilitation but this is on the agenda of new round that was initiated in the WTO. But other multilateral

organizations have put into place rules that facilitate international trade.

The subject of this paper will be to describe all the initiatives in place to facilitate international trade flows especially the multilateral ones. Showing the restrictedness of administrative barriers today we will analyse the possible outcomes of trade facilitation regulations in the WTO.

**Key Words:** Trade Facilitation, Administrative Trade Barriers, Non-tariff Barriers, International Trade Policy, World Customs Organization.

### 1. Administrative Trade Barriers

International trade is a transnational business activity that is highly regulated by laws and regulations of national economies. Every national economy in the world sets the level of its openness to world market and uses foreign trade policy as a strategy in international trade relations, relations that it builds with other national economies in area of international trade. Main regulatory instruments of foreign trade policy are customs tariffs and non-tariff barriers. Customs tariffs have been dominant and most important regulatory instruments in international trade for centuries. Starting from 19<sup>th</sup> century tariffs have become the main instruments of protection of domestic producers from foreign competition.

Due to the multilateral trade liberalisation after the Second World War, coordinated by General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) that came into force in 1948, the tariffs have been significantly lowered by many developed countries. This decrease of tariffs in the second half of 20<sup>th</sup> century was ten fold in some countries. We can argue that tariffs have lost the dominant position of main regulatory instruments of trade policy at the beginning of 21<sup>st</sup> century, except in some large developing countries, like India or Brazil, or in certain sectors, like agriculture and steel production.

These significant reduction in tariff agreed at rounds of multilateral trade negotiations administrated by GATT 1947 did not resulted in equality significant liberalisation of international trade regime. The explanation for this effect lies in the appearance of new trade regulatory instruments – non-tariff barriers in many countries. These measures constitute a large heterogeneous group of individual measures with one general similarity – they are not tariffs.

We have classified non-tariff barriers into three broad groups:

Traditional non-tariff barriers, which include quantitative barriers, subventions, antidumping measures, compensatory measures, local content requirement measures and others;

Technical non-tariff barriers, which include non-tariff measures derived from different national standards and technical regulation;

Administrative non-tariff barriers, which include all barriers to trade that are derived from national laws and regulations and administrative procedures that affect foreign trade<sup>1</sup>.

During the existence of GATT from 1947 some non-tariff measures have been regulated by rules of this international agreement. When we say regulated that do not mean that all of these measures have been forbidden, like quantitative restrictions (quotas), but rather that GATT rules have lay down the procedures for proper use of this measures, like for anti-dumping measures or compensatory measure. These procedures were necessary in order that countries do not abuse these measures for protectionist purposes. The non-tariff barriers that were present during the existence of GATT 1947 and regulated by this agreement are referred to as traditional non-tariff barriers.

But GATT 1947 has not regulated some of the measures that fall into the category of non-

tariff barriers, like technical barriers to trade and administrative barriers to foreign trade, and many countries persisted in using them as important tools of trade policy. We have to stress that many of the measures that are considered as technical or administrative non-tariff barriers are necessary for facilitation of transfer of goods and services in international trade in order to protect the health, well-being and security of people and the environment. But many of these measures are abused by some of the countries in order to protect its domestic producers from more competitive foreign producers. That is what we have in mind when we talk about restrictive effect of administrative barriers in international trade.

Non-tariff barriers today are the most important regulatory instruments in trade policy of many countries, especially developed and large economies. The presence of non-tariff barriers is more frequent in industrial sectors than in the commodities trade. For example, agricultural trade is still regulated by high tariff rates so the presence of non-tariff barriers is not so needed and obvious. But in trade in industrial goods the non-tariffs are largely used for the restriction of trade since GATT has significantly lowered tariffs on industrial goods.

Source: Bijit Bora, Aki Kuwahara and Sam Laird "Quantification of Non-Tariff Measures" Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 18, UNCTAD, Trade Analysis Branch, Geneva, 2002, p.17.

Non-tariff barriers are used mainly by developed countries since for many of this measures great financial resources and know-how is needed. Also the large developing economies, like India and China, are also starting to employ these measures. India, as recorded above, uses the non-tariff barriers to the largest extent but we

Table 1

#### Frequency of Non-tariff Barriers by Product Groups in Selected Economies, 2000 (Percentage)

	EU	US	Japan	Canada	China	India	Russia
<b>Primary Commodities</b>	1.90	4.69	7.49	3.23	6.46	35.37	1.13
Agricultural Products	2.30	4.56	7.69	3.52	7.30	42.24	0.66
Mining Products	0.47	5.44	6.31	1.51	1.51	2.37	3.92
<b>Industrial Goods</b>	10.77	5.23	5.08	20.89	8.00	27.18	0.73
Iron and Steel	51.94	42.44	0.48	83.33	44.85	0	0
Chemical Products	4.18	3.35	1.15	0.16	3.90	16.73	0.65
Other Intermediary Prod.	0.86	4.59	0.64	1.47	1.36	28.18	1.22
Machine & Transport Eq.	2.41	5.18	0.05	0.11	14.02	28.11	0
Textile and Clothing	87.21	1.13	23.06	81.26	2.85	80.58	0
Other Consumer Goods	4.82	0.92	0.68	0.35	5.05	61.17	2.84
Other Goods	0	0	0	0	0	50.00	50.00
<b>TOTAL</b>	5.79	5.08	5.61	16.88	7.62	34.66	0.90

<sup>1</sup> See more: Predrag Bjelić "Necarinske barijere u međunarodnoj trgovini" Prometej, Beograd, 2004.

have to bear in mind that the data shown in the table are collected using the frequency method or inventory method of observing non-tariff barriers so we can not assess the full impact on trade of these noticed measures. The non-tariff barriers are most frequently used in sectors like Textile and Clothing and Iron and steel production since these sectors of developed countries tend to be uncompetitive in the world market.

Administrative barriers to foreign trade are becoming increasingly important as regulatory instrument of trade policies of many countries. This non-tariff barriers have not been regulated by GATT rules and were not so evident until application of all other trade instruments subsided. These measures derived from laws and administrative procedures set by national

economies that affect international trade are generally connected to functioning of customs services. Custom service oversees the most important administrative procedure in international business – customs clearance procedure.

Customs services in many countries in the world are generally inefficient and this is especially true for underdeveloped economies. Many of the customs services lack funds, knowledge and educated staff to make customs clearance procedure more efficient. In highly developed economies customs procedures are highly automated with the application of latest electronic technologies and very efficient. The general rule is that more the country is developed have more efficient customs service it has.

Table 2

**Indicators of Foreign Trade Administrative Procedures in Major World Regions,  
April 2006 - June 2007.**

Region	EXPORT			IMPORT		
	Documents (number)	Time (days)	Cost (USD per container)	Documents (number)	Time (days)	Cost (USD per container)
OECD	4.5	9.8	905.0	5.0	10.4	986.1
East Asia and Pacific	6.9	24.5	885.3	7.5	25.8	1,014.5
South Asia	8.6	32.5	1,179.9	9.1	32.1	1,417.9
Latin America and Caribbean	7.0	22.2	1,107.5	7.6	25.8	1,228.4
Middle East and North Africa	7.1	24.8	992.2	8.0	28.7	1,128.9
Sub-Saharan Africa	8.1	35.6	1,660.1	9.0	43.7	1,985.9
Eastern Europe and Central Asia	7.0	29.3	1,393.4	8.3	30.8	1,551.4

Source: World Bank, *Doing Business 2008 Report, Trading Across Borders Indicators*, April 2008.

In the World Bank analysis of efficiency of procedure in international trade, as a part of a project *Doing Business Report*, the results for 2006-2007 show that the developed countries (grouped in Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD) have more efficient export and import procedures than all the other developed countries. For the export from OECD countries you need 4.5 documents in average, the export lasts around 10 days and the cost of transportation of goods is around 900 USD per container. In Sub-Saharan Africa, region with least efficient export procedures, you need around 8 documents, 35 days and 1,660 USD per container to export the goods. If we presume that

the competitiveness of the exported goods is at the same level in OECD and Sub-Saharan Africa, we can see how inefficient export procedures make goods from Africa uncompetitive in world markets. The situation is similar if we look the import side but we have to notice that import procedures in all the regions of the world are less efficient than export procedures.

If we observe the situation in countries in transition more closely we will see that it is similar to the situation in developing countries. Some of the countries from the group of transition countries are becoming increasingly more efficient in customs clearance procedure especially those influenced

by the European Union (EU) and prospect of the membership in this organisation. The countries of Southeast Europe are more efficient than developing countries and the average for the countries in transition. Romania and Bulgaria are among most efficient which can be explained with their EU membership since they had to harmonize with export-import procedures in this regional economic integration. Among other countries in Southeast Europe Serbia is among most efficient with only 6 documents needed for export procedures that lasts on average 12 days. The cost of transport of goods from Serbia per container is around 1,200 USD.

The situation in Commonwealth of Independent States (CIS) is a bit different. In European member countries of this regional grouping the situation is better than in the Asian member countries. In European CIS members you need 6 to 8 documents and around 30 days to export the goods, while in Asian CIS members you need more than 10 documents and more than 2 months to export the goods. This is especially noticeable in Central Asian countries. Since they are landlocked countries they have

higher transportation cost in the export of their goods, up to 3,000 USD per container in export and 4,000 USD per container in imports. But also their export procedures are very inefficient. This is making export products from Central Asia less competitive in the world market so they need to take immediate action in trade facilitation. The facilitation of trade procedures will also help these countries with the needed product diversification of their exports.

The fact that customs services in many country are inefficient are "natural" facts but what is more worrying is that in many developing countries customs services are made inefficient as a part of the policy to restrict imports from abroad. This inefficiency is the most restrictive for international business. Globalisation is making national economies more interconnected day by day and one of the main bases of good business is that flow of goods and services should be more expeditious. That is way we are seeing the rise in many initiatives on multilateral and regional level to eliminate administrative barriers to trade. These initiatives are generally referred to as trade facilitation.

Table 3

**Indicators of Foreign Trade Administrative Procedures in Countries in Transition,  
April 2006 - June 2007.**

Economy	EXPORT			IMPORT		
	Documents (number)	Time (days)	Cost (USD per container)	Documents (number)	Time (days)	Cost (USD per container)
<i>Southeast Europe (SEE)</i>						
Albania	7	21	745	9	22	750
Bosnia and Herzegovina	6	19	1,030	7	18	985
Bulgaria	5	23	1,329	7	21	1,377
Croatia	7	22	1,200	8	16	1,200
Macedonia	7	19	1,130	7	17	1,130
Moldova	6	32	1,425	7	35	1,545
Montenegro	9	18	1,580	7	19	1,780
Romania	5	12	1,075	6	13	1,075
Serbia	6	12	1,240	6	14	1,440
<i>Commonwealth of Independent States (CIS)</i>						
Armenia	7	30	1,165	8	24	1,335
Azerbaijan	9	56	2,715	14	56	2,945
Belarus	8	24	1,672	8	29	1,672
Georgia	8	12	1,105	7	14	1,105
Kazakhstan	12	89	2,730	14	76	2,780
Kyrgyz Rep.	13	64	2,500	13	75	2,450
Russia	8	36	2,050	13	36	2,050
Tajikistan	10	82	3,000	11	83	4,500
Ukraine	6	31	1,045	10	39	1,065
Uzbekistan	7	80	2,550	11	104	4,050

Source: World Bank, *Doing Business 2008 Report, Trading Across Borders Indicators*, April 2008.

## 2. Defining Trade Facilitation

The removing administrative barriers to trade have come high on the agenda of many multilateral institutions as well as regional ones. Trade facilitation is "the name given to measures to simplify and reduce the impact of import, export and customs procedures".<sup>2</sup> Trade facilitation can be very broadly defined as "the capacity for goods to be moved more expeditiously across national borders" and are centred on "simplification and harmonization of trade procedures".<sup>3</sup> More comprehensive definition used in many of the OECD publications portrait trade facilitation as simplification and harmonisation of international trade procedures and the information flows associated with them.

As we stated most of administrative trade barriers are connected with the functioning of custom service and procedures of customs clearance. That is why some authors see trade facilitation in relation to various customs formalities and procedures that must be passed through to ensure the clearance of goods across national borders.

Simply, trade facilitation is all about removing administrative trade barriers. It is estimated by UNCTAD that the costs of international trade transactions are around 7-10% of the value of goods in international trade and with trade facilitation this could be reduced by 1-3 percentage points of the value of traded goods. UN/CEFACT defines trade facilitation as "the simplification, standardization and harmonisation of procedures and associated information flows required to move goods from seller to buyer and to make payment".<sup>4</sup> In World Trade Organization (WTO) trade facilitation is an initiative to remove administrative barriers to trade initiated at Ministerial Conference in Singapore (one of so-called Singapore Issues).

Today it is well understood that existence of administrative barriers to foreign trade, especially in export process, hampers exports of the country and reduces its competitiveness in the world market. That way more countries, and not just developed, have initiated many actions

on reducing administrative barriers in order to facilitate international trade.

Developed countries, all members of OECD, have implemented initiatives to facilitate its trade. From 28 member countries of OECD 26 of them have implemented in practice some programmes to facilitate international trade. Most important elements of these national trade facilitation programmes of OECD members are use of information and communication technologies and streamlining of government administrative procedures.

Developing countries are also implementing various initiatives to facilitate international trade. But many of these initiatives are implemented at regional level and are initiated by multilateral economic organizations and true financial assistance from developed countries. One of the examples of these regional initiatives for trade facilitation among developing countries is the Regional Trade Facilitation Programme (RTFP) aimed at improving trade performance within the southern Africa region. This regional initiative had been launched in 2004 and beneficiary countries include members of Common Market of Eastern and Southern Africa (COMESA) and South African Development Community (SADC). At present in this regional trade facilitation initiative the working is carried on: One Stop border posts, Regional Transit Bonds, electronic validation of documents, reduction of regional non-tariff barriers, improvement of regional product standards and monitoring cross border trade.<sup>5</sup>

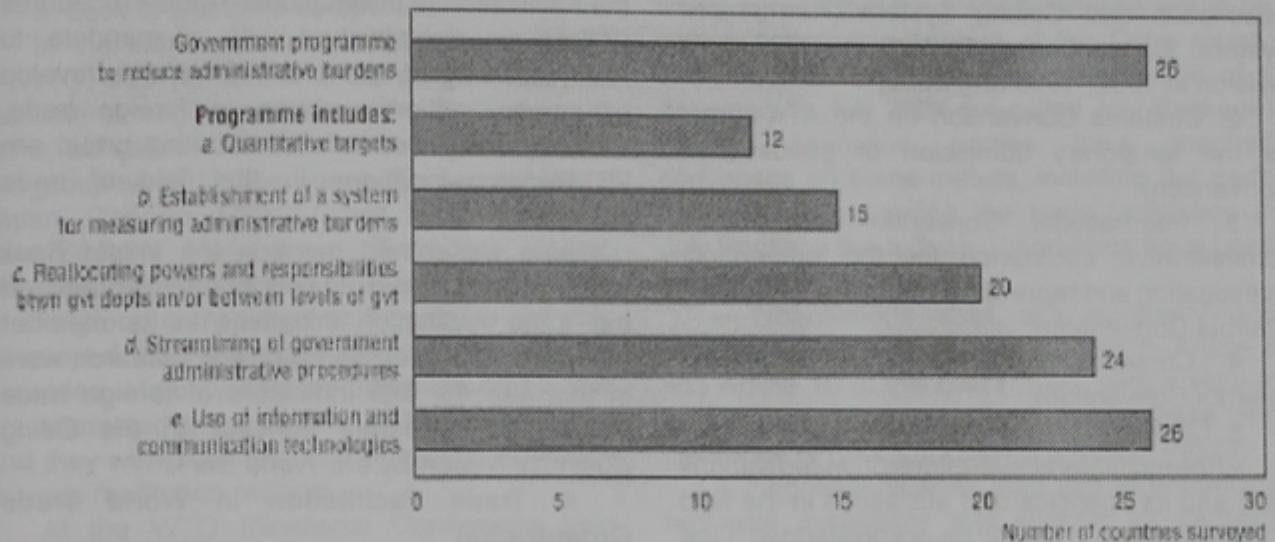
In countries in transition the good example of a regional initiative for trade facilitation is initiative that covers the countries in Southeast Europe. In 2000 initially six countries from this region and later eight in total, Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, FYR Macedonia, Moldova, Romania and Serbia and Montenegro, set to facilitate intraregional trade flows. This initiative was created under SECI<sup>6</sup> program and financed by World Bank and US Government. The main aim of this initiative is improvement in physical movement of goods across national borders, technical assistance to regional customs services,

<sup>2</sup> European Commission, Trade Issues, Internet,  
[http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/facilitation/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/facilitation/index_en.htm), 21/06/2008.

<sup>3</sup> UNECE "Sharing the Gains of Globalization in the New Security Environment: The Challenges to Trade Facilitation" Geneva, 2003, p.64.

<sup>4</sup> UN/CEFACT (2002) "Compendium of Trade Facilitation Recommendations" New York, UN. Dic. No. ECE/TRADE/279.

<sup>5</sup> Southeast European Cooperation Initiative.

**Graph 1: Government Trade Facilitation Programmes in OECD Countries**

Source: OECD "From Red Tape to Smart Tape: Administrative Simplification in OECD Countries" Paris, 2003, p. 17.

automatisation of customs information systems and exchange of data between customs services from the region. Main organs of this initiative are SECIPRO and national PRO Committees. The Trade and Transport Facilitation program in South East Europe consists of the following project components: Customs Services Procedures Reform, Trade Facilitation Development, Support to Integrated Customs Information System (ICIS), Improvement of Roads and Border Crossing Facilities, and Program and Project Implementation.<sup>7</sup> Many see the success of this initiative as direct cause of efficiency of customs clearance procedures in the region, illustrated in table 3 of this paper. Countries in this region have more efficient customs services than many other countries in transition.

Most important regulatory work in the field of the elimination of administrative barriers true trade facilitation was carried out on multilateral level. The most important international organisation in the field of international trade, World Trade Organization (WTO), is just at the beginning of road to regulate trade facilitation. But many other international trade organizations have done substantial work in the field of trade facilitation. Their work should be taken into consideration in future regulation efforts in WTO.

### **3. Multilateral Regulation of Trade Facilitation**

As most important multilateral regulator of trade facilitations we can point out *World Customs*

*Organization* (WCO). The main aim of this international intergovernmental organisation is administration of co-operation of custom services of member countries. Many conventions adopted under the auspices of this Organisation are relevant for the field of trade facilitation. The most relevant of them is the International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures (called Kyoto Convention), adopted in 1973 and later revised in 1999. This international document set the basic principles of more efficient custom clearance procedures in the countries WCO members and each country party to this Convention assumes the obligation to achieve simplification and harmonisation of its custom procedures. Kyoto Convention consists from three parts:

1. General provisions, which are relevant for the coming into force and application of the Convention;
2. General Annex, which defines general principles of customs procedures; and
3. Specific Annex, which sets rules in ten specific areas of customs co-operation.

This is until now the most important international regulation in the field of trade facilitation and it treats trade facilitation in a general way. But many other WCO conventions regulate trade facilitation in some specific parts. Some of the most relevant WCO conventions in the field of trade facilitation include:

<sup>7</sup> Trade and Transport Facilitation in the South-Eastern European (TTFSE), Internet, [www.ttfse.org](http://www.ttfse.org), 25/06/2008.

1. Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System (Harmonized System Convention) adopted in 1983 with revision in 1992, 1996 and 2002;

2. Customs Convention on the ATA carnet for the temporary admission of goods (ATA Convention);

3. International Convention on mutual administrative assistance for the prevention, investigation and repression of Customs offences (Nairobi Convention);

4. Convention on Temporary Admission (Nairobi Convention);

5. Customs Convention on Containers.

At the multilateral level efforts of United Nations (UN) and its agencies and affiliations in the field of trade facilitation should be acknowledged. One of the greatest achievements of UN in this field is the promotion of electronic data interchange (EDI) with the adoption of international standards for exchange of electronic documents known as UN/EDIFACT Standards. For the co-ordination of trade facilitation efforts in the UN in 1997 the Centre for Facilitation of Procedures and Practices for Administration, Commerce and Transport (CEFACT) was established.

Important work on trade facilitation was carried by the *UN Conference on Trade and Development* (UNCTAD), authomys organisation of the UN. As early as 1975 Special Programme on Trade Facilitation (FALPRO) was launched in UNCTAD, later incorporated in Special Programme for Trade Efficiency. Today trade facilitation efforts in UNCTAD are coordinated by the Trade Facilitation Section in SITE Division. Concrete achievements in trade facilitation field include the establishment of Trade Point Global Network in 1994 as focal site for promotion of international trade of individual country members of UNCTAD. The important step in facilitation of move of goods in international trade was establishment of Automated System for Customs Data (ASYCUDA) that enables use of electronic documentation in customs clearance procedures. The important part of trade facilitation efforts for less developed countries is done by International Trade Centre (ITC), joint organ of UNCTAD and World Trade Organization.

Important subject in the area of trade facilitation is *UN Economic Commission for Europe* (UNECE). This entity has become most important focal point in UN system for trade

facilitation measures. In 1971 Working Party on the Facilitation of International Trade Procedures (WP.4) was established with a mandate to Analyse foreign trade procedures and develop of communication systems in foreign trade. Results of the work of this Working group are 26 Recommendations in the field of trade facilitation.

Also we should mention the *World Bank* which research and analytical efforts promoted the trade facilitation initiatives in its member countries. We used some of this research work in this paper – like Indicators of foreign trade procedures published annually in the Doing Business Report by the World Bank.

#### 4. Trade Facilitation in World Trade Organization

World Trade Organization is the most relevant of international organizations in the field of international trade. But the level of regulation that affect trade facilitation is the lowest in this organization comparing to other international organizations already mentioned in this paper. Work on regulation of trade facilitation started at the First WTO Ministerial Conference held at Singapore in 1996, soon after the establishment of WTO. In WTO Singapore Ministerial Declaration no regulation was envisaged but research and analytical work was initiated in the field of trade facilitation, consulting work of other organizations, in order to see how WTO rules already regulate administrative barriers to trade. In this way trade facilitation become one of four so-called Singapore Issues that will be most important points at a future trade round.

First steps in the analysis and research of trade facilitation in WTO, concretisation of the task issued in Singapore, was the organisation of WTO Trade Facilitation Symposium in March 1998. This Symposium was attended not only by government officials from WTO member states but also by representatives of other international economic organizations as well as the representatives of the business community. Main sources of administrative barriers were defined at this Symposium and they include:

1. Excess documentation requirements;
2. Lack of automation and application of information technologies;
3. Lack of transparency in international business;

\* United Nations Electronic Data Intechange for Administration, Commerce and Transport.

4. Inadequate procedures;
5. Lack of Customs co-operation.

In the same year a special interest group in WTO was formed in order to promote the multilateral regulation of trade facilitation in WTO, so-called Colorado Group. Members of this group were: United States, European Union, Japan, Canada, Chile, Costa Rica, Australia, New Zealand, Hong Kong, Singapore, Korea, Hungary, Switzerland and Morocco. Membership of this group is mixed since it contains not only developed countries but also the developing countries. Majority of developing countries was not interested in regulation of trade facilitation and they were satisfied with analytical approach to trade facilitation matters.

At the WTO Ministerial Conference held in Seattle 1999 developed countries proposed new rules for trade facilitation in order to remove administrative barriers in international trade. But developing countries on that occasion express its clear view that they consider trade facilitation as more customs co-operation issue and find that research approach to trade facilitation in WTO was sufficient. They were openly against creating new rules that would relate to trade facilitation directly. Many developing countries were uncertain that they would be capable to enforce these new rules if they are to be adopted.

The most important development in international trade system since the establishment of the WTO in 1995 was a WTO Ministerial Conference held in Doha in 2001. Most important achievement of this Ministerial Conference was a launching of a new round of Multilateral Trade Negotiations. WTO members agreed that they would start a new round as soon as they adopt modalities of negotiations for that new round. These negotiations on modalities for a new round of multilateral trade negotiation are still going on.

The trade round launched at Doha will be the first round of multilateral trade negotiations since WTO was established in 1995. Concerning trade facilitation new clash between developed and developing countries arose. European Union has submitted an proposition for new rules for trade facilitation. This EU initiative was supported by other developed countries while developing countries have expressed that they will prefer bilateral and regional approach to trade facilitation and removing of removing administrative barriers in that way.

But finally after a long negotiation on

modalities for a new round, members of the WTO finally agreed that the trade facilitation would be put on negotiation agenda of the Doha round. The important breaktrue was an adoption of a document in July 2004 (so-called July Package) where negotiation parties have reached consensus on some meters, including the trade facilitation. Concerning the trade facilitation in July Package the following modalities have been agreed upon:

- Negotiations shall aim to clarify and improve relevant aspects of Articles 5, Article 8 and Article 10 of the GATT 1994, with a view to further expediting the movement, release and clearance of goods, including goods in transit;
- Negotiations shall also aim at enhancing technical assistance and support for capacity building;
- The negotiations shall further aim at provisions for effective cooperation between customs or any other appropriate authorities on trade facilitation and customs compliance issues;
- Taking into account the principle of special and differential treatment for developing and least-developed countries.<sup>9</sup>

This adopted modalities on trade facilitation show that they are the result of a compromise between developed and developing countries, since they call upon creation of new rules in the area of trade facilitation but only to clarify the existing ones and call for a technical assistance needed for developing countries and for a improved customs co-operation. All future negotiations in the Doha round will take into account the principle of special and differential treatment for developing and least-developed countries so new rules will not overburden this countries.

Negotiations on trade facilitation rules in WTO begin after General Council decision from 1 August 2004. Trade Negotiations Committee had established the Negotiating Group on Trade Facilitation in October 2004. Group has met on a number of occasions and agreed on a work plan and schedule of meetings. WTO members had submitted their proposals on new rules for trade facilitation as well as some international organisations with observer status in WTO, like World Customs Organization and World Bank. Members have submitted around 50 contributions concerning different aspects such as: publication and administration of trade regulations, advance

WTO, Doha Work Programme, Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004 ("July Package 2004"), WT/L/579, 2 August 2004, Annex D, Modalities for Negotiations on Trade Facilitation, p. D-1.

rulings, express shipments, border agency cooperation, release of goods, consular fees, cargo in transit, technical assistance and capacity building, risk assessment and management, pre-arrival examination, post-clearance audit and others.<sup>10</sup> WTO Secretariat have compiled all this relevant proposals in several technical papers and informed the members on relevant WTO provisions in this area already in place, like relevant GATT 1994 articles, at a second meeting of Negotiating Group on Trade Facilitation in November 2004. At this meeting UNCTAD, World Customs Organization, World Bank and the OECD gave briefings on the work they are carrying out in this area.

Continuation of trade facilitation negotiation is expected after the major deal in a new round has been achieved concerning concessions of developed countries in international trade in agricultural products. The end of this round of multilateral trade negotiation in WTO is not on the horizon yet but we have to notice the greater readiness especially by the developing countries to accept an agreement on trade facilitation matters in WTO.

#### Conclusions

Administrative barriers had become significant obstructions to present day international trade. That is why we can observe more and more trade facilitation initiatives on all levels, national, regional and multilateral. But most relevant initiatives are those who imply international cooperation of more national economies since international trade is transnational activity

and can be completely regulated only true co-operation of national economies. Multinational initiatives in facilitation of international trade have been undertaken by many international intergovernmental organisations, especially WCO and other specialised agencies in UN system, but the scope of their regulation is limited since their field of functioning is very limited. World Customs Organisation has regulated administrative barriers to the largest extent than any other multilateral organisation but WCO is limited to its mandate and that is coordination of co-operation between custom services.

The World Trade is most important international organisation in the area of international trade. But WTO regulated administrative barriers indirectly and not sufficiently. That is why trade facilitation is high on the agenda of new trade round that have been launched in Doha. Finally majority of WTO member countries, developed and developing, have agreed that facilitation of international trade is important for the growth and better relations in the world economy. But when WTO starts to adopt new rules in the area of trade facilitation it has to keep in mind all the regulation in this field adopted by other multilateral organizations and have to incorporate it. New rules on trade facilitation have to fulfil its objective and enable better flow of goods and services in the new economy. Newly adopted rules on trade facilitation in the WTO have to be applicable for the developing countries and this organization should provide these members with all the technical assistance they need in application of these rules.

#### LITERATURE

- Bjelić, Predrag (2004a) "Necarinske barijere u međunarodnoj trgovini" Prometej, Beograd.
- Bjelić, Predrag (2004b) "Administrativne barijere i spoljna trgovina Srbije" *Ekonomski misao*, 3-4/2003, pp. 121-141.
- Bora, Bijit, Aki Kuwahara and Sam Laird (2002) "Quantification of Non-Tariff Measures" *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series No. 18*, UNCTAD, Trade Analysis Branch, Geneva, p.17.
- Grainger, Andrew (2007) "Trade Facilitation: A Review" *Working Paper*, Trade Facilitation Consulting Ltd, Internet, [www.tradefacilitation.co.uk](http://www.tradefacilitation.co.uk).
- Grainger, Andrew (2008) "Customs and Trade Facilitation: From Concepts to Implementation" *World Customs Journal*, Volume 2, Number 1, pp.17-30.
- OECD (2003) "From Red Tape to Smart Tape: Administrative Simplification in OECD Countries" Paris.
- UNECE (2003) "Sharing the Gains of Globalization in the New Security Environment: The Challenges to Trade Facilitation" Geneva.
- UN/CEFACT (2002) "Compendium of Trade Facilitation Recommendations" New York, UN. Dic. No. ECE/TRADE/279.
- World Bank (2008) *Doing Business 2008 Report*, Washington D.C., April 2008.
- World Bank (2008) *World Trade Indicators 2008*, Washington D.C.
- WTO, Doha Work Programme, Decision Adopted by the General Council on 1 August 2004, WT/L/579, 2 August 2004.

<sup>10</sup> WTO, Trade Facilitation, Internet, [www.wto.org](http://www.wto.org), accessed 25.07.2008.

## ИНФРАСТРУКТУРА СОВРЕМЕННЫХ ВУЗОВ США

Досыбаева Г.К.,  
ст. преподаватель  
Университет международного бизнеса

Современную университетскую инфраструктуру США называют кампусами, в нее входят учебные корпуса, общежития, столевые, спортивные клубы. Сегодня университеты США имеют собственную охрану и даже собственные судебные органы. Университеты резко отличаются по численности студентов: от нескольких сотен (например, в Университете Пасифик на Аляске обучается всего немногим более 500 студентов) до нескольких десятков тысяч (например, в Университете Миннесоты - более 50 тысяч человек).

В американской традиции, университет состоит из сотни факультетов и специальностей, размещаясь для этого в большом числе корпусов. В этой связи отметим, что американский кампус в целом не похож на наши вузы, с их разделением на местных и иногородних. В США «иногородние» - подавляющее число студентов. Для типичного американского студента университет не сводится к аудиториям, лабораториям и библиотеке. В нем не проводят время между занятиями, а живут: снимают комнату в общежитии или целый дом на несколько человек, занимаются спортом, повышают культурный уровень, развлекаются, участвуют в социальной жизни (студенческие братства, выборы «президента» и др.). Большинство студентов в свободное время также подрабатывают.

Даже очень состоятельные американцы обычно оплачивают детям только учебу, а на мелкие расходы они зарабатывают сами. Родители считают это хорошей школой социальной адаптации. Кампус - это еще и огромный рынок труда с широко распространенной часовой оплатой в кафе и ресторанах, на заправках и в магазинах, в сфере услуг и мелком бизнесе. Гарвард внедрил и опробовал такую систему в Америке в числе первых.

Очень важной частью высшего образования в США является участие в неакадемической жизни студенческого городка. В частности, в американских университетах распространена система так называемых студенческих братств. Иногда ее именуют еще и

«греческой системой». Не все студенты становятся членами подобных объединений. В больших университетах к ним присоединяются от четверти до половины студентов, в маленьких колледжах их процент ниже. Есть и исключения - в Университете Вашингтона более 80 процентов студентов являются членами братств, что составляет едва ли не самый высокий процент в стране.

Братство привлекательно не только тем, что дает возможность студенту интересно проводить время во время обучения, но и тем, что в нем закладывается фундамент полезных связей. Выпускники университетов, входившие в состав того или иного братства, могут рассчитывать на помощь со стороны старших товарищих. И эта поддержка не ограничивается просто советами - члены братств стараются активно помогать друг другу всю жизнь. Например, две трети президентов США, управлявших страной в XX веке, в том числе и Джордж Буш-младший, входили в состав таких братств. Три четверти всех конгрессменов и сенаторов США также принадлежат к тем или иным студенческим братствам.

Размер кампуса, т.е. университетского городка - примерно 5 на 5 километров. По нему даже ходят свои автобусы, развозя студентов по корпусам, а затем и по домам в разные части города. Имеется около десятка библиотек (в главной библиотеке — фонд в 2 млн. экземпляров), более двадцати лабораторных корпусов. Успешно функционирует своя система полицейского и дорожного контроля (по кампусу в будние дни можно ездить только в машинах со специальными желтыми номерами), больница при медицинском факультете. Университет по своей самостоятельности в законодательном плане может поспорить с некоторыми местными законами и предписаниями графства или штата. Так, по кампусу приказом канцлера (ректора) объявлен «сухой» закон. А это значит, что задержание студента в нетрезвом состоянии здесь ждет серьезное наказание - 6 месяцев тюрьмы, плюс 500 долларов штрафа. Как видим, свобода студентов в Америке тоже может быть ограничена.

Университет в США — это не только научно-образовательный центр. Здесь значительное внимание уделяется досугу студента. У каждого вуза есть свой до 170-и музыкантов, духовой оркестр, ежедневная в 8 страниц бесплата газета, несколько спортзалов, два бассейна, несколько стадионов, один из кото-

рых на 66 тыс. зрителей, два театра (один - на 5 тысяч мест), несколько музеев, клуб «Юнион» в 6 этажей, несколько магазинов (один — размером с универмаг). Университетские футбольная (американский вариант) и баскетбольная (бронзовый призер) команды играют в высших лигах чемпионатах США. Действует свой студенческий сенат, обладающий даже финансовыми фондами. Традиция локализации учебных заведений в стране опирается на определенную социально-территориальную изоляцию вуза, а с ним и его главного действующего субъекта - студента, от соблазнов большого города, мешающих учебе.

Учитывая вышесказанное, становятся более предметными причины американцев к стремлению получать образование у себя на Родине и к непризнанию дипломов некоторых, даже европейских стран.

Немаловажно в социальном плане создание и сохранение традиций вуза. Отличается выгодно в этом плане Университет штата Канзас (КУ- основан в 1856 году) в целом не самый крупный (самый большой — Стенфордский в Калифорнии имеет в обучении около 50 тыс. студентов) из более чем 3200 университетов (колледжей) США, заметно уступая признанным лидерам высшего образования - Йелю, Гарварду, Принстону, тому же Стэнфорду, Колумбусу, Массачусетсу, Итону, Остину, Дюку, Беркли, Корнеллу, Хопкинсу, Вандербильту, Джорджа Вашингтона, Пенсильванскому, Лос-Анжелеса, Сан-Диего, Финикса, военному Вест-Пойнту и некоторым другим, по материальной базе, качеству преподавательского состава, набору и знаниям выпускников. Но и слабым его назвать тоже нельзя. Принимать стажеров по гранту «Fulbright» имеет научно-исследовательское (почетное) право далеко не каждый университет США.

КУ имеет 113 учебных корпусов. Практически каждый из корпусов имеет многоэтажное здание и похож на наш «полновесный» университет. Зато в стране практически нет отдельных строительных, медицинских, инженерных, педагогических, сельскохозяйственных и другого рода и профиля вузов. Все это здесь собрано в единый научно-преподавательско-исследовательский центр. В Канзасском по 110 специальностям обучается 25 000 студентов. Здесь 3,5 тысячи преподавателей и столько же сотрудников. Государственный, годовой бюджет его содержания составляет 200 млн. долларов. Но частное спонсорство

здесь весьма поощряется. Почти все здания и корпуса университета названы именами не только выдающихся профессоров, учёных или руководителей вуза, но и именами бизнесменов-меценатов, вложивших, видимо, немалые средства в строительство или функционирование университета (Робинсон, Паркер, Мерфи, Николае и т.д.). В том же студгородке можно везде найти немало лавок, декоративных камней, скульптурных композиций, к которым приделаны красивые медные таблички, с надписями, типа: «в память университету от Берта, 1908 год, Фицджеральда, 1924 или Селларда, 1939» и др. Сейчас в КУ заканчивается строительство большого корпуса инженерного факультета. В университетской газете идет диспут о его названии. Представляется интересным то, что это своего рода рекламная кампания по привлечению спонсоров на предмет дополнительного финансирования. Большое внимание здесь придается, с нашей точки зрения, и экологическому фактору, придающий значительный позитивный имидж. По его огромной площади разбросаны не только здания и корпуса, но и парк, с декоративным небольшим прудом, массами лужаек, дорожек. В пруду растут лилии, водятся рыбы и небольшие черные черепахи. Красивое, живописное место используется студентами художественного факультета для рисования пейзажей. В окружающем пруд парке масса белок. По парку (в темное время) бегают дикие кролики. И это центр университетского кампуса в самом центре шестого для штата Канзас по населению Лоренса.

У каждого американского университета есть свой символ, придающий ему привлекательный эмоционально-чувственный характер. Это, как правило, какой-нибудь забавный, легко запоминающийся зверек или персонаж. У университета штата Канзас - это маленькая сине-красно-желтых цветов птичка по имени Джейхок (Jayhawk — в дословном переводе нереальный симбиоз сойки и ястреба). Но этот символ, придуманный одним из студентов еще в 1912 году постоянно во внимании, равно как и триколор цветов университета (кстати, соседний университет, называющийся Канзасским государственным из городка Манхэтгена, километрах в 60 от Лоренса, но менее популярный, имеет своей эмблемой дикого котенка и только фиолетовые цвета). Центральная, довольно длинная, километра в три длинной улица университетского городка,

футбольная, баскетбольная команды названы ее именем.

Отдельного внимания заслуживает в вопросе популяризации университета его клуб - «Union». В американской традиции - «Юнион» - это главная станция железнодорожного вокзала. Сегодня в США железнодорожный транспорт в заметном упадке, не выдерживая конкуренции в перевозках со стороны огромных грузовиков. В большинстве крупных городов США «Юнионы» стали выполнять роль супермаркетов. Но это понятие в современном американском английском значит еще и «место для остановки, пересадки, отдыха». Клуб, следовательно, ассоциируется с отдыхом студента. Как уже указывалось, здесь шесть этажей, где на первом - безалкогольный бар с боулингом и маленьким концертным залом. Но втором - большой фирменный университетский магазин-универмаг, где можно купить практически все, что нужно студенту от резинки для стирания или портфеля, до костюма или теплой куртки, но все с обязательной аббревиатурой КУ, Джейхавка или эмблемой штата. Здесь же книжный магазин. На третьем - огромный блок питания. На четвертом — актовый, компьютерный и два огромных релаксационных зала — просто для сидения или занятий. Там же стоит фортепиано, где обязательно кто-то что-то играет. На пятом - банкетный зал. На шестом - студенческий сенат. Студент фактически приходит в «Юнион» отдохнуть, подкрепиться, раскрепоститься, решить свои проблемы, пообщаться с друзьями. К сожалению, в наших университетах таких релаксационных зон для студента нет.

В субботу и в воскресение в университете занятий нет, а кампус наполняется экскурсантами. В основном это родители со своими детьми- старшеклассниками, судя по всему изучающими будущие возможные условия учебы - потенциальными абитуриентами этого вуза. Экскурсию для небольших групп посетителей студгородка проводят действительные студенты-экскурсоводы КУ, проводя посетителей по открытым (в выходной день специально для этого) корпусам и лабораториям, где в каждом этаже можно найти маленькие выставки-музеи. На социологическом факультете, например, за стеклом витрин выставлены книги профессоров. На соседнем факультете антропологии — тоже в витринах фигурки персонажей разных народов, фотографии преподавателей среди африканцев

или, например, тибетцев. Преподаватели по традиции здесь очень любят двери своих офисов

украшать рисунками, фото или шутливыми карикатурами. Это, думается, снимает определенным образом стрессовое состояние у студента перед профессором, а для абитуриента — косвенный показатель того, что преподаватели еще и люди с юмором, следовательно, учиться здесь будет не так сложно. И, как уже понятно, рекламную кампанию по приему в вуз проводить не надо — все уже отложено и происходит постоянно в течение всего года. Участников группы экскурсантов обязательно в «Юнионе» бесплатно напоят чаем, дадут печенье, а в конце экскурсии выдадут проспекты университета.

Важнейшим по привлекательности объектами социального имиджа и рекламы традиций университета Канзаса являются несколько возведенных объектов: огромный Мемориальный стадион на 66 тыс. мест (для игр в американский футбол), посвященный студентам, погибшим в первой мировой войне. В середине университетского парка возле пруда находится башня-стелла с курантами, отбивающая через каждые 15 минут и, соответственно, количество часов. Она была возведена в память о студентах университета, оставшихся на полях сражений 2-й мировой. Есть скромный мемориал погибшим во Вьетнамской войне. Башенные куранты — колокола часто не просто отбивают должное время, но и играют классическую (Бах, Бетховен, Вагнер и т.д.), американскую народную музыку. И даже при выступлении в соседнем здании на семинаре по проблемам творческого обучения студентов самого канцлера (ректор) университета штата Канзас - доктора американской литературы, профессора Роберта Хемингуэя, никакой отмены концерта колокольной музыки в это время не было, хотя это значительно мешало прослушиванию лекции. Не в американских традициях преклоняться даже перед высшим начальством, ломая давно установленный график событий. А вот сохранение традиций университетской жизни здесь приветствуется, ставится в край угла жизни кампуса.

Таким образом, мы можем отметить сложившийся факт: в высших школах США более заметную роль в обществе играют социальный имидж и традиции. Университетскую символику на майках, куртках, обуви, на ме-

сте номера впереди машины (где он по правилам американской дорожной полиции быть не обязателен), на лобовых и задних стеклах автомашин можно встретить не только у молодых людей студенческого возраста, но и у тех, чьи учебные годы уже давно позади. Это искренняя гордость, честь, востребованность быть *alumni* — выпускником того или иного университета. В Штатах намек, указание на то, что ты имеешь высшее образование, принадлежность пусть даже в прошлом к тому или иному вузу — это одна из ярко выраженных идеологических установок на престижность обладания степенью бакалавра, магистра, доктора, профессора. Все это способствует и процессу осознания престижности получения высшего образования (в том числе в том или

ином конкретном вузе), и стремлению не посрамить такой солидный вуз, ни в процессе учебы, ни по его окончании. И главное — это высокая востребованность в нем у молодых людей: старшеклассников, юношей и девушек студенческого возраста.

Этот, невостребованный пока нашими традициями подход к рекламе высшего образования, учебного заведения, сохранения и приумножения традиций конкретного вуза, статуса студента, его выпускника, должен стать объектом пристального внимания системы образования в Казахстане. А также дальнейшего повышения имиджа престижности высшего образования в глазах всех социальных слоев общества, которого пока так не хватает нашей системе высшего образования.

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЯ «ИННОВАЦИЯ»

Бекмурзина Д.,

магистрант

Казахский гуманитарно-юридический

университет

г. Астана

В условиях рыночного хозяйства, где основными контрагентами являются коммерческие структуры, обладающие полной юридической и экономической самостоятельностью, не может не идти речь о внедрениях в производство достижений в области науки и техники. Этим принципиально отличается в цивилизованном мире модель высокоразвитой экономики. Значение термина «инновация» в буквальном переводе с английского «innovation» означает – развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новшества, которое способствует развитию и повышению эффективности работы предпринимательских фирм [1]. Иначе говоря, под инновацией понимается новый метод, изобретение или новое явление.

Научно-технический прогресс, новые технические знания, трансформируясь в инновации, позволяют улучшать производственные процессы, применять более производительную, удобную и безопасную технику, новые виды сырья, изменять социальные условия труда, приближая их к потребностям человека, производить новые или улучшенные продукты [2].

Побудительные стимулы к появлению инноваций могут быть как внешние, так и внутренние. К внешним побудительным мотивам относятся, например, проводимая экономическая политика государства, к внутренним – высокая степень морального износа используемого оборудования или повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции. Соответственно, в условиях жесткой развитой конкуренции, многие самостоятельно действующие хозяйствующие субъекты вынуждены активизировать свою деятельность в области инновационной политики. Именно инновации являются главным фактором проводимой современной научно-технической революции. Если раньше инвестиции играли решающую роль в развитии научно-

технического прогресса, что объяснялось преимущественно экстенсивным типом экономического развития и неразвитостью рынка, то на сегодняшний день эту роль на себя взяли инновации.

Инновация в зависимости от области применения и приложения носит многоаспектный характер. Но в силу направленности своего исследования, мы рассмотрим инновацию как социально-экономическую категорию.

В экономике нет ничего случайного, и не является исключением инновация. Инновация создается и реализуется, в дальнейшем, с целью получения прибыли. Вот в этом и заключается рыночная стоимость инновации. Инновация, как и любая другая экономическая категория, выполняет свои, закрепленные за ней функции.

Функция (лат. «functio» – исполнение, совершение) экономической категории выражает внешнее проявление ее свойств в данной системе отношений. Функции инновации отражают «ее назначение в экономической системе государства и ее роль в хозяйственном процессе»[3]. Эти функции и предопределяют признаки инновации, которые, в конечном счете, и формулирует содержание инновации.

Инновация есть результат, полученный от вложения капитала в новую технику, в новые технологии, производство новых видов товара или услуг. В некоторых случаях инновации выступают как товар, например, патенты, ноу-хау, авторские права, права на изобретения и т. д. При продаже этих инноваций, предприниматель-инноватор получает денежные средства. Эти средства предприниматель использует:

1) во-первых, на покрытие затрат производителя инноваций;

2) на получение прибыли самим продавцом инноваций;

3) вырученные средства предпринимателя-производителя инновации используются на расширение, так сказать, «масштабов производства», то есть создание новых видов инноваций;

4) прибыль предпринимателя-инноватора выступает источником финансирования новых инновационных программ.

Таким образом, инновация как социально-экономическая категория выполняет следующие основные функции:

1) воспроизводственную;

2) инвестиционную;

3) стимулирующую [3].

Целями инновации могут быть:

- 1) нахождение нового технического решения задачи – создание изобретения;
- 2) проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);
- 3) налаживание серийного производства продукции;
- 4) параллельная подготовка и организация сбыта;
- 5) внедрение нового товара на рынок;
- 6) закрепление на новых рынках путем постоянного совершенствования технологии, повышения конкурентоспособности продукта [2].

В настоящее время в экономической литературе имеются различные определения инноваций. Ученые из разных отраслей исследования, вкладывают в это понятие различное содержание. Так социологи, трактуют инновацию как результат духовного творчества, экономисты как результат в виде эффективности от внедрения новой техники, технологии, нового вида сырья, новых способов и методов управления, захвата новых рынков сбыта и т. д.

Много дискуссий встречается в отечественной, зарубежной литературе по поводу содержания инновации. Инновация это - объект, продукт, процесс или результат деятельности человека? Однозначно дать ответ на этот вопрос сложно. Потому как инновация проявляется и реализуется в разных ситуациях по-разному.

Например, при исследовании последствий от внедрения технических инноваций предпочтительнее рассматривать инновации статистически, как объект. В случае, когда усилия направлены на возникновение этой новой техники, то предпочтение отдается инновации как процессу. Если говорить о замысле создания и внедрения нововведений, то об инновации можно говорить, как об идее. После внедрения нововведений, проводится анализ эффективности от этого мероприятия, то здесь следует говорить об инновации как о результате. Таким образом, можно утверждать, что содержание инноваций носит многосторонний характер.

Как средство достижения целей, связанных со сбытом или оборотом, обычно используется продукт-инновация, а для повышения производительности труда и снижения издержек производства – процесс-инновация. Однако это не исключает влияния продукта-

инновации на уменьшение издержек производства, так же, как и процесс-инновация на увеличение сбыта через сокращение и снижение цен [2].

Бесспорным является то, что инновация это есть производство продукта с новыми или улучшенными свойствами или введение производственных процессов с новыми или улучшенными признаками.

Впервые термин «инновация» появился в научных исследованиях позапрошлого столетия и означал он введение отдельных элементов культуры в другую. Речь шла о внедрении европейских обычаяев и способов организации в традиционные отсталые общества, каковыми считались африканские и азиатские общества [4].

Основоположником исследования природы инновационных процессов принято считать австрийского ученого Йозефа Шумпетера. В своей работе «Теория экономического развития», вышедшей в свет в 1911 г., Й.Шумпетер дал первое наиболее полное описание инновационным процессам. Он трактует инновацию как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом [5]. В своих работах он выделяет пять базисных форм проявления инновации:

- 1) производство нового продукта или улучшение качества изготавляемой продукции, то есть внедрение продукции с новыми свойствами;
- 2) открытие нового источника сырья или использование нового сырья или полуфабрикатов в производстве продукции;
- 3) ориентация на новый способ организации производства;
- 4) освоение новых рынков сбыта или их появление;
- 5) внедрение в производство новой технологии (использование принципиально новой техники, новых технологических процессов и т. д.) [5]. Согласно теории Й.Шумпетера, инновация является главным источником прибыли: «прибыль, по существу, является результатом выполнения новых комбинаций», «без развития нет прибыли, без прибыли нет развития».

В современных условиях инновациями считается использование новаций в форме новых технологий, продукции или услуг, принятие новых решений в различных областях экономической деятельности с целью получения прибыли.

Сегодня описание технологических инноваций базируется на международных стандартах, рекомендации по которым были приняты в Осло. Используя понятие «международные стандарты», надо иметь в виду, что действительно международных стандартов нет, а есть стандарты, которые применяются какой-то группой стран с учетом их юрисдикции. Юрисдикция представляет собой правовую сферу, на которую распространяются полномочия данного государственного органа. Например, в Европе действуют две глобальные правовые системы: островная, или англо-саксонская, и континентальная, или франко-германская. В США своя правовая система, в странах Латинской Америки – другая и т. п.[3].

В соответствии с этими международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [6].

В конце прошлого столетия термин «инновация» стал активно использоваться и в переходной экономике Казахстана. Проблемам развития инноваций в национальной экономике посвящены работы таких казахстанских ученых, как М.Б. Кенжегузина, С.Б. Абыгаппаровой, Б.А. Кембаева Б.А. и др.

Автор Б.А.Кембаев предлагает следующее определение «инновации». Под инновацией понимают «нововведения различного характера - организационные, технологические, технические и другие – направленные для организации производства нового или усовершенствованного товара (работы, услуг)» [7].

Специфическую точку зрения на понятие инновации имеет Кенжегузин М.Б. Инновации в вещественном значении означают идею, деятельность или материальный объект, которые являются новыми для системы, принимающей и использующей их. В то же время инновации есть процесс возникновения, разработки, адаптации и использования нового полезного результата [4].

Основополагающими признаками инновации, на наш взгляд, являются:

1. Обладание новизной.
2. Способностью удовлетворять платежеспособный спрос рынка.

3. Доходностью, то есть формировать добавочный доход у производителя инноваций.

4. Диффузией, то есть способностью к распространению.

Таким образом, на наш взгляд, более полное содержание инновации содержится в работах Санто Б., Уткин Э.А., Никсон Ф., Абдыгапарова С.

Необходимо выделить специфичные отраслевые особенности нефтяного сектора экономики, к которым относятся:

- комплексность и тесную технологическую взаимосвязь различных стадий производства и использования ресурсов;
- самостоятельность в подготовке сырьевой базы;
- высокую капиталоемкость и большую степень риска инвестиций;
- невоспроизводимый характер добываемых ресурсов и ограниченность в каждый момент времени лучших по качеству и расположению месторождений;
- ориентацию в развитии главным образом на отечественные ресурсы;
- большие масштабы и широкую географию размещения скоплений нефти и газа;
- динамизм;
- инерционность;
- тесную взаимосвязь со всеми отраслями народного хозяйства, нами предложено следующее определение инновации [8].

Принимая во внимание современные тенденции развития и определяющую роль на мировом рынке нефтепродуктов нефтяного сектора Республики Казахстан, его воздействие на экосистему районов нефтедобычи и переработки, к специфичным признакам функционирования этого сектора можно также добавить geopolитичность нефтяного производства и сопряженные с ним экологические издержки.

Инновации в нефтяном секторе – результат общественного, технико-экономического процесса, направленный на изменение в первоначальной структуре производственного механизма, т. е. переход его внутренней структуры к новому состоянию: касается продукции, технологии, средств производства, профессиональной и квалификационной структуры рабочей силы, организации; с целью получения как экономического, так и экологического эффекта.

## НОВЫЕ ИЗДАНИЯ



Кадерова Н.Н.

**КОРПОРАТИВТІК ҚАРЖЫ.** Оқу күралы. - Алматы: «Экономика», 2008. 376 бет.

Ұсынылған отырган басылымда корпоративтік қаржының базалык тұжырымдамалары баяндалады, корпорация қаржысының мәні, оны ұйымдастыру принциптері, функциялары, мемлекеттің қаржы жүйесіндегі оның рөлі негізделеді; корпорациялардың қаржы ресурсының, активінің мәні, сондай-ак олар пайда болатын көздердің онтайлы құрамы мен құрылымы егжей-тегжеленеді; қаржыны есептеу әдістері жөнінде айтылады; қаржыны жоспарлау әдістері, принциптері, оның құрылымы мен мазмұны негізделеді; корпорация қаржысының жай-күйін бағалау әдістемесі және қаржының тұрақтылығына кол жеткізу, сондай-ак қаржының тұрақсыздығының және банкроттықтың алдын алу жолдары сипатталады.

Басылымның максаты студенттердің корпорациялық қаржысын ұйымдастыру, қаржылық тұрақтылыққа кол жеткізу максатында оны онтайландыру әрі тиімді басқару, сонымен бірге алынатын таза пайданы барынша арттыру, сондай-ак компания иелерінің меншігін және әл-ауқатын арттыру негізін игеруге теориялық және практикалық даярлау болып табылады.

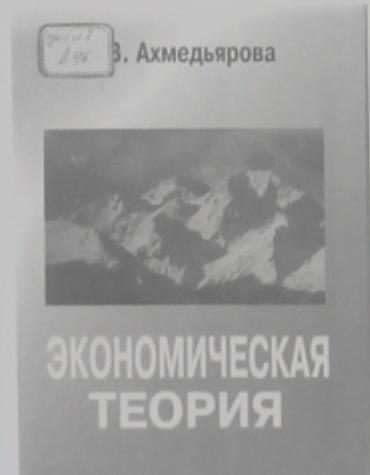
Кадерова Н.Н.

**ФИНАНСИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ.** Учебное пособие.- Алматы, 2008, изд-во «Экономика», 632 стр.

В учебном пособии последовательно изложены вопросы развития инвестиционной деятельности в системе рыночных отношений Казахстана, особенности структурно – инвестиционной политики государства, регионов и предприятий в современных условиях. Рассматриваются источники финансирования и проблемы их организации, а также деятельность институтов, осуществляющих финансирование и кредитование инвестиционных проектов.

Большое внимание уделено различным аспектам анализа реальных инвестиционных проектов, в особенности финансовому, экономическому и анализу инвестиционных рисков. В издании также уделено внимание вопросам бизнес-планирования инвестиционного проекта и управления им. Кроме того, рассматриваются вопросы финансирования и кредитования инвестиционных проектов, преимущества и недостатки различных схем финансирования и обслуживания долга, а также эффективность их влияния на реализуемость инвестиционных проектов. Затрагиваются вопросы развития финансовых инвестиций, оценки их инвестиционных качеств и эффективности.

Учебное пособие предназначено, в первую очередь, для студентов. Может быть интересно и полезно преподавателям вузов, научным работникам.



Ахмедьярова М.В.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ.** Учебное пособие. Алматы: «Үш киян», 2008, 360 стр.

В учебном пособии дано последовательное изложение курса экономической теории, важное значение придается изучению категорий, законов, форм и методов, среди которых проблемы рынка и рыночного механизма стоят на первом месте.

Учебное пособие предназначено для студентов, магистрантов, научных работников и всех тех, кто стремится приобрести знания в области экономической теории.

Главный редактор  
*Максимова Рина Рамизовна*

Компьютерная верстка  
*Боранбаева С.А.*

"ВЕСТНИК"  
Университета международного бизнеса

Выпуск №1(1)у2009  
январь-март

Подписано в печать 17.03.2009. Формат 70x100 1/4.  
Бумага офсетная. Усл.печ. л. 7,75. Тираж 200 экз.

3

Типография ТОО «Print-S»

# University of International Business

