

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



Signatory of The Magna Charta Universitatum

Выпуск № 4(18)
октябрь-декабрь

2010

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 №10-7/ 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 N4(18)/2010
октябрь–декабрь

АЛМАТЫ

"Вестник" Университета международного бизнеса
N4(18) 2010

Ежеквартальный журнал

Издается с 2006 года

Собственник (учредитель):
Университет международного бизнеса

Председатель редакционной коллегии
Гамарик Г.Н.

Гл. редактор Масырова Р.Р.

Редакционная коллегия:

1. Сагадиев К.А.
2. Ли В.Д.
3. Масырова Р.Р.
4. Кадымжанов 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.
13. Ержанова А.М.

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 ви. 3999
факс: +8 (327) 2671245
e-mail: rmasytova@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	5
Масырова Р.Р.	5
ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	6
<i>Гамарник Г.Н.</i> О РАЗВИТИИ КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПРЕДСТОЯЩЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ	6
<i>Баймахамбетова Г.И., Сыздыкова К.Ш.</i> РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ	8
<i>Исаева А.Т.</i> КЭСПКЕРЛІКТІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ТҮРЛЕРІН ДАМЫТУ ЖӘНЕ ЖЕТІЛДІРУДІН НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ	12
<i>Демесинов Т. Ж.</i> АУТСОРСИНГ ТҰЖЫРЫМДАМАСЫНЫң ҚАЛЫПТАСУНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АЛҒЫШАРТТАРЫ	15
<i>Наурызбеков С.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	19
<i>Есіркепова А.М.</i> МЕТАЛДЫ ӨНДЕУДЕ ҚАЙТАЛАМА РЕСУРСТАР МЕН БАСТАПҚЫ ШИКІЗАТТЫҢ ӨЗАРА ҚАТЫНАСЫНЫң ӨЗГЕРУ ҮРДІСТЕРІ	23
<i>Ильяс А.</i> ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА ГОРОДА АЛМАТЫ	27
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	30
<i>Садыков Г.Г.</i> ПРОБЛЕМЫ РОСТА IT-АУТСОРСИНГА В КАЗАХСТАНЕ	30
<i>Барышева С.К.</i> КОНКУРЕНТНОСТЬ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА	33
<i>Таипов Т.А.</i> ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА РАЗВИТИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КАЗАХСТАНА	36
<i>Байнеева П.Т., Хакимова А.А.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА	40
<i>Сырлыбаева Н.Ш.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА	43
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	48
<i>Дияров С.К., Мырзаева У.А.</i> РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И СТОИМОСТЬ ИНВЕСТИРУЕМЫХ РЕСУРСОВ	48
<i>Шолтанбаева К.Ж.</i> РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ОБСЛУЖИВАНИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА	51

Шайханова Н.К. ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	55
Байдыбекова С.К. ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМЫ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ».....	59
Алирова А.К. СОВОКУПНЫЙ ГОДОВОЙ ДОХОД И ЕГО МЕСТО В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ КОРПОРАТИВНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА	63
Байдаулетова Г. О. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	69
Мухамеджанов Д. А. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПО СИСТЕМЕ CAMEL.....	72
Кулпешов Б.Ш. О СВОДИМОСТИ РАСШИРЕННЫХ ЗАПРОСОВ БАЗ ДАННЫХ К ОГРАНИЧЕННЫМ НАД УПОРЯДОЧЕННОЙ ОБЛАСТЬЮ ОПРЕДЕЛЕНИЯ	77
Бидайбек Н.Ж. ПОСТРОЕНИЕ ДОПУСТИМЫХ МНОЖЕСТВ ЭФФЕКТИВНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ ЦЕННЫХ БУМАГ ПРИ ПОМОЩИ ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ МАРКОВИЦА	81
Байдыбекова С.К. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ МСФО	86
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ	90
Ахмедьярова М.В. КАЧЕСТВО ЖИЗНИ: ТЕОРИЯ ВОПРОСА	90
Смыкова М.Р. РОЛЬ МЕРЧАНДАЙЗИНГА В ТОРГОВОМ МАРКЕТИНГЕ	95
Кайранов А.М. ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕНСАЦИОННОГО ПАКЕТА КОМПАНИИ	100
Давлетова М.Т. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ РЕКРУТИНГОВЫХ УСЛУГ	106
Айдарханова Р.А. ӨРКЕНИЕТ ІЗГІЛІКПЕН ӨМІРШЕҢ	111
Нурмуханова Г.Ж. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ	114
Шакирова Г.А. БИЗНЕС И ОБРАЗОВАНИЕ: ВЕКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	120
АНОНС	123

КОЛОНКА РЕДАКТОРА



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

ДОРОГИЕ НАШИ АВТОРЫ, ПРЕПОДАВАТЕЛИ, СОТРУДНИКИ Университета международного бизнеса!

НОВЫЙ ГОД – один из любимых, веселых и волшебных праздников.
Начало Нового года – самое подходящее время начать «новую жизнь»,
осуществить новые планы, мечты, надежды.

Для кого-то он был удачливым, для кого-то менее успешным.
Кто-то в уходящем году приобрел, а кто-то потерял.
Но все мы с надеждой смотрим в грядущий Новый год.

Наступающий Новый год 2011 – год Кролика.



Пусть в эту волшебную ночь
Под звон фужеров хрустальных
Уйдут все невзгоды прочь.
Вы будите звонко смеяться,
Вы будите много шутить,
И сами себе удивляться,
И близких людей смешить.
Веселым, как этот вечер,
Пусть будет грядущий год,
Все то, что когда-то хотели,
Пусть срочно Вам принесет.
Сопутствует пусть Вам удача,
И будет здоровье крепко,
Решится любая задача.
Пусть в жизни Вам будет легко!.

Старому году оставьте печали,
Забудьте тревоги, обиды, беду –
Только здоровья, успехов и счастья
Мы Вам желаем в Новом году!

Гамарник Геннадий Николаевич
д.э.н., профессор

О РАЗВИТИИ КАЗАХСТАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ПРЕДСТОЯЩЕЕ ДЕСЯТИЛЕТИЕ

В послании текущего года Главы государства народу Казахстана озвучен Стратегический план развития нашей страны до 2020 г. Документ который определяет стратегические направления и цели развития страны на предстоящее десятилетие, а также количественные показатели их достижений. В сконцентрированном виде они выражены тремя важными аспектами:

1. Новый экономический прорыв.
2. Создание условий по качественному улучшению бизнес-среды.
3. Социальная составляющая.

В Казахстане сложился уникальный комплекс экономических проблем, обусловленных рыночным характером экономики страны, накопившимися за период независимости страны. Также, по мере развития рыночных отношений, усиливается влияние экономических угроз, присущих традиционно нестабильным условиям рыночной экономики. Это обуславливает необходимость отечественных предприятий противостоять широкому спектру угроз со стороны внешней и внутренней среды. Предприятия, не создавшие эффективную систему защиты своих экономических интересов, рискуют значительно ухудшить свое экономическое положение и прекратить деятельность.

Экономические преобразования, осуществляемые в Республике Казахстан, направлены на подъем отечественного промышленного производства и выход казахстанской продукции на основе привлечения иностранных инвестиций и современных технологий на международный рынок.

Ключевые индикаторы, которые должны быть достигнуты к 2020 г. нацелены на качественный рост экономики, в реальном выражении более чем на треть по отношению к

уровню 2009 г. Именно поэтому форсированные индустриализация и диверсификация экономики определены одним из ключевых направлений Стратегического плана «2020» и будут обеспечены за счет:

- развития несырьевых секторов экономики и увеличения доли несырьевого экспорта в общем объеме не менее чем на 45%;
- повышения производительности труда в обрабатывающей промышленности не менее чем в 2 раза;
- снижение энергоемкости ВВП не менее чем на 25%.

Принятие реальных мер будет способствовать улучшению делового климата в стране, позволит войти Казахстану в число 50 стран с лучшими показателями по рейтингу Всемирного банка «легкость ведения бизнеса». Как известно по данным ВБ опубликованным в ноябре 2010 г. Казахстан занял 59 место, улучшив позицию на 4 пункта по сравнению с прошлым годом

Главным измеримым и осозаемым результатом работы станет качественное улучшение благосостояния населения. В первую очередь, это отразится на увеличении до 72 лет ожидаемой продолжительности жизни населения, снижения до 8% доли населения с доходами ниже прожиточного минимума, до 5% снижения уровня безработицы, чему будет способствовать реализация Программы индустриализации.

Как видно, задачи нового 10-летия весьма масштабны и амбициозны. Поэтому для достижения конечных результатов определенных в Стратегическом плане «2020» необходимо скоординироваться, мобилизовать все свои ресурсы и слаженно приступить к их выполнению.

Форсированная индустриализация нуждается в обеспечении квалифицированными трудовыми ресурсами и упор предстоит сделать на развитии системы профессионального и технического образования. Форсированная индустриализация должна базироваться на новой технологической базе, на инновациях продукции, технологиях, менеджменте. Как известно в марте текущего 2010

года была принята Государственная программа по формированию индустриально-инновационному развитию страны, в которой сформулированы новые подходы к индустриализации экономики.

В настоящее время в республике сложилась недостаточно развитая система организационно-экономического и институционального стимулирования в сфере инноваций и научно-технической деятельности, в том числе слабо развитая нормативно-правовая база в сфере инновационной деятельности.

Для преодоления отсталости инновационной сферы необходимо приданье государственной инновационной политике более комплексного и системного характера, основанного на глубоком анализе мирового опыта инновационного развития, особенностей и тенденций социально-экономического и научно-технического развития казахстанской экономики, ее инновационного потенциала, определении возможностей взаимодействия участников инновационного процесса. Необходим поиск и создание таких организационных форм инновационной деятельности, которые обеспечивали бы эффективное взаимодействие ее участников.

В настоящее время только инновационно - ориентированные корпорации способны извлечь преимущества из тех возможностей, которые дает интернационализация мировой экономики. Развитие наукоемких комплексов промышленности в последнее десятилетие влияло на ситуацию в мировой экономике и место конкретных стран в мировом хозяйстве и системе международного разделения труда, что предполагает необходимость использования Казахстаном общепринятых в мировом сообществе показателей эффективности участия той или иной страны в глобальном процессе мирового экономического посткризисного развития, и в первую очередь – конкурентоспособности, о чем неоднократно указывается в Посланиях Президента РК.

В этой связи, основными приоритетами модернизации национальной экономики является создание и развитие потенциально конкурентоспособных производств, важным направлением которого является инновационное развитие, требующее совершенствования механизма формирования отраслевой конкурентоспособности, поскольку именно на уровне отраслей экономики закладываются основы международной конкурентоспособности государства.

Баймахамбетова Г.И.,
д.э.н., профессор
Сыздыкова К.Ш.,
к.э.н., доцент

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще и в западной, и в отечественной литературе связывается с понятием инновационного процесса. Это, как справедливо отметил американский экономист Джеймс Брайт, единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении новшества и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая таким образом весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления.

Существует множество форм управления инновациями на самых разных уровнях: от подразделений корпораций до государства, в целом призванного в современных условиях осуществлять специальную экономическую политику. Как и практически всякая иная политика, она неодинакова в разных странах, хотя и подчинена одной и той же цели: стимулированию инновационной активности и развитию научно-технического потенциала.

Место и роль инновационной политики в структуре государственного регулирования экономики определяются особенностями инновационного процесса как объекта управления. Он в большей степени, чем другие элементы НТП, связан с товарно-денежными отношениями, с посредующими всеми стадии его реализации. Это обстоятельство вполне убедительно проявляется в условиях регулируемой рыночной экономики капиталистических стран. Основная масса инновационных процессов реализуется здесь частными компаниями разного уровня и масштаба, и такие процессы выступают, понятно, не как самостоятельная цель, а как средство лучшего решения производственных и коммерческих задач компаний, добивающейся высокой прибыльности.

В этих обстоятельствах инновация изначально нацелена на практический коммерче-

ский результат. Сама идея, дающая ей толчок, имеет меркантильное содержание: это уже не результат «чистой науки», полученный университетским ученым в свободном, ничем не ограниченном творческом поиске. В практической направленности инновационной идеи и состоит ее притягательная сила для капиталистических компаний.

Приступая к разработке и осуществлению этой идеи, компании, разумеется, должны начать с авансирования денежного капитала. Существеннейшая специфика такого рода вложений состоит в том, что она связана с резко повышенной угрозой их потери: инновации носят рисковый характер. Вероятность успеха воплощения новой идеи в новом продукте достигает только 8,7%; из каждых 12 оригинальных идей только одна доходит до последней стадии массового производства и массовых продаж. Американский специалист в области инноваций Твисс отмечает, что коммерческий успех достигается лишь в 10% начатых проектов, следовательно, уровень неудачи можно оценить в 90%. Иными словами, отдача от вложения капитала в инновационный процесс имеет крайне мало общего с гарантированными выплатами ссудного процента на капитал в банке или дивиденда на акции. И потому, что такая отдача может при удачной реализации инновационного процесса оказаться сказочно большой, и потому, что может при неудаче отсутствовать вовсе, более того, погибнет и вложенный капитал.

Какие же побудительные силы заставляют предпринимателей идти на столь значительный риск? Силы эти для любой экономической системы (малая инновационная фирма; крупная корпорация; группа промышленных компаний; «объединения» промышленных фирм, университетов, правительственные лаборатории в разных комбинациях и т.д.) могут быть подразделены на внутренние и внешние либо на имеющие объективную и субъективную природу. Так, к числу внутренних побудительных мотивов инновационной активности можно отнести необходимость замены устаревшего оборудования (объективная причина) или стремление группы талантливых инженеров реализовать свой творческий потенциал (субъективная причина). Набор внутренних побудительных мотивов инновационной ак-

тивности индивидуален для каждой отдельной компании и в некоторых случаях играет решающую роль в том, чтобы предпринять решение об инновационном процессе. Так, для только что созданной малой фирмы рождение и освоение новшества может быть единственной возможностью завоевать место на рынке. Однако, зачастую внутренние причины оказываются недостаточно весомыми. Многим компаниям свойствен довольно устойчивый консерватизм в инновационной политике. Так, крупные монополии, добившиеся преобладания на рынке, обычно не имеют внутренних побудительных мотивов к риску, связанному с инновациями. Тут решающим стимулом могут выступить причины внешнего характера, в частности, обусловленные соответствующими мерами экономической политики государства.

Государственная инновационная политика в промышленно развитых странах направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является, очевидно, связующим звеном между сферой «чистой» (академической) науки и задачами производства. В целом роль государства в области поддержки инноваций можно свести, никак не претендую на полноту перечисления, к следующим моментам:

- государство способствует развитию науки, в том числе прикладной, и подготовке научных и инженерных кадров (основной источник инновационных идей);
- в рамках большинства правительственные ведомства существуют разнообразные программы, направленные на повышение инновационной активности бизнеса;
- государственные заказы, преимущественно в форме контрактов, на проведение НИОКР обеспечивают начальный спрос на многие новшества, которые затем находят широкое применение в экономике страны;
- фискальные и прочие элементы государственного регулирования формируют стимулирующее воздействие внешней среды, которые обуславливают эффективность и необходимость инновационных решений отдельных фирм;
- государство выступает в роли посредника в деле организации эффективного взаимодействия академической и прикладной науки, стимулирует кооперацию в области НИОКР промышленных корпораций и университетов.

В настоящее время экономисты по степени активности вмешательства государства в экономику выделяют три группы стран:

- в первой возобладала концепция необходимости активного вмешательства государства в управление экономикой (Япония и Франция);
- вторая характеризуется преобладающим упором на рыночные отношения (США, Великобритания);
- третья придерживается «промежуточного» варианта в экономической, в том числе и инновационной, политике. Государственное регулирование сочетается с низкой степенью централизации государственного аппарата, используются косвенные методы воздействия при развитой системе согласования интересов правительства и бизнеса.

Прямые методы государственного регулирования инновационных процессов осуществляются преимущественно в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой.

Административно-ведомственная форма проявляется в виде прямого дотационного финансирования, осуществляемого в соответствии со специальными законами, принимаемыми с целью непосредственного содействия инновациям. Так, в США в 1980 г. был принят закон Стивенсона-Вайдлера «О технологических нововведениях», предусматривающий ряд мер стимулирования промышленных инноваций:

- создания для их изучения и стимулирования специальных организаций в рамках аппарата исполнительной власти;
- оказание содействия в обмене научным и техническим персоналом между университетами, промышленностью и федеральными лабораториями;
- поощрение частных лиц и корпораций, вносящих большой вклад в развитие науки и техники.

Ярким примером дотационного государственного финансирования может служить открытие в США в 1985 г. института промышленной технологии при Мичиганском университете. На организацию этого института местными и федеральными властями было выделено 17 млн. долл. Основная его задача - разработка и опытная эксплуатация гибких интегрированных производственных систем и других средств автоматизации производства. Всего из 133 млрд. долл., расходуемых

Баймахамбетова Г.И.,
д.э.н., профессор
Сыздыкова К.Ш.,
к.э.н., доцент

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще и в западной, и в отечественной литературе связывается с понятием инновационного процесса. Это, как справедливо отметил американский экономист Джеймс Брайт, единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении новшества и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая таким образом весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления.

Существует множество форм управления инновациями на самых разных уровнях: от подразделений корпораций до государства, в целом призванного в современных условиях осуществлять специальную экономическую политику. Как и практически всякая иная политика, она неодинакова в разных странах, хотя и подчинена одной и той же цели: стимулированию инновационной активности и развитию научно-технического потенциала.

Место и роль инновационной политики в структуре государственного регулирования экономики определяются особенностями инновационного процесса как объекта управления. Он в большей степени, чем другие элементы НТП, связан с товарно-денежными отношениями, с посредующими всеми стадии его реализации. Это обстоятельство вполне убедительно проявляется в условиях регулируемой рыночной экономики капиталистических стран. Основная масса инновационных процессов реализуется здесь частными компаниями разного уровня и масштаба, и такие процессы выступают, понятно, не как самостоятельная цель, а как средство лучшего решения производственных и коммерческих задач компаний, добивающейся высокой прибыльности.

В этих обстоятельствах инновация изначально нацелена на практический коммерче-

ский результат. Сама идея, дающая ей толчок, имеет меркантильное содержание: это уже не результат «чистой науки», полученный университетским ученым в свободном, ничем не ограниченном творческом поиске. В практической направленности инновационной идеи и состоит ее притягательная сила для капиталистических компаний.

Приступая к разработке и осуществлению этой идеи, компании, разумеется, должны начать с авансирования денежного капитала. Существеннейшая специфика такого рода вложений состоит в том, что она связана с резко повышенной угрозой их потери: инновации носят рисковый характер. Вероятность успеха воплощения новой идеи в новом продукте достигает только 8,7%; из каждых 12 оригинальных идей только одна доходит до последней стадии массового производства и массовых продаж. Американский специалист в области инноваций Твесс отмечает, что коммерческий успех достигается лишь в 10% начатых проектов, следовательно, уровень неудачи можно оценить в 90%. Иными словами, отдача от вложения капитала в инновационный процесс имеет крайне мало общего с гарантированными выплатами ссудного процента на капитал в банке или дивиденда на акции. И потому, что такая отдача может при удачной реализации инновационного процесса оказаться сказочно большой, и потому, что может при неудаче отсутствовать вовсе, более того, погибнет и вложенный капитал.

Какие же побудительные силы заставляют предпринимателей идти на столь значительный риск? Силы эти для любой экономической системы (малая инновационная фирма; крупная корпорация; группа промышленных компаний; «объединения» промышленных фирм, университетов, правительственные лаборатории в разных комбинациях и т.д.) могут быть подразделены на внутренние и внешние либо на имеющие объективную и субъективную природу. Так, к числу внутренних побудительных мотивов инновационной активности можно отнести необходимость замены устаревшего оборудования (объективная причина) или стремление группы талантливых инженеров реализовать свой творческий потенциал (субъективная причина). Набор внутренних побудительных мотивов инновационной ак-

тивности индивидуален для каждой отдельной компании и в некоторых случаях играет решающую роль в том, чтобы предпринять решение об инновационном процессе. Так, для только что созданной малой фирмы рождение и освоение новшества может быть единственной возможностью завоевать место на рынке. Однако, зачастую внутренние причины оказываются недостаточно весомыми. Многим компаниям свойствен довольно устойчивый консерватизм в инновационной политике. Так, крупные монополии, добившиеся преобладания на рынке, обычно не имеют внутренних побудительных мотивов к риску, связанному с инновациями. Тут решающим стимулом могут выступить причины внешнего характера, в частности, обусловленные соответствующими мерами экономической политики государства.

Государственная инновационная политика в промышленно развитых странах направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является, очевидно, связующим звеном между сферой «чистой» (академической) науки и задачами производства. В целом роль государства в области поддержки инноваций можно свести, никак не претендуя на полноту перечисления, к следующим моментам:

- государство способствует развитию науки, в том числе прикладной, и подготовке научных и инженерных кадров (основной источник инновационных идей);
- в рамках большинства правительственные ведомства существуют разнообразные программы, направленные на повышение инновационной активности бизнеса;
- государственные заказы, преимущественно в форме контрактов, на проведение НИОКР обеспечивают начальный спрос на многие новшества, которые затем находят широкое применение в экономике страны;
- фискальные и прочие элементы государственного регулирования формируют стимулирующее воздействие внешней среды, которые обуславливают эффективность и необходимость инновационных решений отдельных фирм;
- государство выступает в роли посредника в деле организации эффективного взаимодействия академической и прикладной науки, стимулирует кооперацию в области НИОКР промышленных корпораций и университетов.

В настоящее время экономисты по степени активности вмешательства государства в экономику выделяют три группы стран:

- в первой возобладала концепция необходимости активного вмешательства государства в управление экономикой (Япония и Франция);
- вторая характеризуется преобладающим упором на рыночные отношения (США, Великобритания);
- третья придерживается «промежуточного» варианта в экономической, в том числе и инновационной, политике. Государственное регулирование сочетается с низкой степенью централизации государственного аппарата, используются косвенные методы воздействия при развитой системе согласования интересов правительства и бизнеса.

Прямые методы государственного регулирования инновационных процессов осуществляются преимущественно в двух формах: административно-ведомственной и программно-целевой.

Административно-ведомственная форма проявляется в виде прямого дотационного финансирования, осуществляемого в соответствии со специальными законами, принимаемыми с целью непосредственного содействия инновациям. Так, в США в 1980 г. был принят закон Стивенсона-Вайдлера «О технологических нововведениях», предусматривающий ряд мер стимулирования промышленных инноваций:

- создания для их изучения и стимулирования специальных организаций в рамках аппарата исполнительной власти;
- оказание содействия в обмене научным и техническим персоналом между университетами, промышленностью и федеральными лабораториями;
- поощрение частных лиц и корпораций, вносящих большой вклад в развитие науки и техники.

Ярким примером дотационного государственного финансирования может служить открытие в США в 1985 г. института промышленной технологии при Мичиганском университете. На организацию этого института местными и федеральными властями было выделено 17 млн. долл. Основная его задача - разработка и опытная эксплуатация гибких интегрированных производственных систем и других средств автоматизации производства. Всего из 133 млрд. долл., расходуемых

в США на НИОКР в 1988 г. на долю федерального правительства приходилась почти половина - 49,3%.

Программно-целевая форма государственного регулирования инноваций предполагает конкретное финансирование последних посредством государственных целевых программ поддержки нововведений, в том числе и в малых научно-исследовательских фирмах; создается система государственных контрактов на приобретение тех или иных товаров и услуг, фирмам предоставляются кредитные льготы для осуществления нововведений и т.д. Контрактное финансирование представляет собой один из элементов распространенной в настоящее время системы контрактных отношений – договоров между заказчиками и подрядчиками (в данном случае государство выступает в роли заказчика-потребителя НИОКР - например, в аэрокосмической области, - а фирма-исполнитель НИОКР является подрядчиком). В договоре четко предусматриваются сроки завершения работ, конкретное разделение труда между исполнителями, характер материального вознаграждения. Строго оговариваются взаимные обязательства и экономические санкции. В США таким образом финансируются 77% федеральных затрат на НИОКР.

Особое место в системе «прямых» мер воздействия государства на инновационный бизнес занимают мероприятия, стимулирующие кооперацию промышленных корпораций в области НИОКР и кооперацию университетов с промышленностью. Вторая из этих форм кооперации вызвана осознанием объективной необходимости, с одной стороны, доведения передовых научных идей до стадии их коммерческой реализации, с другой, - создания условий для заинтересованности промышленности в финансировании академических исследований. В этом направлении государственной инновационной политики отчетливо проявляется ее перспективная направленность, заинтересованность в научной новизне промышленных инноваций, что нередко является вторичным при реализации интересов у промышленных компаний, решающих в первую очередь производственные и коммерческие задачи. Вообще, по справедливому замечанию А.Я.Лившица, «рынок не дает эффекта в ситуациях, когда есть нужда в осуществлении крупных инвестиционных проектов, с длительными сроками окупаемости».

высокой степенью прибыли и неопределенности в отношении будущей нормы прибыли». Создание консорциумов, инженерных центров, научных и технологических парков и других перспективных формирований, успешно реализующих сложные инновационные идеи, - наглядный пример эффективности государственной поддержки таких идей, благодаря которой различные организации не только осознают необходимость совместной реализации инновационного цикла, но и реально ощущают преимущества совместной работы.

Государственная поддержка создания таких организационных формирований осуществляется в развитых промышленных странах преимущественно в виде специальных программ различных правительственный ведомств (в США это в основном Министерство энергетики и Национальный Научный Фонд - ННФ). Так, в настоящее время ННФ осуществляет четыре программы по организации сотрудничества научно-исследовательских учреждений и промышленных фирм США.

Первая из них - «Промышленно-университетские кооперативные исследовательские центры» - реализуется с 1973 г. Она предусматривает создание кооперативных университетско-промышленных центров на базе разработки и реализации крупной исследовательской программы, в которой участвует несколько промышленных фирм и один университет. В 1984 г. в стране насчитывалось более 100 таких центров, причем 20 из них были организованы целиком на средства ННФ. В 1985 г. в рамках этой программы ННФ приступил к реализации новой формы кооперации. Возникли «Центры инженерных исследований», основной целью которой является помочь в повышении их эффективности и конкурентоспособности. Характерно, что государство охотнее использует свою финансовую помощь в качестве стимула при создании совместных центров по изучению научно-технических проблем, которые в силу ряда причин не являются достаточно привлекательными для промышленности.

Вторая программа начата в 1978 г. и направлена на организацию кооперации промышленности с университетами в выполнении исследовательских проектов, финансируемых ННФ в интересующих правительство областях. Партнерам по совместной исследовательской работе ННФ предоставляет субсидии.

Третья программа ставит своей задачей предоставление финансовой помощи отдельным лицам или фирмам в сфере мелкого бизнеса, обязующимся в течение полугода провести исследования какой-либо научной идеи.

Наконец, цель четвертой программы состоит в развитии фундаментальных знаний о процессе технологических нововведений и оценке механизма поддержки совместно ведущихся исследований промышленности и университетов.

Косвенные методы, используемые в государственной инновационной политике, нацелены, с одной стороны, на стимулирование самих инновационных процессов, а с другой - на создание благоприятного общехозяйственного и социально-политического климата для новаторской деятельности. Ниже попытаемся кратко охарактеризовать основные методы, относящиеся к косвенным.

Либерализация налогового и амортизационного законодательства. Предприниматели реализуют инновационные процессы с целью получения большей прибыли. Склонность к предпринимательству вообще, инновационному в частности, регулируется уровнем налогообложения прибыли. Иллюстрируя эту мысль, венгерский экономист Б.Санто приводит следующую зависимость, учитываемую Министерством промышленности Швеции: «если размер налога на прибыль варьирует между 0 и 25%, то склонность к предпринимательству быстро уменьшается, если же налог достигает 50% от прибыли, то склонность к инновациям и связанным с ними капиталовложениями практически исчезает». Важность этого инструмента государственного регулирования осознается практически во всех промышленно развитых странах, и каждая из них стремится найти свою оптимальную модель налогообложения прибыли. В США система налоговых льгот на НИОКР существует с 1981 г. Налоговая скидка предполагает возможность вычета затрат на НИОКР, связанных с основной производственной и торговой деятельностью налогоплательщика, из суммы облагаемого налогом дохода. До 1985 г.

она составляла 25%, в настоящее время - 20%.

Подсчитано, что в целом амортизационные и налоговые льготы покрывают в среднем в США от 10 до 20% общей суммы затрат на НИОКР.

Законодательные нормы. Они весьма разнообразны и касаются многих областей влияния на инновационную политику. Например, действующее в США уже около 200 лет патентное право законодательно закрепляет права изобретателей на их открытия - интеллектуальную собственность, которая предполагает монополию автора на научно-техническое решение. Это обстоятельство позволяет изобретателю, подобно землевладельцу, получать, по определению В.Л.Сажина, «инновационную ренту» т.е. плату за пользование его изобретением. Такое положение, в конечном счете положительно сказывается на активности научной работы в стране. Антитрестовое законодательство позволяет поддерживать необходимую жесткость конкурентной борьбы - важного фактора стимулирования инновационной активности. Это обстоятельство в определенной мере обуславливает направленность торгово-валютной политики, ориентированной на защиту интересов национального капитала в области реализации новшеств внутри страны. Так, в апреле 1987 г. под давлением Ассоциации электронной промышленности США администрация Р.Рейгана ввела стопроцентный налог на некоторые виды японской электроники, ввозимой на американский рынок, что было вызвано повышением импорта электронных изделий из Японии над американским экспортом соответствующих товаров на 16,9%.

Создание социальной инфраструктуры, включающее формирование единой информационной системы внутри страны. Это тем более важно, если учитывать ключевую, связующую роль информации в процессе реализации инновационного цикла, состоящего из отдельно обособившихся этапов: исследования, разработки, подготовка к производству, производство, сбыт.

Литература

1. Твесс Б. Управление научно-техническими нововведениями. Сокр. пер. с англ. - М.: Экономика. - 1989.
2. Бетехтина Е., Пойсик М. Мировая практика формирования научно-технической политики. - Кишинев.: 1990.

Исаева А.Т.,
э.г.к., доцент
Халықаралық бизнес университеті

КӘСПІКЕРЛІКТІң ИННОВАЦИЯЛЫҚ ТҮРЛЕРИН ДАМЫТУ ЖӘНЕ ЖЕТИЛДІРУДІҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

Қазіргі кезеңде экономикалық жүйелердің белгілі-бір тұрақтылығына қол жеткізу үдерісі және дағдарысқа қарсы шарапардың жүзеге асырылуы реті келісілген саясаттар негізінде жекелеген салалардың экономикалық тепе-тәндігін сақтап қалуға бағытталған. Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған мемлекеттік стратегиясы Қазақстанның 2015 жылға дейінгі кезеңге арналған мемлекеттік экономикалық саясатын қалыптастырады және экономика салаларын әттараптандыру арқылы дамудың шикізаттық бағытынан қол үзу арқылы елдің тұрақты дамуына қол жеткізуге бағытталған. Өндеуші өнеркәсіпте және қызмет көрсету саласында бәсекеге түсуге қабілетті және, экспортқа бағдарланған тауарлар, жұмыстар және қызметтер өндірісі мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясаттың басты нысанасы болып табылады [1].

Дүниежүзілік экономиканың ғаламдануы аясында Қазақстан экономикасы бірқатар проблемаларға тап болып отыр. Бұл, әсіресе, инновациялық кәсіпкерлікті жандандыруды венчурлық, концессиялық, лизингттік және франчайзинглік бизнестерді қалыптастыру және дамыту бойынша механизмдерді жетілдірудің негізгі бағыттары болып отыр.

Қазақстанның алдында нарық субъектілерінің өзара тауарлар мен қызметтерді өндірудегі бәсекелестікті қолдан және дамыту міндеттімен қатар елімізде ғылыми сыйымды технологиялар саласындағы әлемдік бәсекелестіктің толыққанды қатысуышыларына айналу үшін білім экономикасын дамытуға арналған іс-әрекеттерді жандандыру міндетті түр [2].

Қазіргі күні Қазақстандағы инновациялық кіші кәсіпкерлік субъектілерінің қызметін қалыптастыру мен дамытуға кедергі болатын факторлары келесідей:

- өз қаржыларының жетіспеушілігі негізінде инвестициялық қорлар арқылы несие-лере қол жеткізудің қындығы;
- инновациялық кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін қажетті сәйкес инженерлік-

транспорттық инфрақұрылыммен қамтама-сyz етілген өндірістік қойма орындарының жеткілікіздігі;

- инновациялық кіші кәсіпкерлік субъектілерінің қолданыстағы заңдардағы өзгертулер туралы хабарсыздығы, әкімшілік кедергілер және кәсіпкерлік қызметпен айналысу кезінде билік органдарының нақты тәртіпперінің жоқтығы;

- инновациялық кіші кәсіпорындардағы жұмыскер мамандықтарының білікті мамандардың жеткілікіздігі. Кіші кәсіпкерлік субъектілерінің өндеуші өндірістерінің ірі және орта үйимдарымен өзара әрекеттесу және кооперациялануын дамыту туралы мәселе ерекше зер салуды талап етілу қажаёттілігі [3].

Сондықтан инновациялық кәсіпкерлік субъектілерінің дамуына қол жеткізу үшін мына мәселені шешу қажет:

- инновациялық кәсіпкерлік субъектілерін ақпараттық қолдау;
 - инновациялық кәсіпкерлік субъектілерін заңнамалық қолдау;
 - инновациялық кәсіпкерлік субъектілері алдында тұрған әкімшілік кедергілерді азайту.
- Бұл мақсатты орындау үшін мынадай шараларды қолдану болжамданады:
- инновациялық жеке кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын, бизнес-инкубаторларын, технологиялық парктер, индустріалдық өнірлер және басқа да жеке кәсіпкерлікті дамыту объектілерін құру және дамыту;
 - инновациялық жеке кәсіпкерлік субъектілерінің қызметін оқу-әдістемелік, ғылыми-әдістемелік және ақпараттық қамтамасыз ету;
 - инновациялық шаруашылық етуші субъектілердің реттеуіші және қадағалауышы қызметтермен және жергілікті билік органдарымен өзара әрекеттесу әдістерін жетілдіру;
 - тиімді бәсекеге қабілетті орта үшін жағдайлар жасау;

- инновациялық кәсіпкерлік климатты жақсартуға жәрдемдесу, өнір экономикасына салымдардың тартымдылығын мақсатты жоғарылату.

Ерекше назар инфрақұрылымдық инвестициялық жобалардың өзірленуіндегі өнірлік инвестициялық бағдарламаларға қарай бағытталуына бөлінеді. Әрбір облыс әкімшілігі ішкі және сыртқы инвесторлармен жұмысты, оларға қажетті және толық ақпарат берे отырып, бюрократтық кедергілердің жойлуына көмектесе отырып, үйлестіреді және тәртіптендіреді [4].

Қазақстандағы инновациялық кәсіпкерлік климатын жақсарту үшін:

- білікті кадрлар және жұмыс күшін дайындау жүйесін бекіту: кадрларды кәсіби біліктілігі тұрғысынан дайындау және қайта дайындау, кіші бизнес және өзін жұмыспен қамту саласында оқыту;

- инвестициялық үрдістерді басқаруды үйімдастыруды жақсарту: басқару кадрла-

рының кәсіби біліктілігін бекіту, қоғамдық бақылау үшін билікті ашықтық дәрежесін көбейту, шенеуніктердің қызметінің реттемеліу деңгейін жоғарылату керек.

Мысалы: «Кентау трансформатор зауыты» АҚ басшылығы өнім сапасын арттыруға өндіріске жаңа технологияларды енгізумен тікелей байланысты екендігін нақты дәлелдеген [5].

Кесте 1

Кентау трансформатор зауытының инновациялық өнім өндірудің пайдалылық деңгейіне әсер ететін көрсеткіштер

		Бірлік өлшем	2003 ж.	2004 ж.	2005 ж.	2006 ж.	2007 ж.	2008 ж.
y	Пайдалылық деңгейі	%	49,2	48,8	63,987	148,81	160,338	162,86
x ₁	Өнеркәсіптік цехтар мен өндірістің саны	дана	51	52	48	56	60	65
x ₂	Трансформатор өндіріс көлемі	млн. теңге	1020,5	1214,6	1816,5	3451,2	5300	6898,1
x ₃	Қосымша заттар өндіру	млн. теңге	112,6	133,1	199,6	379,6	583	758,1
x ₄	Негізгі қызметтің персонал саны	адам	380	414	465	691	968	1041
x ₅	Негізгі қызметтегі персоналдың орта айлық жалақысы	мын тенге	26,7	29,626	40,478	50,022	62,648	67,906
x ₆	Зауыттың негізгі капиталға инвестициялары	млн. тенге	183	67	165	298	280	1246

Ескерту – «Кентау тарнсформатор зауыты» АҚ-ның 2007ж., 2008ж. жылдық есебі негізінде жасалған

Кентау трансформатор зауытының инновациялық өнім өндірудің пайдалылық көрсеткіштерінің болашақтагы деңгейін болжада корреляциялық-регрессиялық әдістер қолданылды.

Корреляциялық-регрессиялық талдау жүргізу үшін EXCEL жүйесінде математикалық модель құрылды. Мұнда сызықтық формадағы көп факторлы

$$y_x = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + b_3 x_3 + b_4 x_4 + b_5 x_5 + b_6 x_6$$

корреляция тендеуінен пайдалынылады

Біздің жағдайда сызықтық функциясын қолдану нәтижесінде мына

$$y_x = -129,33 + 4,33 \cdot x_1 + 3,74 \cdot x_2 - 34,2 \cdot x_3 - 0,047 \cdot x_4 - 3,44 \cdot x_5 + 8,65 \cdot x_6 \quad (1)$$

тендеуге ие боламыз.

Демек,

$$b_0 = -129,33; b_1 = 4,33; b_2 = 3,74;$$

$$b_3 = -34,2; b_4 = -0,047;$$

$$b_5 = -3,44; b_6 = 8,65$$

Осы құрылған математикалық модель бойынша Кентау трансформатор зауытының инновациялық өнім өндірудің рентабельдік дәрежесінанықтау мақсатындасонғы 2003-2008 ж. статистикалық мәліметтері нәтижесінде факторлардың әсері қарастырылып, оның статистикалық – математикалық үлгісі компьютерде есептеп шығарылды.

Бұл есептеулерде детерминация коэффициенті және және өндөлген детерминация коэффициенттері мына

$$R = 1 - (1 - R^2) * \frac{n-1}{n-m-1} = 0.74$$

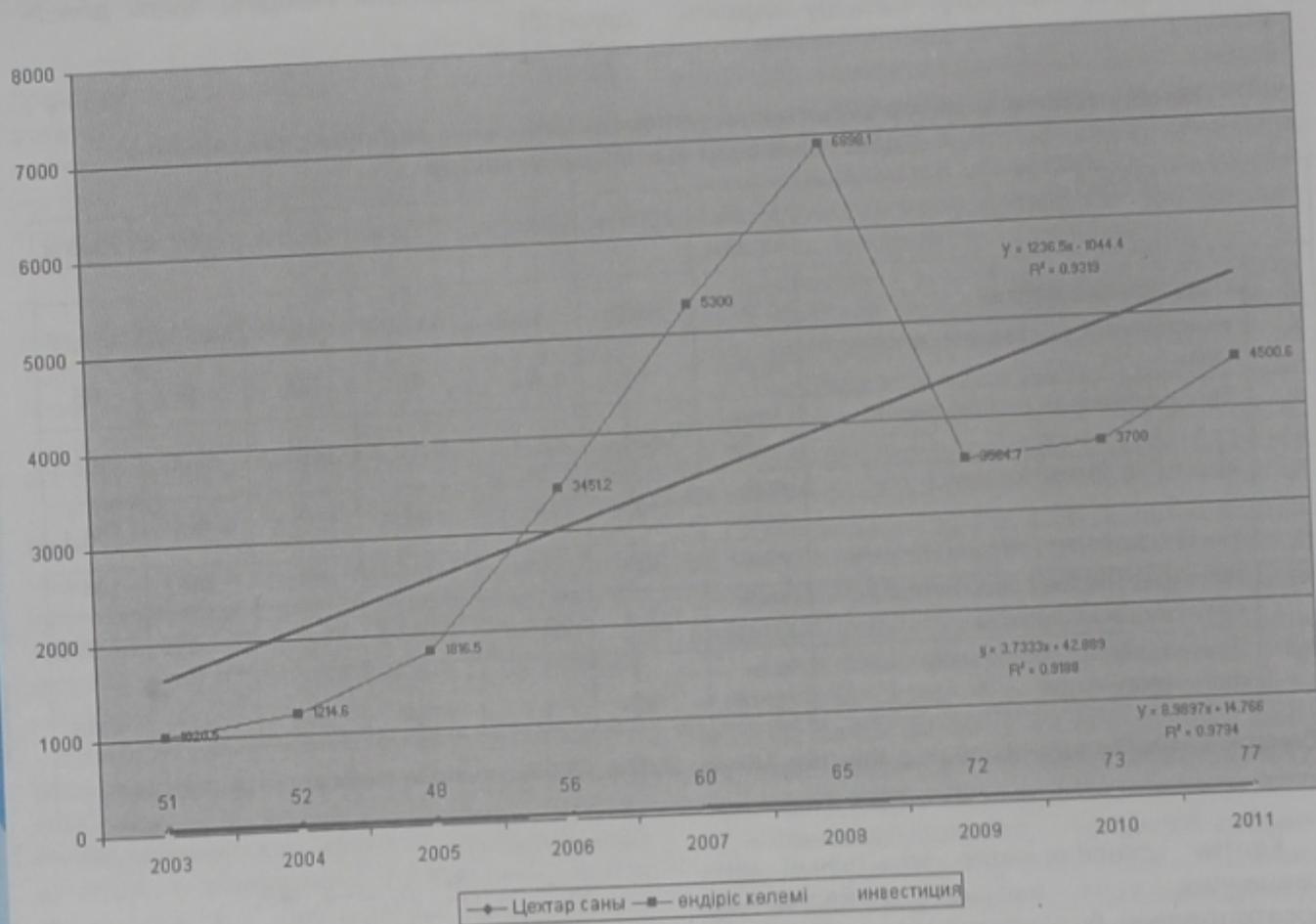
$$R^2 = \sqrt{1 - \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - y_{\text{ср}})^2}{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} = 0.86$$

мәндерді қабылдайды. Детерминация коэффициенті 0,86, яғни бұл есепке алғынған факторлардың өзара өсері жоғары екендігін және олардың арасындағы байланыстың тығызы екендігін көрсетеді.

Осы модельдеуден пайдаланып зауыттың 2010, 2011 жылдарға пайдалылық деңгейінің

есуі немесе кемеуіне болжам жасауға болады Есептеу нәтижесі $Q_1 = 197,84$, $Q_2 = 224,07$, $Q_3 = 241,2\%$.

Осы x_1 , x_2 , және x_6 факторларының рентабельдіккө өсерін мына тәмендегі трендтен көруге болады



Сурет 1. Кентау трансформатор зауытының инновациялық өнім өндірудін пайдалылық деңгейіне болжам

Мұндағы x_1 -факторымен (өнеркәсіптік цехтар мен өндірістің саны) рентабельдік арасындағы корреляция мәні, x_2 -факторымен (өндіріс көлемі) рентабельдік арасындағы корреляция мәні, ал x_6 -факторымен (инвестиция) рентабельдік арасындағы корреляция сандық мәндерге ие болады.

Демек, бұл математикалық модельдеуде өнеркәсіптік цехтар мен өндірістің саны, өндіріс көлемі және инвестиция сияқты факторларымен рентабельдік арасында байланыс тығызы екендігі байқалады.

Құбылмалы зерттелген алты фактордың өнеркәсіп өнімінің пайдалылық деңгейіне (рентабельділігіне) өсерлерінің математикалық байланыстырылған заңдылық көрі-

нісінен өнеркәсіптік цехтар мән өндірістің саны (x_1), трансформатордың өндіріс көлемі (x_2), қосымша заттар өндіру (x_3), негізгі қызметтің персонал саны (x_4), негізгі қызметтегі персоналдың орта айлық жалақысы (x_5), зауыттың негізгі капиталға инвестициялары (x_6) факторлары рентабельділік дәрежесіне оң өсерін тигизетін болса, қосымша заттар өндіру (x_3), негізгі қызметтің персонал саны (x_4), негізгі қызметтегі персоналдың орта айлық жалақысы (x_5) факторларының көрі өсер етуі байқалады.

Инновациялық қорды құру инновацияларды енгізуудің тиімді және нарықтық тетіктерінің болмауына қатысты кеңес өкіметінен кейінгі кеңістіктік тәсілдеріне

тән жүйелі проблеманы шешуі тиіс. Өндіріс пен экспортқа бағытталған шикізат ресурстары ұлттық экономиканың дағдарысынан өтті және соңы жылдардағы жоғары экономикалық есімді қамтамасыз етіп келеді. Демек, осы есім болашақта экономикамызды постиндустриалдық дамудан қызмет көрсету мен технологиялық даму жолына шығарады. Экономикамызды сыртқы факторлардан сақтау үшін де елімізде жоғары технологиялық өндірістің дінгегін қағуымыз керек Қазақстанның

ғылыми-технологиялық секторы үлкен әлеуетке ие, ол әлеует елдің әлеуметтік-экономикалық даму мақсаттарына барынша жұмысалады. Құрылыш жатқан технологиялық парктарде инновациялық үрдістерді жолға қоюда шетелдік әріптестерге айрықша орын берлінеді. Осы орайда Елбасы Қазақстанның салық заңнамаларының осындай басым бағыттағы жобаларға қатысады табыстаған сәттен бастап 5 жыл мерзімге корпоративтік және жер салығынан босататынын атап көрсетті [6].

ӘДЕБИЕТТЕР:

1. ҚР-ның үкіметтік актілер жинағы 2003ж №3 Қазақстан Республикасының 2003-2015 жылдарға арналған Индустримальық – инновациялық даму стратегиясы.
2. А.Л.Гапоненко, А.П.Панкрухин. «Стратегическое управление».
3. Harvard Business Review «Корпоративная стратегия».
4. Б.Т.Кузнецов. «Стратегический менеджмент».
5. Исаева А. Т. Көсікерлік қызметтегі инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясын жетілдіру бағыттары // Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 75-летию акад. НАН РК Кошанова А.К. Технологическое обеспечение ускоренного развития аграрной отрасли: экономические основы и зарубежный опыт Алматы, КазНПУим. Абая, 12 октября 2009 г.
6. Исаева А. Т. Көсікерліктең инновацияны дамытудағы негізгі қатынастарға әсер етуші жағдайлар // «Вестник» № 3 Аграрного университета имени С. Сейфуллина, 2008г.

Демесинов Т. Ж.,

Э.Г.К.

C. Аманжолов атындағы ШК МУ

АУТСОРСИНГ ТҰЖЫРЫМДАМАСЫНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АЛҒЫШАРТАРЫ

Көсіпорындардың бір-біріне өкілеттіктерді өткізіп беруі мен аутсорингті пайдалануының қажеттілігі жаңа технологияларға тезірек қол жеткізуін, біліктілігі жоғары мамандарды тартудың, бизнес жүргізу ортасында болып жатқан өзгерістерге жылдам қалыптасу қажеттілігінен келіп туындейды. Белгілі канадалық экономист С.Харриссонның айтуы бойынша «белгілі тауарларды өндіру технологияларын құпия сақтау мүмкін емес, себебі оларды бәсекелестер көшіріп алуы мүмкін. Көсіпорынның негізгі қызмет бағыттарын мамандандырудың негізіне білім мен ғылым жетістіктерін қажет ететін технологиялар жатады. Міне, осыдан келіп нарықтағы жетістіктерге жетууге жол ашылады» [1,6-бет].

Көсіпорындарды басқару – қазіргі заман бизнесінің неғұрлым жауапты және күрделі бағыттарының бірі екені белгілі. Көсіпорын басқарушылары бәсекелестік күресте жеңіске жетуі үшін ең алдымен қазіргі ғылымда жинақталған білімдер жүйесін қолдануы тиіс. Көсіпорындарды басқарудың қазіргі заманы ғылымының алдында аса күрделі міндет бар. Ол көсіорынды басқару өнерін нарықтағы бәсекелестік күресте дайындау процесіне айналдыру және жоспарланған стратегиялар мен шешімдерді тәжірибе жүзінде іске асыру. Ол үшін көсіпорындарды басқарудың қарапайым да түсінікті әдістерін жасап шығару қажет. Мұндай әдістердің неғұрлым тиімді және бірегейіне Батыста жақсы белгілі аутсоринг және өкілеттіктерді берудің теориясы мен тәжірибесі жатады.

Менеджменттің бұл бағытын ғылыми негізіне классикалық (дәстүрлі) экономика мектебінің ережелері жатады. Нарықта жұмыс атқаратын кез келген көсіпорын ең алғаш 1776 жылы А.Смит таралынан қорытылып шығарылған негізгі қағидалардың негізінде өмір сүретіні белгілі [2]. Атап айтсақ, өнеркәсіптері еңбекті үйымдастыру

қағидасына сәйкес, А.Смит өндіріс процесін өркайсысын жекелеген жұмысшы атқара алатындағы етіп қарапайым, оңай міндеттерге белуді ұсынған. Ол міндеттерді атқару үшін жоғарғы біліктіліктің қажеті болмауы керек. Аталған идея кейіннен біркелкі өнімдерді жаппай өндіру процесінде жүзеге асырылғаны белгілі.

Бұлға таңда А.Смит қорытып шыгарған қағидалар өлі де өзектілігін сақтап қалған. Себебі, басқарушылық шешімдерді қабылдау мен жүзеге асыру процестері кәсіпорын басшылығы тарапынан жүзеге асырылатын шаралар кешеніне айналған бастады. Сонымен қатар нарықтағы бәсекелестіктің күшеюі өндіріс пен басқару шығындарын азайтуға, басы артық фирма ішілік жұмыстарды қысқартуға, жұмыскерлердің кәсіби біліктілігі мен жауапкершілігін арттыру арқылы еңбек өнімділігін өсіру мақсатында басқаруды жетілдірудің жаңа формаларын іздестіруге мәжбурлайді.

Өндірістегі еңбек өнімділігін арттырудың жақын онжылдықтағы қажеттілігі туралы Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаев 2010-жылдағы Қазақстан халқына жолдауында да баса айтты. Осы жолдаудың 3-белімінің 3.1-белігінде (Экономиканы диверсификациялау - жетістік кілті): «Жақын онжылдықта тұрақты және жаңа жақты даму үлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мен жеделдете диверсификациялаудың негізінде жүзеге асырылады. Басты міндетіміз - еңбек өнімділігін кешенді түрде өсіру болып табылады. Экономикаға жалпылама кез жүгіртсек, Қазақстанда бір жылда бір жұмыскер орта есеппен 17 мың доллардың өнімін өндіреді. Дамыған мемлекеттерде бұл көрсеткіш 90 мың доллардан асады. Осыдан өте қарапайым қорытынды жасауға болады: біз бұл жағдайды түзетуіміз керек - еңбек өнімділігін арттырып, инновацияларды енгізу қажет», - деп атап көрсетті [3].

Ел Президентінің Жолдауында айтылған мәселелер, соның ішінде еңбек өнімділігін арттыруға қажетті өндірістерді үйимдастырудың жаңа формаларын қарастыру мен оларды тәжірибе жүзінде қолдану проблемасы экономикамыздың кез-келген саласында қазіргі таңда өзекті. Аутсоринг пен өкілеттіліктерді беру тұжырымдамасын қолдану арқылы еңбек өнімділігін арттыру жолдары терен де жаңа жақты зерттелуі тиіс. Мысалы, менеджменттің

жаңа, инновациялық деңгейлерінен ауылы алыс жатқан, салыстырмалы түрде даму дәрежесі жөнінен анағұрлым артта қалған салаларда еңбек өнімділігін өсіру маселесін шешуге келгенде аутсоринг пен басқару өкілеттіліктерін басқа кәсіпорындарға беру тұжырымдамасын батылырақ қолдануға болады деп есептейміз. Оған себеп – тағы да сол Жолдауда ауыл шаруашылығы саласындағы міндеттерге үлкен мән берілгендейінде. Президент: «Экономиканы диверсификациялаудың тағы бір маңызды белгі ретінде агроенеркәсіп кешенін дамытуды атап көрсетті. Бұл саланың дамуы үш негізгі бағыт бойынша жүзеге асырылуы тиіс. Бірінші және негізгі бағыт – ауыл шаруашылығындағы еңбек өнімділігін арттыру. Бізде ауыл шаруашылығы саласындағы еңбек өнімділігі ең төмен. Бір жылдағы бір еңбеккердің еңбек өнімділігі 3 мың доллардың мелшерінде. Дамыған елдердегі осындай көрсеткіш мелшермен 50-70 мың доллардың құрайды. Ауылдың өркендеуіне қажетті перспективалар осы жерде. Сондықтан біздің міндетіміз – 2014 жылға қарай агроенеркәсіп кешеніндегі еңбек өнімділігін екі еседен артық өсіру. Мұндай күрделі міндетті шешу үшін агро-индустриалдық диверсификацияны жүзеге асыру қажет, яғни ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруді күрт көбейтіп, жаңа құралдар, жаңа технологиялар мен ауыл шаруашылығындағы жаңа көзқарастар көрек. Әлемдік тәжірибелі қолданып, оны ауыл шаруашылығына тезірек енгізу қажет» [3].

Президенттің «ауыл шаруашылығындағы жаңа көзқарастар қажет», - деп атап көрсеткенін ауыл шаруашылығы ғана емес, экономиканың басқа салаларында да көнінен қолдануға болатын, басқарудың жаңа тұжырымдамасы болып табылатын аутсорсингті түсінуге болады деп есептейміз. Мысалы, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілер өз өнімін өткізу жүйесін үйимдастыру мен басқаруды ауыл шаруашылық кооперативтеріне немесе басқа үйимдық – құқықтық формада үйимдастырылған аутсорсингтік үйимдарға сеніп тапсырудың кешенді жүйесін құруға әбден болады деген пікірдеміз. Мұндай жүйені құрудың үйимдық, құқықтық мүмкіндіктері мен экономикалық, қаржылықтымдилігіндәйектеуді немеседәлдеудікейінгібөлімдердің өнешінде қалдыра отырып, біз аутсорсингтің теориялық негіздерін қарастыруды жалғастырайық.

Жоғарыда біз тоқталып өткен А.Смиттің «Халықтар байлығының табиғаты» еңбегінде

көптеген ғасырлар бойы жинақталған өндірісті үйімдастыру қағидалары қорытылғанын айттық. Дегенмен, А.Смит өндірістің әрбір қадамын жүзеге асыруши жұмысқердің өндіріс технологиясы өзгермейтін, сұраныс үнемі есіп отыратын жағдайында жұмыс атқаратынын шарт ретінде ұсынды. Өнімді тұтынушы компанияның пирамидалық құрылымындағы ең тәменгі деңгейінде қалдырылды. Кейін ғылыми – техникалық прогрестің дамуы барысында А.Смит қағидаларын қолданудың шарты болып қарастырылған «тұрақты сұраныс» идеясы жарамсыз болып қалды. Өнім өндірушілердің арасындағы бәсекелестік күшейді, керісінше өнімді тұтынушылардың маңызы арта түсті.

Қазіргі кезде компаниялар қызметін үйімдастырудың бизнес-процесстер негізіндегі әдістемесі кеңінен қанат жаюда. Кәсіпорын қызметін процесс деп қарастыру көзқарасы Стандарттау жөніндегі халықаралық үйім тарапынан сапаны басқарудың негізгі қағидалары (ISO) құрамына енгізілді. Қалыптасқан нарық жағдайы мен қазіргі заманғы техникалық жетістіктерді ескере отырып, бизнесті жетілдіру және қайта қарастыру әдістемесі «бизнес реинжинириング» деген атауға ие болды. Бизнесті қайта жобалаудың бұл әдістемесін кейір авторлар бизнес процесстерді басқа деңгейлерді ескермей, бірізді еңбек бөлінісі деңгейі тұрғысынан қарастыру мәселесінде қатаң сынға алды [4, 20-бет]. Бұл авторлар аталған әдісті үш деңгей: бірізді, жеке және жалпы деңгейлерде кешенді түрде зерттеу қажеттілігін атап көрсетеді де, келесі мәселені көтереді: «Экономикалық өсімнің қарқынды дәрежесін қамтамасыз етудің сәйкес сатылағында осы процесстердің қайсысына көбірек мән беру қажет және оларды бір-біріне қалай сәйкестендіруге болады?» [4, 20-бет]. Аталған еңбекте үйімдастыру функцияларын біртұтас механизмге салалық және салааралық тұрғыдан қалыптастыру қажеттілігіне ерекше мән беріледі. Өзімізге белгілі, К.Маркс теориясына сәйкес еңбек бөлінісінің формаларына жалпы, жеке және бірізді еңбек бөліністері жатады. Жалпы еңбек бөлінісіне өндірістің ірі тектері бойынша, мысалы өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, көлікжөнебасқалар бөліністері кіреді. Өз кезегінде өндірістің ірі тектері шағын топтарға бөлінсе, ол жеке еңбек бөлінісіне жатады. Еңбектің бірізді бөлінісіне бір кәсіпорын ішіндегі еңбек бөлінісі кіреді.

Жеке еңбек бөлінісінің ерекшелігі – жүзеге асырылғаннан кейін нақты нәтиже болып табылатын тауар пайда болатын әртүрлі еңбек түрлерінің болуы. Өндірілген тауарлар өтпелі немесе аяқталған тауар болып бөлінеді. Еңбектің мұндағы бөлінісі өндірушілердің тәуелсіздігімен сипатталады. Соңдықтан аяқталған тауарды өндіру процесінде тауар айырбастау операциялары қолданылады. Жеке еңбек бөлінісінде еңбек құралдары көптеген бір-біріне тәуелсіз өндірушілердің арасында үlestірілген. Бірізді еңбек бөлінісінде барлық операциялар әртүрлі жұмысқерлердің арасында үlestірілген, олардың ара қатынастары кәсіпорын деңгейінде реттеледі, ал аяқталған тауар белгілі бір процестерді өткеннен кейін пайда болады. Бұл жағдайда еңбек құралдары бір кәсіпорында шоғырланған.

«Өндірістік күштер мен өндірістік қатынастардың жоғарғы деңгейде дамымаған жағдайында жеке еңбек бөлінісі бірізді еңбек бөлінісінің алғышарты болып табылады, себебі содан шығады және соған негізделеді» [4, 21-бет]. Сонымен қатар, өндірістік күштер мен өндірістік қатынастардың деңгейі жоғары болған жағдайда авторлар бірізді еңбек бөлінісін теріске шығару туралы болжам жасайды [4, 22-бет]. Бірізді еңбек бөлінісін «теріске шығару» үшін тауар немесе қызмет түрінің жекелеген құрамдас бөліктерін арнаулы маманданған басқа кәсіпорындар тарапынан өндіру үйімдастырылуы қажет. Ол үшін тапсырыс беруші кәсіпорын орындаушы кәсіпорынды үақтылы және толық көлемінде тапсырыспен қамтамасыз етіп отыруы шарт. Міне, осы тұрғыдан келгенде, біздің ойымызша аутсорсинг арқылы, яғни, басқа арнаулы мамандандырылған кәсіпорындарға тауардың немесе қызметтердің жекелеген түрлерін өндіру тапсырысын бере отырып, кәсіпорындардың бір бағыттағы қызметін сактауға және салааралық өзара қарым – қатынас әдісін жүзеге асыруға мүмкіндік туады.

«Аутсорсинг» термині ағылшын тілінің «out source» - «сыртқы кез» сөзінен шыққан және кәсіпорын немесе үйімнің жекелеген қызметтерін орындау үшін сыртқы орындаушыларды тарту дегенді білдіреді. Аутсорсинг тұжырымдамасының мәні – кәсіпорынның жекелеген қызметтерін арнайы маманданған занды немесе жеке тұлғаға орындау үшін сеніп тапсыру. Қазіргі заманда бизнесті құрудың жаңа формасы ретінде

аутсорингке деген қызығушылық артып келеді. Жаһандық экономикалық өзгерістер бизнесті үйімдастырудың әдістерін қайта қаруға, тұтынушылардың сұраныстарын қанагаттаныдыруға итермеледе. Тарихи тұрғыдан алғашқы аутсорсингтік үйімдарға XX – ғасырдың басындағы Ұлыбритания мен АҚШ – ның заң фирмаларын жатқызуға болады. Бұл мемлекеттердің заңдары прецеденттік құқыққа негізделген. Сондықтан, заң саласында қызмет атқарған фирмалар мен жеке тұлғаларға жоғарғы біліктілік, арнағы мамандандырылу және нақты мәселелерді шешудегі үлкен тәжірибе қажет. Уақыт өте келе көптеген фирмалар заң саласымен шектелмей ақыл – кенес беру қызметтерін де игере бастады. Осындай заң үйімдарының ішінен дами келе «ірі төрттік» - «KPMG», «Ernst and Yong», «Price Waterhouse Coopers», «Deloitte and Touch» аудиторлық, консалтингтік трансұлттық корпорациялары есіп шықты. Бүгінгі таңда «үлкен төрттік» компаниялары аса жоғарғы зияткерлік аутсорингпен айналысады.

Өндірісті үйімдастыруды жетілдіру мәселелерімен Ф.Тейлор айналысқаны белгілі. Ол еңбекti үйімдастырудың жаңа жүйесін құрды. Ф.Тейлор өндірістегі әрбір еңбек операциясын өте қарапайым әрекеттерге бөліп, ол әрекеттерді орындауға неғұрлым мықты жұмыскерлердің жұмысайтын уақыттарын өлшеп, содан кейін әрбір әрекет пен жекелеген операцияларды орындаудың неғұрлым үнемді әдістерін қорытып шығарды [5]. Ф.Тейлордың жасаған жүйесі АҚШ – да Г.Фордтың зауыттарында тәжірибеге енгізіліп, «фордизм» деген атауға ие болды. 1921 жылы Генри Форд әлемдік нарықтың 56% қадағалап отырған аса ірі автомобиль империясын басқарған [6, бет].

XX – ғасырдың 20–30 жылдарында екі ірі автомобиль өндіру алпауыттары – Ford пен General Motors компанияларының арасындағы текеңірес кезінде аутсорсинг тұжырымдамасының артықшылығы алғаш рет анық байқалды. Г.Форд тігінен интеграцияланған, компания қызметтің диверсификациялау саясатын жүргізді. Г.Форд өндіріс процесін толығымен бақылауда ұстауға тырысты. Сол үшін ол өз қаржаттарын темір өндіру саласына, көмір шахталарына, әйнек өндіретін фабрикаларға, каучук плантацияларына инвестициялаудан жалықлады. Компания қаржаттарын тауарлардың, шикізаттардың және материалдардың қозғалыстарын бақылап

отыру мақсатында теміржол және автокөлік тасымалы салаларына да жұмсап отырды. Яғни, жалпы өндіріс процесін кешенді турде бір орталықтан қадағалап, басқаруға тырысты.

General Motors компаниясын басқарған Альфред Слоунның саясаты Форд саясатына қарама – қарсы сипатта болды. 1921 жылы General Motors компаниясы автомобильдерінің үлесі әлемдік нарықта бар – жоғы 13% үлес алды. Бірақ, 1927 жылдан бастап автомонарықты жаулауға бағытталған аса ірі жобаны асырудың нәтижесінде А.Слоун басқарған компанияның әлемдік нарықтағы үлесі 43,5% болса, Г.Форд компаниясының үлесі 10% дейін азайып қалды [6,6-бет]. А.Слоун өз компаниясын басқару жүйесі мен өндірісті үйімдастыруда аутсорсинг тұжырымдамасын батыл турде енгізді. Бұл жобаға сәйкес, автомобиль өндірісі арнағы маманданған әртүрлі зауыттарда жүзеге асырылды.

XX – ғасырдың 40 – жылдары Ford Motors және Chrysler компаниялары Альфред Слоун жүзеге асырган бизнесті үйімдастыру әдіснамасын қолдана бастады. Соның нәтижесінде бүгінгі таңда Ford корпорациясы қосалқы бөлшектер мен қызметтердің үштен екісін сыртқы компанияларға тапсырыс арқылы жасатқызады.

Ф.Тейлор мен Г.Фордтың өндірісті үйімдастыру идеяларын ең алғаш рет Жапонияда қайта қараған. Жапондық басқару жүйесінің негізінде адамдар мен олардың қасиеттеріне сену тұжырымдамасы жатыр [7].

XX – ғасырдың 60 – 70 жылдарында аутсорсинг тұжырымдамасы IT – технологиялар саласы сияқты жаңа қызметтер саласында қолданыла бастады. Кейбір ғалымдар аутсорсинг қызметтерінің кеңінен және қарқынды дамын осы IT – технологияларының дамымен байланыстырады [8].

1962 жылы Electronic Data System (EDS) корпорациясы құрылды. Ол кейіннен General Motors корпорациясымен осы автомобильдерінің барлық ақпараттық ағымдарына қызмет көрсету туралы келісім – шарт жасасты. Мұндай серіктестіктің нәтижесінде General Motors корпорациясының жылдық қаржат үнемдеуі 4 млрд. доллардан асты және клиенттерге қызмет көрсету сапасы барынша жақсарды [6,10-бет]. Сондықтан (EDS) корпорациясы IT – аутсорсинг саласындағы тұнғыш және болашағы зор компания деп есептеледі. Аутсорсингке деген қызығушылық 1980 – 1990 жылдардағы жеке кәсіпкерлікten

дамуы барысында арта түсті. Шағын және орта үйымдық құрылымдар үшін оларға өте қажетті, бірақ ауырға түсетін, шығыны көп қызметтерді атқару тиімсіз болды. Соның нәтижесінде шағын кәсіпорындарға қаржы, салық салу, заң, ақпараттық технологиялар саласында қызмет көрсететін үйымдардың қызметіне деген сұраныс артты. Ал, шағын және орта кәсіпорындар ездерінің құрылымдық

бөлімшелерін ұстауға қажетті шығындар жұмысамай – ақ, ғылым мен техниканың соңғы жетістіктеріне қол жеткізуге мүмкіндік алды.

Қорыта айтсақ, жекелеген қызмет турлерін сыртқы орындаушыларға экстернализациялау немесе сеніп тапсыру көттен бері қолданылып келе жатыр және К.Маркстің еңбек бөлінісі идеясына негізделген қағидалардың логикалық және заңды жалғасы болып табылатыны анық.

Әдебиеттер:

1. Harrison. Outsourcing and the "New" Human Resource Management. Published by IRC Press. Industrial Relations Center, Queen's University. Kingston, 1996.
2. Смит А. «Исследование о природе и причинах богатства народов» М.Л., 1935.
3. «Казахстанская правда» газеті, сенбі, 30-қаңтар, 2010 ж., 2-бет.
4. Засенко В.Е., Макин В.Н., Ульянова И.К. Конкурентноспособность торговых сетей в условиях глобализации мировой экономики: методология, теория, практика. – СПб: Изд-во СПБТЭИ, 2006. – 201 бет.
5. Голембиевский С.А. «История развития теории управления (предпосылки и общественно – политическое окружение)». М.: 2002.
6. Аникин Б.А., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутсаффинг: высокие технологии менеджмента: Уч.пособие. – М.: Инфра – М., 2006. – 288 с.
7. Пшенников В.В. Японский менеджмент: Уроки для нас. М.: Япония сегодня, 2000.
8. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. : Московский бизнес, 1990.

Наурызбеков С.,

к.э.н.,

Таразский институт МКТУ им. А.Ясави

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Экономический потенциал любого государственного образования состоит из множества отраслей. Каждая из них специализирована на производстве определенного вида товарно-материальных ценностей или на оказании, каких - либо услуг другим отраслям и населению. Основу народного хозяйства составляют так называемые базисные отрасли – промышленность, сельское хозяйство, строительство. Производство товаров в этих отраслях, безусловно, требует кратчайшего и дешевого пути их вывоза к надежным рынкам сбыта. То есть нормальное функционирование этих отраслей зависит от обслуживания транспортной инфраструктуры, в том числе автомобильных дорог как части транспортной системы.

Как видно из таблицы 1, в целом по транспортным путям преобладает автомобильные дороги. В силу устойчивой системности транспортные коридоры и их инфраструктурные узлы - крупные международные, то есть морские, сухие порты, железнодорожные, автодорожные узлы и аэропорты сегодня становятся своеобразным каркасом для эффективного размещения новых производительных сил и далее градообразующим фактором. Это можно увидеть на примере крупнейших мировых городов-портов Европы и Азии.

Казахстан в силу своего геополитического положения, экономического потенциала и исторических традиций является активным сторонником международной интеграции в систему мирохозяйственных связей и участником глобальных экономических процессов. Экономика Казахстана, который расположен в центре Евразийского континента между емкими и динамично развивающимися рынками Европы, Восточной и Юго-Восточной Азии, во многом зависит от эффективного использования потенциально высоких транзитных возможностей государства.

Таблица 1

Эксплуатационная длина путей сообщения по видам транспорта Казахстана, тыс.км

№ п/п	Виды путей сообщения	1995 г.	2000 г.	2008 г.
1.	Железнодорожные пути (эксплуатационная длина) - всего, в том числе: - общего пользования - необщего пользования	22,1 14,4 7,3	21,9 14,5 7,4	22,4 15 7,4
2.	Автомобильные дороги с твердым покрытием - всего, в том числе: - общего пользования - необщего пользования	118,5 85,6 32,9	118,5 85,6 32,9	118,5 85,6 32,9
3.	Трубопроводы – всего, в том числе: - нефтепроводы - нефтепродуктопроводы - газопроводы	18,5 7,8 1,1 9,6	17,6 6,7 0,8 10,1	17,5 6,6 0,8 10,1
4.	Внутренние судоходные пути	3,5	4,0	4,0

*Данные Агентства РК по статистике

По оценкам международных аналитических центров транзитные потоки по направлениям Юго-Восточная и Восточная Азия - Европа оцениваются в 330–400 млрд.долларов США, до 20% из которых должны проходить через территорию Российской Федерации и Казахстана.¹ Однако в силу различных причин Казахстан использует данный потенциал менее чем на 10%. Сборы за транзитные перевозки - это прямые доходы государственного бюджета и доходы различных экономических агентов, которые присутствует на этом сегменте рынка.

Особую значимость развитию национальной транспортной системы Казахстана также придают большие территории страны (2725 тыс.кв.км.), низкая плотность населения (в среднем менее 6 чел./кв.км.), существенное рассредоточение сырьевых и производственных ресурсов. При сравнительно низкой плотности железных дорог и водных путей, автомобильные дороги в Казахстане являются преобладающим, а для многих регионах и единственным средством сообщения, благодаря которому поступают товары, строительные и агропромышленные грузы, вывозится

продукция, осуществляются пассажирские перевозки.

Согласно постановлению Кабинета Министров Республики Казахстан от 19 марта 1992 года №260 и «Положению о классификации автомобильных дорог Республики Казахстан», автомобильные дороги, расположенные на территории республики, по своему народнохозяйственному и административному значению подразделяются на республиканские и местные. К республиканским дорогам отнесены:

- дороги, соединяющие столицу с областными центрами;
- дороги, соединяющие областные центры;
- дороги, обеспечивающие важнейшие межгосударственные транспортные связи;
- дороги, являющиеся подъездами к объектам международного значения;
- специальные автомобильные дороги.

Остальные дороги, входящие в сеть дорог общего пользования, отнесены к местным дорогам.

В Казахстане развитие автомобильных дорог получило значительный импульс в пятидесятые годы, особенно после 1965 года. К

¹ «Концепция Государственной транспортной политики Республики Казахстан на период до 2008 года» // Постановления Правительства Республики Казахстан от 11 июня 2001г. , №801. <http://www.government.kz>.

началу 1971 года в республике имелось 40 тысяч километров дорог с твердым покрытием, в том числе 21 тысяча – с черным. Это было гигантским шагом в развитии транспортной инфраструктуры Казахстана.

В Казахстане автомобильные дороги являются преобладающим, а для многих регионов и единственным средством сообщения, по которому осуществляются грузовые и пассажирские перевозки. Протяженность автомобильных дорог в республике составляет 128 тысяч километров. Из них 85,6 тысяч километров – дороги общего пользования и 42,4 тысяч километров – ведомственные (хозяйственные) дороги. В настоящее время протяженность автомобильных дорог республиканского значения составляет 23100 километров. В составе республиканской сети около 13000 километров автомобильных дорог международных коридоров, входящих в субрегиональную транспортную систему азиатско-европейских дорог (ЭСКАТО, ТРАСЕКА, международные дороги СНГ).

Следует отметить, что существующий технический уровень сети автомобильных дорог Республики Казахстан современным требованиям отвечает не в полной мере. По техническому состоянию большая часть автомобильных дорог общего пользования имеет черное

покрытие (асфальтобетонное или чернощебеночное) – 65,4%. Гравийно-щебеночные дороги в стране на сегодняшний день составляют 29,3% и дороги без покрытия, то есть находящиеся в грунтовом состоянии, – 4580 километров, или 5,3% от всей сети.

Достаточно большая протяженность автомобильных дорог общего пользования (29,3%) имеет переходной тип покрытия: гравийный и щебеночный, в том числе 1759 километров – на автомобильных дорогах республиканского значения. Без покрытия, то есть в грунтовом состоянии, находится 4580 км автомобильных дорог, в том числе 310 км – на республиканской сети. Эти дороги не отвечают требованиям ни по скорости движения, ни по осевым нагрузкам и не обеспечивают безопасность дорожного движения. Уровень автомобильных дорог республиканского значения несколько выше среднего: здесь 91% протяженности дорог имеют черное покрытие; 7,7% – гравийное покрытие и 1,3% – грунтовые разрывы.

Согласно строительным нормам и правилам Госстроя СССР от 1985 года, являющимся до сих пор основным нормативным документом в республике, автомобильные дороги общего пользования делятся на пять категорий.

Таблица 2
Техническое состояние дорог

Показатели	Всего	В том числе по покрытиям			
		Асфальтное	Черно-гравийное	Гравийно-щебеноч.	Грунтовое
Дороги общего пользования (км.)	85647	11724	4256	25087	4580
Удельный вес %	100	13,7	51,7	29,3	5,3
В том числе дороги республиканского значения	23011	5616	15326	1759	310
Удельный вес %	100	24,4	66,6	7,7	1,3

Таблица 3
Сеть автомобильных дорог Казахстана по техническим категориям

Классификация дорог:	Всего км	В том числе по категориям					
		I	II	III	IV	V	Естес
республиканские	23011	1040	4756	16335	653	120	107
местные	62636	67	1579	18754	34341	3422	4473
Итого:	85647	1107	6335	35089	34994	3542	4580

Из таблицы 3 видно, что протяженность дорог без покрытия составляет 4580 км или 5% от общей протяженности, в том числе соответственно на дорогах республиканского значения – 107 км, или 0,6%. Большая часть автомобильных дорог (86 %) относится ко 2-3 категориям. Это дороги, которые имеют две полосы движения с шириной проезжей части в 7-8 метров. Автомобильные дороги 1-й технической категории (4 полосы движения) составляют 1040 километров – это в основном подходы к областным центрам и крупным населенным пунктам.

Из-за недооценки технического уровня дорог Казахстана, несоответствия параметров дорог движения, перегрузки отдельных участков дорог, средняя скорость составляет 40 км/час, что приводит к увеличению стоимости перевозок на 20-25%. При плохих дорожных условиях стоимость обслуживания автомобилей возрастает в 2,5-3,4 раза, расходы горючего увеличиваются в 1,5 раза, срок службы автомобиля уменьшается на 30%, а его производительность падает более чем в два раза.

Автомобильные дороги еще характеризуются искусственными сооружениями на доро-

гах - это мосты, трубы, путепроводы, эстакады и т.д. На автомобильных дорогах общего пользования свыше 3000 мостов и путепроводов, из них 95% мостов являются сооружениями капитального типа, а остальные - деревянными. По результатам обследования, из 947 мостов на автомобильных дорогах республиканского значения 212 мостов (22%) находятся в неудовлетворительном состоянии, а их надежность обеспечена только на 80%. Кроме того, 62 моста работает в аварийном режиме с рабочей грузоподъемностью 50 и менее процентов от проектной и требуют соблюдения особых условий пропуска автомобильного транспорта.

Таким образом, автомобильные дороги являются неотъемлемой частью единой транспортной системы страны, которые обеспечивают нормальное функционирование базисных отраслей народного хозяйства: промышленности, сельского хозяйства и строительства. Как известно, хорошая дорога нужна каждому населенному пункту. Ведь это благоустроенная жизнь, современная медицинская помощь и соответствующее снабжение.

Таблица 4

Наличие мостов на автомобильных дорогах

Значение дорог	Мосты (более 100 пог.м)		Другие мосты	
	Кол-во	Общая длина пог.м	Кол-во	Общая длина пог.м
Международные коридоры	61	12067	670	21173
Другие дороги:				
Республиканского значения	18	2812	351	16775
Местного значения	-	-	2118	68882
ИТОГО	79	14879	3139	106830

Литература:

1. Закон Республики Казахстан от 17 июня 2001г. «Об автомобильных дорогах». www.government.kz
2. Постановления Правительства Республики Казахстан от 9 декабря 2005 года №1227 «О программе развития автодорожной отрасли Республики Казахстан на 2006-2012 годы». www.government.kz
3. Нагманов К. Via est vita, или транспорт в комплексе. // Казахстанская правда, 2004, № 9
4. Наурызбеков С.К. Развитие дорожной отрасли как фактор повышения конкурентоспособности. II Туркестанский интеграционный форум стран Центральной Азии на тему: «Модернизация межгосударственных интеграционных связей центральноазиатских стран» -Туркестан, 2006

Есіркепова А.М.,

э.г.к., доцент

М.Әуезов атындағы ОҚМУ

МЕТАЛДЫ ӨНДЕУДЕ ҚАЙТАЛАМА РЕСУРСТАР МЕН БАСТАПҚЫ ШИКІЗАТТЫҢ ӨЗАРА ҚАТЫНАСЫНЫң ӨЗГЕРУ ҮРДІСТЕРИ

Қазіргі кезде алдыңғы қатарлы елдерде өнеркәсіптің қара және түсті металдағы қажеттіліктері кен көздері (бастапқы шикізат) және қалдықтарда және металлсынықтарынан алынатын металдың (қайта пайдаланатын) есебінен қанағаттандырылады.

Ел экономикасы салалары үшін қара және түсті металдың қайта пайдаланатын ресурстарының мәні қайталама шикізат көлемінің бастапқы шикізат және қайталама шикізаттан алынған металдың сомалық көлеміне қатынасы арқылы есептеліну қалыптасқан:

$$Y = \frac{K\!S}{MT + K\!S} \quad (1)$$

мұндағы: Y – қайталама шикізаттың бастапқы және қайталама шикізаттың сомалық көлеміндегі үлесі, бірлік үлесі;

$K\!S$ – қайталама шикізатты пайдаланудың жылдық көлемі, тн.;

MT – кеннен алынған металды жылдық түтіну көлемі, тн.

Ү көрсеткіші қара және түсті металдарды өндіру мен түтіну көлемдерін ағымды және болашақ жоспарлау кезіндегі іріленген есептегерде жиі пайдаланады. Ол қара және түсті металлургия экономикасына әсерін тигізеді, металдағы қажеттілік қандай бөлігі қайталама шикізаттан, ал қайсысы өндірісі үлкен ағымды және күрделі шығындарды талап ететін бастапқы шикізат есебінен өтелетінін анықтайды.

Айналым процесін зерттеу Y деңгейіне қандай факторлар әсер ететінін көрсетті:

- кеннен алынған металдың жылдық түтіну көлемі (MT);
- металл қорының ортажылдық көрсеткіші (MK);
- қалдықтардың түзілу коэффициенті (K_k);
- аммортизациялық металлсынықтарының шығу коэффициенті (K_c).

Бұл факторлардың Y көрсеткішіне әсерін анықтау MT , MK , K_k , K_c мөлшерлері тұрақты

болмай, уақыт өтуіне байланысты өзгеру үрдісі болғаннан күрделенеді. Сондықтан Ү көрсеткіші де тұрақты болмайды және уақыт факторына тәуелді болады.

Кеннен алынған металды тұтынуда төрт негізгі уақыт мерзімдерін ажыратуға болады.

Бірінші мерзім – металды өнеркәсіптік игерудің басы – металды тұтынудың кішігірім жылдық көлемі мен жоғары өсу қарқынымен сипатталады.

Екінші мерзім – экономиканың әртүрлі салаларда металды кең пайдалану - металды өндіру мен тұтынудың айтартықтай жоғары жылдық көлемімен сипатталады. Бірақ абсолютті жылдық өсім төмендейді. Бірінші және екінші мерзімнің ерекшелігі өндіріс және тұтыну көлемдерінен металдағы қажеттіліктің асуы болып табылады.

Үшінші мерзім – металды пайдаланудың негізгі сфераларының тұрақтануы металды тұтынудың ең жоғары көлемдерімен сипатталады. Бірақ металды тұтынудың абсолютті және салыстырмалы өсім төмендейді. Ол өндіріс пен қажеттілік арасындағы тепе-тендіктің орын алудың салдарынан болады. Бұл кезде металды қолданудағы тұрақтылық қана емес, сонымен қатар оның біршама төмендеуі де болуы мүмкін.

Төртінші мерзім – металдың табиғи ресурстарының таусылуы немесе өзінің тұтынушылық қасиеттері мен өндірістің үнемделуінен алдыңғы металдан асып түсетін жаңа конструкциялық материалдың игеруі. Бұл мерзім металды қолдану көлемдерінің айтартықтай төмендеумен сипатталады, ал теория тұрғысынан алғанда оның өндірісінен тұтынуы ең төменгі деңгейіне жетеді немесе толық тоқтатылады.

Металл қорының түзілуі мен жиналу көздері болып жер қойнауынан алынған металл инвестициялары табылады. Металл қорының іріленген есебі келесі тендеу арқылы жүргізіледі:

$$MK_{n+1} = MK_n + (MT_{n+1} - 0,18MT_{n+1} - 0,02MK_n), \quad (2)$$

мұндағы: 0,18 – металды қолдану процесіндегі қайтымсыз жоғалу коэффициенті (металды балқытқанда қалатын қалдық, шлакпен кететін жоғалтулар және т.б.);

0,02 – коррозия мен металлдың сынықтарын толық жинап алмауынан болатын металл қорының қайтымсыз жоғалтулардың коэффициенті;

n – уақыт мерзімі (жыл).

Әрине, әр түрлі мерзімдерде бастапқы шикізаттан алынған металды тұтыну көлемдерінің өзгеруі металл қорының өзгеруіне тікелей әсер етеді. Бірақ, кеннен алынған металл қорының және металл тұтыну көлемдерінің өзгеру сипаты әртүрлі болып келеді (1-сурет).

Біріншіден, металл өсімінің қарқыны металл тұтыну өсімі қарқынынан жоғары.

Екіншіден, металл қолдануда тұрақтану, сонымен қатар тоқырау кезеңі мүмкін болса, онда металл қоры жыл сайын келесідей өзгереді:

$$MT_{n+1} > 0,18MT_n + 0,02MK_n$$

$$\text{немесе } 0,83MT_{n+1} > 0,02MK_n$$

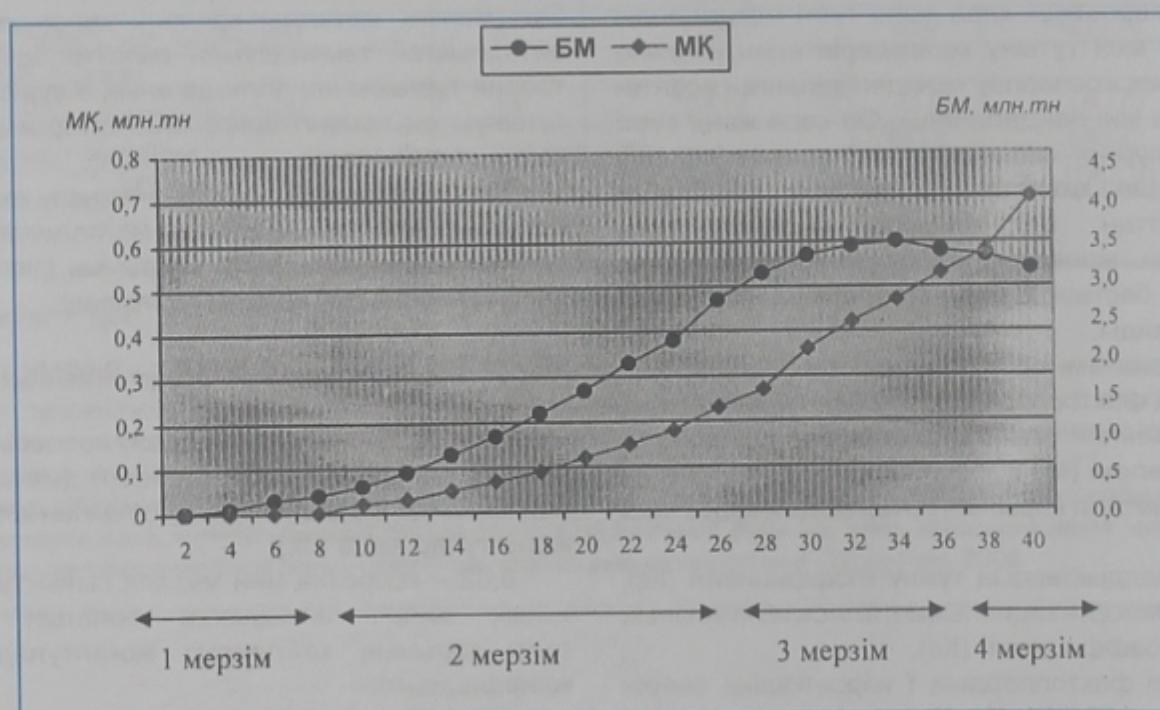
яғни металлдың корозия мен амортизациялық металл сынықтарын жинап алмаудан болған жоғалтулар, кеннен алынған металлдың жылдық тұтыну көлеміне тең болған кезде, металл қорының азауы орын алуы мүмкін.

K_k и K_{mc} коэффициенттеріне келетін болсак, олардың өзгеруі уақыт факторына қарама-қарсы болып келеді.

Өндірісті игеру кезінде және өнеркәсіпте белгілі-бір металлды қолданудың алғашқы кезеңінде қалдықтардың көп түзілуі байқалады. Ол өндіріс технологиясының арта қалуы немесе ескіруімен байланысты. Сонымен қатар бұл мерзімде метлдь үнемдеу резервтері жоғары болғандықтан металлдан қалдық түзілуді төмендету мүмкіндіктері пай-

да болады. Болашақта жартылай фабрикаттарды өндіру мен пайдалану саласындағы техникалық прогрессе қарамастан, қалдық коэффициенті өлшемінің төмендеу қарқыны баяулай бастайды, себебі бұл кезге дейін металлды үнемдеудің ең қарапайым жолдары қолданылып қояды және қалдықтар коэффициентінің кез-келген төмендеуі технологияны жетілдіруге үлкен қаржыны жұмысауымен байланысты болады. Бұның салдарынан екінші мерзімде қалдықтардың түзілу коэффициенті тұрақтанып, оның өлшемінің ары қарай төмендеуі айтарлықтай болмайды.

Егер қалдықтардың түзілу коэффициенті уақыт факторына байланысты төмендеу қарқынын алатын болса, металл сынықтарының шығу коэффициенті жоғарылады. Бұл бастапқы мерзімде металл сынықтарының аз көлемде түзілетіндігінен және шоғырланатындығынан оларды жинауды үйімдастыру қынға түсіп, толық жинау алмауынан болған қайтымсыз жоғалтулар үлкен көрсеткішке жететіндігіне байланысты болады. Уақыт өтуіне қарай металл қорының өсуінен металл сынықтарының түзілу коэффициенті жоғарылады да, бұл шикізаттың қосымша көзі ретінде қызығушылықты жоғарылатып, оны айтарлықтай толық жинауына алып келеді. Сонымен қатар металл қорының тез өсуіне байланысты металлдың бөлшектеріне, түйіндерге және конструкцияларға инвестициялар өседі. Бірақ олардың пайдалану шарттарының ерек-



Сурет 1. Уақыт факторына байланысты бастапқы металлдың өндірісі мен металл қорының деңгейі

шелігіне байланысты қызмет ету мерзімі біткеннен кейін қайтымдылығы қынға түседі. Мысалы, шахталарда электрқұрылғыларын және кабель өнімдерін, құрылышта прокатты пайдалану олардың қызметін біткеннен кейін қайтып алуының экономикалық тиімсіздігінен үлкен жоғалтуларға алып келеді. Бұл жағдай металл қорының өсу қарқының айтартылғатай төмендетіп, металл сыйықтарының шығуын тұрақтандырады.

Уақыт өткеніне қарай MT , MK , K_k және K_{mc} өзгеру сипатын ескере отырып, Y көрсеткішіне олардың әсеріне қарайық:

$$Y = \frac{K_k}{MT + K_k} = \frac{K_k + MC}{MT + (K_k + MC)} ;$$

мұндағы: $K = K_{mt} + K_m$ - қалдықтардың жылдық түзілуі, т.

MC – металл сыйықтарының жылдық шығымы, т.

Өз кезегінде: $MC = MK * K_{mc}$;

ал $K = (MT + MC) * K_k = (MT + MK * K_{mc}) * K_k$

Есептеу нәтижесінде келесілерді аламыз:

$$Y = \frac{MT * K_k + MK * K_{mc} * (1 + K_k)}{(MT + MK * K_{mc}) * (1 + K_k)} =$$

$$= \frac{\frac{K_k}{(1 + K_k) * K_{mc}} + \frac{MK}{MT}}{\frac{1}{K_{mc}} + \frac{MK}{MT}} \quad (3)$$

Алғашқы мерзімде MK көрсеткіші аз болған кезде ($MK \geq 0$):

$$Y = \frac{\frac{K_k}{(1 + K_k) * K_{mc}}}{\frac{1}{K_{mc}}} = \frac{K_k}{1 + K_k} \quad (4)$$

Яғни қайталама шикізаттың үлес салмағы қалдықтардың шығу коэффициентіне байланысты болады (K_k) және ол төмендеу тенденциясына ие болады.

Екінші және үшінші мерзімдерде, қалдықтардың түзілу және металл сыйықтарының шығу коэффициенттері салыстырмалы түрде тұрақтанған кезде Y көрсеткішіне металл қоры мен металл тұтыну көлемдерінің өзгерісіне негізгі әсерін тигізеді.

Бұл кезде келесі вариантар мүмкін болуы мүмкін:

$$\begin{aligned} Y_1 &= Y_2 \\ Y_1 &> Y_2 \\ Y_1 &< Y_2 \end{aligned}$$

мұндағы 1 және 2 - еki салыстырылатын кезеңдер.

Y_1 и Y_2 көрсеткіштері тен кезінде:

$$\frac{\frac{K_k}{(1 + K_k) * K_{mc}} + \frac{MK_1}{MT_1}}{\frac{1}{K_{mc}} + \frac{MK_1}{MT_1}} = \frac{\frac{K_k}{(1 + K_k) * K_{mc}} + \frac{MK_2}{MT_2}}{\frac{1}{K_{mc}} + \frac{MK_2}{MT_2}}$$

Бұдан шығады:

$$\frac{MK_1}{MT_1} = \frac{MK_2}{MT_2} \quad (5)$$

Яғни металл қорының металл тұтыну көлеміне қатынасы бірінші жыл мен екінші жылда тен болатын болса, Y_2 мен Y_1 көрсеткіштері де тен болады.

Сонда, егер

$$Y_2 > Y_1, \text{ онда } \frac{MK_2}{MK_1} > \frac{MK_1}{MK_2} \text{ және}$$

$$Y_2 < Y_1, \text{ болса, онда } \frac{MK_1}{MK_2} < \frac{MK_2}{MK_1}$$

Салыстырылатын 2-ші және 1-ші мерзімдеде қалдықтардың түзілу коэффициенттерінің абсолютті тенденгінің болмауынан көрсетілген қатынастың біршама ауытқуы болуы мүмкін. Бірақ уақыт факторына байланысты K_k көрсеткіштің төмендеуін K_{mc} жоғалылауымен қамсыздандырылатынын атап кету керек. Басқаша айтқанда, әруқытта $K_k + K_{mc} = 1$ тендеңдік сақталады.

Сонымен екінші мерзімнің соңында және ондан әрі қарай K_k және K_{mc} тұрақтанған кезде және металл қорының жыл сайынғы өсімі кеннен алынатын металды пайдалану қарқынынан айтартылғатай жоғарылаған кезде Y көрсеткішінің өсу тенденциясы байқалады (2-сурет).

Төмендегі формулаға сәйкес Y көрсеткішінің максималды мәні ($Y_1 = 1$) көндік металдың пайдалануын төмендеткен кезде болу мүмкін:

$$Y = \frac{MT * K_k + MK * K_{mc} * (1 + K_k)}{(MT + MK * K_{mc}) * (1 + K_k)}$$

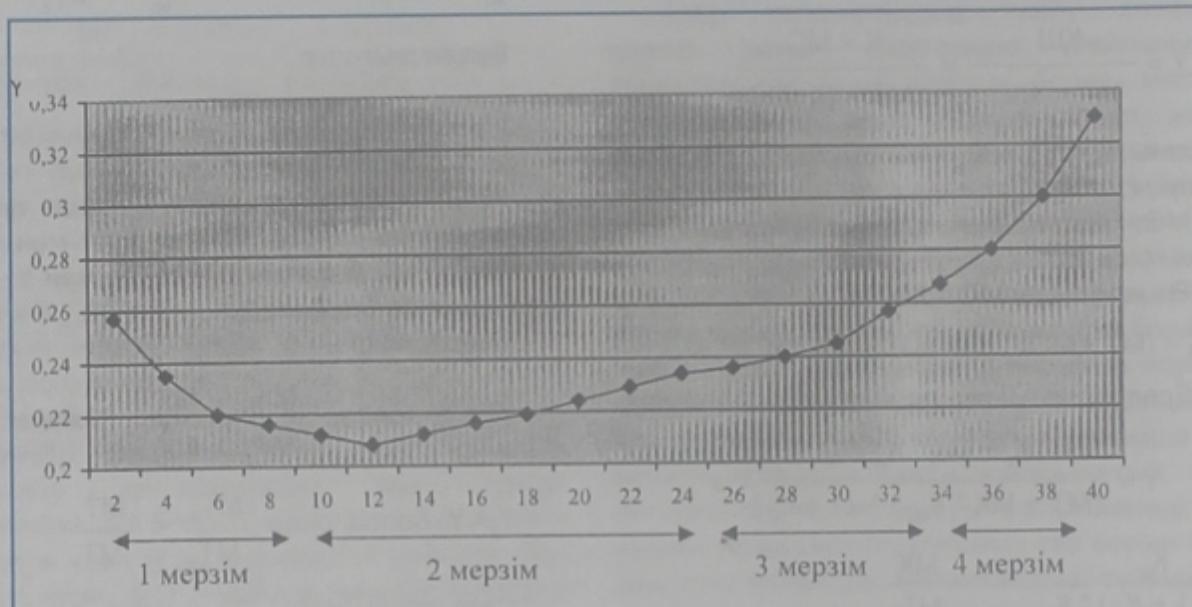
Жүргізілген талдау қалдықтар мен металл

сынықтарының жалпы ресурстарында металл сынықтарының ($M\dot{K} * K_{mc}$) рөлі уақыт өтуіне байланысты өсетінін көрсетіп отыр.

Бұл кезде қайталама ресурstan алған металл айналымында бірнеше рет қатысадынына қарамастан қайталама шикізаттығы металл сынықтарының үлесі өсу қарқынын, ал қалдықтар төмендеу қарқынын алады. Сонда, металл сынықтарының үлесі бірінші мерзімдегі 0 көрсеткішінен үшінші мерзімнің соңына 40 пайызға дейін жетеді.

Осығанбайланысты, келешекте қайталама шикізат көлемінің абсолютті өсуін ғана емес,

оның құрылымындағы металл сынықтарының үлесінің айтартылтай өсетінін күтүге болады. Бұл жағдай қайталама шикізатты қолданатын металлургия кәсіпорындарының қайталама металды жинауды үйімдастыру бойынша арналы шаралар қолдануын, төмен сапалы шикізаттың үлкен көлемдерін өндөу және металлургиялық қайта өндепуден өткізуін қажет етеді. Ал атап шараларды жүзеге асыруға қалдықтарды қайта өндөуге қарағанда күрделі және алдыңғы қатарлы технологияларды және осыған байланысты жогары ағымды және күрделі қаржылар салуын керек етеді.



Сурет 2. Уақыт факторына байланысты бастапқы және қайталама металды тұтынудағы қаталама шикізаттың үлесі

Әдебиеттер:

1. Бахрамов Ю.М. Экономическая эффективность использования металлоплома в производстве стали. – Л.: ЛГУ, 1982. – 187 с.
2. Бабаев Ф.В. Ресурсосбережение в условиях рыночной экономики. – М.: Машиносрение, 1993. – 254 с.
3. Графова Г.Ф., Волобуев В.Ф., Аврашков Л.Я. Об оценке металлоёмкости продукции металлургического производства. – М.: Сталь, 1996.
4. Мочалов Б.М., Смирнов Е.А. Экономия и нормирование материальных ресурсов. - М.: Высшая школа, 2002. – 310 с.

Ильяс А.,
к.э.н., и.о. доцент
Университет международного бизнеса

ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА ГОРОДА АЛМАТАЫ

Проблема качества атмосферного воздуха для города Алматы по сравнению с другими городами Казахстана стоит особенно остро. В целом благоприятные природно-климатические условия мегаполиса характеризуются избыточным накоплением загрязняющих веществ в атмосфере, что ведет к образованию смога, ставшего привычным явлением независимо от времени года. В условиях слабой естественной вентиляции загрязнение атмосферного воздуха оказывает прямое негативное воздействие на здоровье населения и представляется наиболее актуальной экологической проблемой, требующей неотложного решения.

Ежегодно в воздух города выбрасывается 237 тыс. тонн загрязняющих веществ, из которых 80% приходится на автотранспорт, который стал актуальной проблемой загрязнения атмосферы города в последние годы. Постоянный рост выбросов загрязняющих веществ от автомобильного транспорта, увеличение численности легковых и грузовых автомобилей, автобусов за последние годы, объективные трудности в обеспечении эффективного трафика по магистралям города, появившиеся автомобильные «пробки», все это является одним из важнейших определяющих факторов в наблюдающемся снижении качества атмосферного воздуха. Ситуация усугубляется растущим износом находящихся в использовании автотранспортных средств, низким уровнем доступного технического обслуживания транспорта, применением некачественных горюче-смазочных материалов, нерешенностью вопросов обращения с отходами СТО и АЗС, низким уровнем экологической грамотности и другие факторы. Среди перемещенных наиболее сильных факторов, обуславливающих загрязнение воздушного бассейна города, следует рассмотреть неудовлетворенное качество горюче-смазочных материалов

В 2009 году в городе зарегистрировано 580406 автотранспортных средств, при этом

прирост их числа, оцененный по тренду последних восьми лет, составляет около 45000 автомобилей в год. В настоящее время в эксплуатации находится более 115 тыс. автотранспортных средств, срок службы которых превысили 20 лет. Они совокупностью дают до 70% валового объема выбросов автотранспорта (таблица 1). Общий объем эмиссий на 2009 год от передвижных источников оценивается в 190500 тонн. Согласно численности автотранспортных средств города Алматы к 2018 году может превысить 1,5 миллиона единиц.

Таблица 1
Сведения по годам выпуска
автотранспортных средств,
эксплуатируемых города Алматы

Год выпуска автотранспорт- ных средств	Кол-во, шт.	Процент от общего коли- чества, %
1960-1979	19875	5
1980-1989	94556	20
1990-1997	371989	50
1998-2007	93986	30
Всего	580406	

Примечание - Составлено по источнику [1, с.6]

Как видно, из таблицы 1 количество автотранспортов морально устаревших, загрязняющих атмосферу 468530 единиц, доля которых от общего количества автотранспортных средств составляет 81%. Эксплуатационные характеристики морально устаревших автотранспортных средств не соответствуют установленным стандартам и нормам, требованиям Евро-2, введенным в действие на территории Евросоюза в 1996 году, поэтому необходимо содержать их в идеальном техническом состоянии. Каждый автомобиль выбрасывает в атмосферу 363 кг вредных веществ. Кроме того, ежегодно в почву попадает порядка 9 млн. литров отработанного автомобильного масла, которое практически не утилизируется.

На территории Алматы расположено порядка 180 автозаправочных станций, держателями которых являются 46 предприятий города. В результате мониторинга состояние автозаправочных станций были выявлены экологические нарушения, факты грубых нарушений норм технологического проектирования АЗС и других обязательных требований, отсутствия

согласования проектов с государственным органом санитарно-эпидемиологической службы, уполномоченными органами выдавались заключения на деятельность АЗС, расположенных вблизи жилых домов, административных зданий и других мест скопления людей, в водоохраных зонах. Не соответствующие автозаправочные станции закрылись, такие как ТОО «КМГ Алатау», ТОО «Гелиос», ТОО «Сонар Мунай онимдери», «Наройл», «Агатай» и других и одной нефтебазы, принадлежащей ТОО «Достык Мунай Бейс». Кроме того, на руководителей этих АЗС, реализующих некачественный бензин, были наложены штрафы на общую сумму более 1 млн. 800 тысяч тенге. А также проведена проверка качества автомоторного топлива на 89 автозаправочных станциях в 2009г. установило, что во всех марках бензина используются смешанные присадки Метил Этил Трет Бутил (МЭТБ) для повышения октанового числа бензина. Анализ дизельного топлива показал, что содержание серы в нем зачастую превышает установленные нормы. Из-за отсутствия контроля качества нефтепродуктов при хранении, транспортировке и реализации от нефтебазы до АЗС, происходит ухудшение качества. Плохое топливо отрицательно влияет не только на техническое состояние двигателей автомобилей, но и на окружающую среду за 2009 год выявлено свыше 12 тысяч фактов нарушений, наложено штрафов на владельцев автомобилей на сумму 28 742 000 тенге, взыскано 10 750 900 тенге. Для принудительного взыскания в административный суд направлено 2150 материалов.

Свинец в число постоянно контролируемых веществ в атмосфере г. Алматы. Содержание свинца в бензине АИ-93- 1,55-1,56, в среднем 9,3 мг/дм³ (ПДК-370 мг/дм³) наряду с авторнапортом определенный вклад в загрязнение окружающей среды. Загрязнение свинцом- одним из наиболее токсичных и опасных химических элементов- объектов окружающей среды (воздуха, воды и почвы). В 2009 году реальные концентрации свинца составило 7,2 мкм/м³, в среднем за месяц на 1 км³ почвы выпадает 1-9 кг свинца, при интенсивности движения 7-10 тыс.автотранспортов в сутки содержание свинца в почве составляет 35-39,2 мг/кг. А также, при изучении обнаружено накопление свинца в печени, почках, мозге, щитовидной железе, легких у 200 умерших жителей города Алматы. Уровень заболеваемо-

сти горожан бронхиальной астмой, анемией, туберкулезом, аллергией зависит от содержание свинца в атмосфере города. [2,3]

С учетом перехода на европейские стандарты нормирования токсичности отработанных газов автомобилей, актуальной становится проблема контроля качества и очистки горюче-смазочных материалов непосредственно на заправочных пунктах, т.к. качество топлива в существенной мере зависит от срока и условий их хранения и транспортировки. Техническое состояние эксплуатируемого парка автомашин в Алматы требует создания системы выносного технического обслуживания автотранспортных средств, накладывающего ответственность на СТО, технические характеристики обуславливающего неэффективного функционирования давления. В результате, выбросы вредных веществ у таких автомобилей возрастают, намного превышая установленную для данного типа автомобиля норму. Существующая в городе сеть станций технического обслуживания ориентирована в своей деятельности преимущественно на выполнение работ по ремонту двигателей, трансмиссии и кузовов, не требующих применения дорогостоящего диагностического и контрольного оборудования. В большинстве случаев, проведя ремонт двигателя на станциях техобслуживания, контроль норм токсичности не производится.

В 1 полугодии 2009г. индекс загрязнения атмосферы составил 35,5, а в 1 полугодии 2008г. составил 39,3. Такая тенденция в результате проведенных мероприятий в рамках «Комплексной Программы по снижению загрязнения окружающей среды города Алматы на 2009 -2018 гг.». На объектах обслуживания автотранспорта системы оборотного водоснабжения с этапом очистки воды от вредных компонентов, что позволит на 80-90 % снизить, водопотребление на хозяйствственные нужды, свежей воды.

С целью уменьшения загрязнения атмосферы г. Алматы от выхлопных газов автомобилей и создания эффективной системы экологического мониторинга ведется «Разработка ТЭО внедрения системы оценки и контроля токсичных выхлопных газов автотранспортных средств». Это будет автоматизированная система контроля технического состояния автомобилей, влияющего на уровень вредных веществ в выхлопных газах. Реализация проекта позволит исключить человеческий факт-

тор при проведении технических осмотров автомобилей и выдаче разрешений.

Необходимо налаживать систему государственного контроля на всех уровнях производства и реализации автомоторных топлив потребителям. В настоящее время разработаны эффективные технологии повышения качества горюче-смазочных материалов, что позволяет приблизить их параметры к международным стандартам, а значит и существенно снизить загрязнение окружающей среды от выхлопных газов. [4, с.15].

Так, в настоящее время проходит месячник «Чистый воздух»: на 13 въездах в город и внутри города, на наиболее загруженных магистралях, действуют передвижные посты, контролирующие нормы токсичности и дымности выхлопных газов. Кроме того, в рамках месячника идут проверки автотранспортных предприятий города, в том числе автобусов, обслуживающих городские пассажирские маршруты, а многие водители переходят на биотопливо. В городе, впервые среди стран СНГ, Компанией «Биохим» начата реализация биотоплива, уже реализовано свыше 5800 тонн биотоплива марок БЭ-92 и БЭ-95).

Обновление парка автомобилей, введение более строгих стандартов, и контроль

над токсичностью автомобильных выхлопов, можно достичь значительного снижения загрязнения воздуха. Но есть все основания предполагать, что это только временные меры, результат от которых будет уничтожен дальнейшим ростом количества автотранспорта. Поэтому нужно разрабатывать более основательные меры по очистке атмосферы города. Нынешние меры по контролю над автомобильными выхлопами тоже очень полезны и необходимы в любом случае (например, введение строгих стандартов на топливо поведет к улучшению работы НПЗ и их реконструкции), но они могут достичь лишь кратковременного эффекта.

С целью снижения уровня загрязнений автотранспортом, необходимо разработать конкретную, отработанную систему контроля автозаправочных станций и качество горюче-смазочных материалов, ввести запрет ввоза и продажи, периодическое проведение проверки, технического осмотра всех видов автомобилей выпуска 1960-19997 годов, установить подземные вентиляторы, увеличить долю биотоплива. Организовывать различные мероприятия (конференция, акция, документальный фильм, круглый стол) по улучшению атмосферы города Алматы.

Литература:

1. Программа по управлению и обращению с отходами производства объектов обслуживания автотранспортных средств в городе Алматы на 2008-2010 годы. 9 апреля 2008 года №90,16 С.
2. Э.Н.Грановский. Загрязнение окружающей среды и организма человека свинцом в Казахстане. Алматы.- 1998.-41 С.
3. Экологическая ситуация в городе Алматы по состоянию на апрель 2009 г. сайт www.kazgidomet.kz--25.02.2010.-13.25 ч. ДГП «Центр гидрометеорологического мониторинга города Алматы
4. Отчет о выполнении мероприятий Комплексной программы оздоровления экологической обстановки г. Алматы «Таза ая - Жанга дауа» на 2008 - 2015гг. за 1 квартал 2009г. 25 С

Садыков Г.Г.,
к.э.н., доцент
Университет международного бизнеса

ПРОБЛЕМЫ РОСТА IT-АУТСОРСИНГА В КАЗАХСТАНЕ

За последние годы аутсорсинг стал составной частью деятельности практически каждого предприятия. В стремлении сократить размер фирмы до приемлемого уровня и численность персонала с целью сосредоточиться на добавочной стоимости и основных направлениях деятельности предприятия, чтобы выжить и процветать, большинство компаний применяют принцип «снабжения извне» ко многим функциям и видам своей деятельности.

В последнее время доля казахстанского содержания в IT-проектах и IT-услугах сократилась с 20% в 2000–2001 годах, до 3% в 2009–2010 годах. К сожалению, эта динамика наблюдается как в государственных, так и в частных проектах.

IT-специалисты, как и IT-услуги, имеют узкие специализации. Одни работают исключительно с технической частью компьютеров, другие – занимаются программным обеспечением, трети – компьютерными сетями, четвёртые – комплексной автоматизацией IT-инфраструктуры. Содержать столько специалистов не практично, поэтому заключаются договоры IT аутсорсинга компаний (IT outsourcing), позволяющие значительно сэкономить на обслуживании компьютеров, получив при этом более квалифицированную помощь и при необходимости реализовать проект во много раз превышающий знания одного специалиста или IT-отдела. Предложение клиентам IT-аутсорсинга включает в себя:

- 1) диагностику и настройку компьютеров;
- 2) установку программного обеспечения на компьютеры;
- 3) тестирование и внедрение новых программ;
- 4) организацию эффективного механизма обмена информацией;
- 5) обеспечение надежного хранения данных;
- 6) защиту компьютеров от вирусов;

- 7) защиту информации от атак и взломов;
- 8) контроль и управление над IT;
- 9) консультации по вопросам IT ;
- 10) составления поэтажного плана с обозначением объектов и логических схем;
- 11) хорошо отлаженный механизм по выполнению заявок от пользователей.

Успешный IT-аутсорсинг обеспечивает бесперебойную работу компьютерной техники в офисе. После заключения договора на услуги IT- аутсорсинга не придётся беспокоиться, что IT-специалист не всегда «находится под рукой». При грамотном и своевременном обслуживании, которое обеспечивает IT-аутсорсинг, сбои и неполадки случаются крайне редко. При возникновении внештатной ситуации необходимо просто звонить в компанию, и специалисты окажут удаленную поддержку через интернет или при необходимости выедут в офис клиента. Стоимость IT-аутсорсинга в этом случае будет значительно уменьшена.

В договоре на комплексный IT-аутсорсинг записаны все права и обязанности сторон, а также стоимость IT-аутсорсинга. В отличие от штатных программистов, которым еще требуется составить должностные инструкции, в случае IT-аутсорсинга в договоре обязательно указано, сколько необходимо времени для оказания услуги, какие виды услуг получает клиент и другие специфические моменты. Следовательно, при комплексном аутсорсинге в IT имеются четкие критерии оценки работы.

Оценки уровня проникновения аутсорсинговых услуг в Казахстане никто не проводил, но он не велик по сравнению с другими странами СНГ. Опрос, проведенный «CNews Analytics» в 2010 году, показал, что рынок IT-аутсорсинга переживает болезни роста, связанные с низким уровнем стандартизации в данной сфере. Сложно установить точную оценку реального обхождения сопровождения IT-инфраструктуры собственными силами (инсорсинг) и, соответственно, экономию средств при переходе на аутсорсинг. Вместе с тем, рынок все дальше уходит от дилеммы — инсорсинг или аутсорсинг и приходит к разумному совмещению собственных усилий и услуг про-

вайдеров. В России, например, уровень проникновения IT-аутсорсинга по данным «CNews Analytics» в 2010 году составил 63,3%, не используют услуги аутсорса — 36,7%.

На рынке Казахстана компаний, сдающих в наем IT-специалистов, чуть больше десяти. Сегодня наблюдается растущее количество запросов на услуги по администрированию IT-систем и поддержания IT в целом. Это позволяет направить ресурсы предприятия на основной род деятельности, что повышает его конкурентные преимущества. Если взять офис в 40–50 рабочих станций плюс два сервера, то на его содержание и обслуживание будет уходить в месяц порядка 1000 долларов, или 150000 тенге. В таком случае, передав обслуживание в руки аутсорсинговой компании, можно сэкономить в месяц 50000 тенге или 600000 тенге в год.

Однако, многие компании, сдающие в наем своих ИТ-специалистов, переживают не лучшие времена, так как масштабы настолько малы, что даже трудно реально оценить рынок услуг, на котором они работают.

На рынке сегодня представлены две группы аутсорсеров: «пришлые» в Казахстан из стран СНГ (такие как «Инфосистемы Джет» и «Терра Линк») и отечественные, такие как группа компаний «IT-Center» и «Аранеа».

Российских аутсорсеров выгодно отличают широта спектра услуг. Обосновавшись на казахстанском рынке, они предлагают услуги, выходящие за пределы обычного обслуживания офисных приложений, которые, как правило, предлагают отечественные аутсорсеры. Например: управление счетами поставщиков в SAP ERP с помощью SAP Document Access Vendor Invoice Management, сетевая СКУД с управлением через ПО для средних и крупных компаний. В то же время, иностранных аутсорсеров нельзя назвать безупречными: на их казахстанских сайтах цены указаны в рублях, а в качестве удачных проектов указаны лишь российские.

По мнению разработчиков отечественного информационного продукта казахстанская отрасль IT-технологий на грани вымирания. Производители занимают всего 7% республиканского рынка информационных услуг. Даже государственные органы зачастую предпочитают пользоваться импортным программным обеспечением и оборудованием.

Из годового оборота этой отрасли в 90 млрд. тенге в Казахстане остается всего

чуть более 6 млрд. Остальная прибыль идет на счета иностранных компаний. Но многое должно измениться к лучшему. Уже по прогнозам в 2014 году ожидается доля казахстанского содержания в IT-проектах и IT-услугах до 80%. По словам министра связи и информации РК, для достижения этой цели правительство Казахстана намерено предоставить IT-компаниям республики ряд налоговых преференций с целью развития информационно-коммуникационной отрасли. Кроме того, практически достигнута договоренность по мортизационным отчислениям для IT-предприятий: срок амортизации будет снижен с шести до двух с половиной лет. Предполагается также обнулить социальный налог для IT-предприятий, в которых более 90% сотрудников — граждане Казахстана

На сегодня же в Казахстане, как было констатировано выше, рынок услуг аутсорса не развит, а ко всему прочему он еще и имеет большое количество проблем. По мнению специалистов, в Казахстане, как правило, отсутствует построение отказоустойчивых систем, систем с высокой готовностью и др. Не представлены на рынке услуги предоставления в аренду систем хранения данных класса предприятия. Слабо представлены аутсорсинговые услуги администрирования СУБД, ОС, систем безопасности ИТ-сервисов. Не проработаны вопросы страхования аутсорсинговой деятельности в случае нанесения вреда бизнесу заказчика предоставлением аутсорсинговой компанией неквалифицированных услуг.

Как правило, не заключаются соглашения SLA между заказчиком и аутсорсинговой компанией. На данном этапе предоставляются только базовые услуги, что, по понятным причинам, делает отечественный рынок неконкурентоспособным и непривлекательным для потенциальных заказчиков.

В качестве причин следует признать также следующие: маленький рынок, отсутствие доверия к соблюдению норм тайны информации. Это относится к финансовой системе. Например, все финансовые институты хотят иметь данные только в своей инфраструктуре, чтобы не произошло утечки секретной информации. В этом случае к отечественным аутсорсерам пока нет доверия. Это связано в основном с проработкой правовых рисков при потере, воровстве, искажении данных. К тому же нет механизма страхования таких рисков.

Требуются значительные инвестиции, в то же время непонятно, станут ли серьезные заказчики арендаторами. То есть присутствуют значительные риски. Как нам представляется, следует более активно развивать рынок аутсорсинга для малых и средних предприятий. Существует потребность в строительстве больших ЦОДов в пригородах Алматы и Астаны, с хорошими коммуникациями, дешевой электроэнергией и водой.

Основной повод для перехода к услугам аутсорса, по мнению многих специалистов, это вопрос низкой стоимости услуг, так как все расходы по содержанию и постоянному обучению персонала происходит за счет аутсорсинговой компании. В то же время многие пользователи услуг сетуют на завышенные цены отечественных аутсорсинговых компаний. Следует обратить внимание на вопрос стоимости услуг, которые каждый оценивает исключительно из расчета бюджетных средств организации. Для наглядности предлагается к рассмотрению средняя стоимость услуг на рынке аутсорса.

Средняя стоимость аутсорсинговых услуг:

1. Пакет услуг «Домашний компьютер»:

- вызов специалиста — 1000 тенге;
- программное обеспечение — 5000 тенге;

2. Пакет услуг «Эконом-класс» (17612 тенге в месяц):

- не более 5 рабочих станций;
- поддержка рабочего состояния ПК и сервера;
- защита от вирусов, защита от спама, обновление программ;
- оказание помощи в планировании развития ИТ-инфраструктуры (СКС и Wi-Fi);
- количество плановых выездов в месяц — 2 раза;
- количество экстренных выездов в месяц — 2 раза;
- техподдержка 1 сервера.

3. Пакет услуг «Малый бизнес» (29452 тенге в месяц):

- не более 10 ПК и 1 сервера;
- установка и настройка программного обеспечения;

— резервное копирование критически важных данных;

— количество плановых выездов в месяц — 4 раза;

— количество экстренных выездов в месяц — 2 раза.

4. Пакет услуг «Средний бизнес» (62012 тенге в месяц):

- не более 20 ПК и 2 серверов;
- защита конфиденциальных данных;
- On-line поддержка, консультации по телефону;
- количество плановых выездов в месяц — 4 раза;
- количество экстренных выездов в месяц — 4 раза.

5. Пакет услуг «Первый класс» (96052 тенге в месяц):

- не более 40 ПК и 2 серверов;
- защита конфиденциальных данных;
- On-line поддержка, консультации по телефону;
- количество плановых выездов в месяц — 4 раза;
- количество экстренных выездов в месяц — 8 раз.

Многие компании отдельно утверждают тарифы оказания услуг в выходные и праздничные дни, в этом случае стоимость услуг возрастает в два-три раза.

Также следует привести примеры стоимости услуг на обслуживание серверного и сетевого оборудования.

Сетевые услуги

1. Настройка Microsoft Windows Server 2000–2003 для работы в сети — от 10000 тенге.

2. Настройка почтового сервера (до 25 пользователей) — от 25000 тенге.

3. Фиксированная абонентская плата за администрирование ЭП, интернет в течение месяца (до 50 пользователей) — 45000 тенге.

Серверное оборудование

1. Диагностика сетевого коммутационного оборудования (за 1 устройство) — 8000 тенге.

2. Базовая инсталляция и настройка сетевого коммутационного оборудования (за 1 устройство) — 16000 тенге.

3. Изменение и настройка сетевого коммутационного оборудования под требование — 16000 тенге.

Что касается самых популярных услуг, которыми пользуются казахстанские заказчики, то это обслуживание компьютеров и серверов на базе Windows. В этом отношении намного дальше продвинулся российский рынок. По данным «CNews Analytics», наиболее востребованные услуги: разработка приложений — 3,3%, поддержка серверов ЦОД — 26,7%, поддержка приложений — 50%, поддержка ПК и периферии — 35%, поддержка каналов связи — 33,3% и другие — 8,3%.

По нашему мнению, никто однозначно не может сказать каким будет аутсорсер в Казахстане, так как все зависит от конкретных IT-проектов компаний-заказчика и их юридического сопровождения. Трудно решиться на крупный аутсорсинговый проект, так как не проработана законодательная база аутсорсинга, вопросы страхования аутсорсинговых контрактов, не выработаны государственные и индустриальные стандарты предоставления услуг. Есть опасность, что после передачи процессов аутсорсер будет иметь возможность диктовать свои условия. И самое важное, осо-

бенно для финансовых IT-проектов, - угроза информационной безопасности, которая исходит от сотрудников аутсорсинговых компаний, так как сложно организовать контроль над сторонними специалистами. Это самая основная причина, по которой отечественные финансовые институты обходят стороной рынок аутсорса.

Сокращения, использованные в статье:

СУБД - Система управления базами данных
ОС - операционные системы

SLA - Service Level Agreement - это формальный договор между заказчиком (в рекомендациях ITIL заказчик и потребитель - разные понятия) услуги и её поставщиком, содержащий описание услуги, права и обязанности сторон и, самое главное, согласованный уровень качества предоставления данной услуги.

ЦОД - центр обработки данных

СКС - структурированная кабельная система

Long Term Evolution (LTE) - название технологии мобильной передачи данных.

Барышева С.К.,
к.э.н., и.о.доцента
КазЭУ им.Т.Рыскулова

КОНКУРЕНТНОСТЬ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

Конкурентоспособность продукции, работ и услуг должна быть основана на использовании только передовой техники и технологии и рациональной организации труда и производства, первыми признаками которых являются тесное взаимодействие и оптимизация целого комплекса таких факторов, как научно-технические, производственно – технологические, социально-трудовые, организационно-экономические, природно-экологические, инвестиционно-финансовые и др., которые в наивысшей мере должны соответствовать необходимой степени конкурентоспособности, определяющей приоритетное положение продукции как на внутрифирменном, корпоративном или отраслевом уровне, так и региональном, отечественном и мировом рынке.

С социально-трудовых позиций конкурентное производство всегда должно быть ориентировано на удовлетворение всех запросов не только потребителей, но и производителей продукции. Данное положение распространяется в первую очередь на социально-трудовую сферу деятельности предприятия, которая в условиях развивающегося отечественного рынка сама является наиболее приоритетной или должна стать таковой в самом скором времени на всех отечественных предприятиях и организациях.

К основным внутренним факторам конкурентного производства следует отнести такие социально-трудовые показатели, как производительность труда, качество работы, условия труда, занятость персонала, уровень доходов и т.п. Для отечественных предприятий, кроме того, весьма важно удовлетворять и внутренние потребности своего производства и, главным образом, социально-трудовые запросы своего персонала, связанные с нормализацией условий труда и справедливой его оплатой. В последующем это станет основой организации конкурентного производства, обеспечивающего высокую эффективность

конечных результатов своей деятельности на каждом предприятии, служат такие показатели, как качество и производительность труда.

Производительность, конкурентоспособность и стратегия производства три взаимосвязанные проблемы рыночной экономики, жизненно важные для организации бизнеса и производства, фундамент социально-трудовой и финансово-экономической эффективности всех предприятий и фирм. Производительность труда определяет, насколько эффективно предприятие использует свои ресурсы. Конкурентоспособность продукции показывает, насколько эффективно предприятие действует на рынке по сравнению с другими фирмами. Производственная стратегия представляет собой форму перспективного планирования, определяет основное направление достижения выбранной цели на предприятии.

В условиях рыночных отношений, как известно, в большинстве предприятий значительно сократились как достигнутые объемы производства продукции, так и уровень производительности, занятости и т.д. Заметно снизились также конкурентоспособность продукции и эффективность производства. Именно поэтому, по нашему мнению, здесь необходимо раскрыть основные направления создания конкурентоспособного производства с учетом передового зарубежного опыта.

Производительность, по определению многих отечественных и зарубежных авторов, есть мера эффективного использования экономических ресурсов. В общем виде выражается отношением выхода продукции к затратам на ее производство:

$$\text{Производительность} = \frac{\text{выпуск}}{\text{затраты}} \quad (1)$$

Таким образом, производительность представляет собой индекс, который измеряет выход продукции относительно вложений в производство. Норма производительности может быть рассчитана для отдельного производственного процесса, всего предприятия и страны в целом.

Расчеты производительности могут быть основаны на использовании одного вида затрат, нескольких видов затрат или общей величины затрат на производство. Выбор способа расчета производительности зависит в основном от цели экономического анализа.

Если, например, цель состоит в определении производительности труда, единицей измерения затраты должны быть трудовые показатели.

Основными измерителями неполной или однофакторной производительности на предприятии являются следующие показатели:

I. Производительность труда:

1. Количество единиц готовой продукции на человека-час.

2. Количество единиц готовой продукции в смену.

3. Годовой выпуск продукции на одного работника.

4. Готовая продукция в рублях на человека-час.

5. Добавленная стоимость в часах на человека.

II. Производительность оборудования:

1. Количество единиц готовой продукции на машино-час.

2. Готовая продукция в рублях на машино-час.

3. Годовой выпуск продукции на один станок.

III. Производительность капитала:

1. Количество единиц готовой продукции на рубль вложений.

2. Готовая продукция в рублях на рубль вложений.

IV. Производительность электроэнергии:

1. Количество единиц готовой продукции на киловатт-час.

2. Готовая продукция в рублях на киловатт-час.

При расчете мультифакторной производительности обычно используются стоимостные показатели.

Показатели производительности широко используются на различных уровнях управления отечественным производством. По существу производительность и продуктивность служит основным критерием эффективности использования различных производственных ресурсов, является мерилом развития и совершенствования как отдельных предприятий, или производственных систем, так и всей страны в целом.

Во-первых, производительность тесно связана с конкурентоспособностью. Если, к примеру, у двух фирм одинаковый выход конечного продукта, то лучшей признается та, у которой ниже затраты ресурсов и, следовательно, которая может увеличить свою

долю продаж на рынке и получить больше прибыли.

Во-вторых, производительность также тесно связана с уровнем жизни в стране. Высокий уровень производительности в промышленно развитых странах обеспечивает там и значительно более жизненный уровень.

В-третьих, производительность имеет тесную взаимосвязь с эффективностью. Вместе с тем, как считают американские менеджеры, производительность является более широкой проблемой, предусматривающей эффективное использование всех возможных ресурсов. Эффективность - более узкое понятие: извлечь максимум из имеющихся ресурсов.

В-четвертых, более высокая производительность предопределяет главным образом и соответствующий уровень конкурентоспособности продукции и производства.

Конкурентоспособность служит одним из важнейших факторов, определяющих место предприятий на соответствующем рынке: процветает, держится на плаву, терпит крах.

Ключевыми среди них можно назвать следующие факторы:

- Цена на продукцию и услуги
- Качество продукции и работ
- Специфические особенности товаров
- Гибкость производства
- Время выполнения операций

В современных условиях, недостаточную конкурентоспособность могут поднять следующие организационно-управленческие меры, направленные на развитие новых социально-экономических отношений на предприятиях и фирмах:

1. Уделять меньше внимания краткосрочным финансовым результатам и больше инвестировать в научные исследования и проектные разработки.

2. Изучать стратегию конкурентов и совершенствовать собственную, уделять больше внимания производственной функции и больше инвестировать в оборудование и кадры

3. Устранить коммуникативные барьеры в пределах организации, поощрять сотрудничество различных функциональных отделов организации

4. Считать рабочую силу наиболее ценным фактором производства и развивать ее потенциал

5. Обращать большее внимание на разработку производственного процесса и меньшее – на разработку изделия.

6. Сосредоточить особое внимание, на качестве продукции начиная со стадии проектирования

Также необходимо отметить, что при разработке стратегии становления и развития конкурентного отечественного производства следует учитывать не только уровень производительности, но и многие другие факторы и показатели. Основными индикаторами или измерителями степени конкурентоспособности в социально-трудовой сфере могут служить, на ваш взгляд, следующие двенадцать важнейших комплексных показателей или факторов:

- Полная занятость ресурсов.
- Цена рабочей силы.
- Условия труда работников.
- Профессионализм персонала.
- Производительность труда.
- Качество работы; интенсивность труда.
- Организация труда.
- Мотивация труда.
- Оплата труда.
- Рентабельность труда.
- Эффективная занятость персонала.

Указанные социально-трудовые показатели могут быть объединены в три экономические группы:

- Трудовой потенциал.
- Затраты труда.
- Результаты труда.

Как затраты, так и результаты труда могут быть выражены в абсолютных или относительных показателях с помощью натуральных, трудовых или стоимостных измерителей.

Таким образом, фактор затрат времени, продуктивность или производительность труда являются важнейшими показателями не только эффективности использования ресурсов, но и конкурентоспособности производства. Сравнивая производительность на различных фирмах, менеджеры могут оценить конкурентное преимущество любых производителей и обеспечить высокую конкурентоспособность продукции и всего производства.

Таипов Т.А.,
к.э.н., доцент
Университет международного бизнеса

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА РАЗВИТИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ КАЗАХСТАНА

В мировой практике теорией менеджмента и хозяйственной практикой накоплен большой опыт по решению проблемы управления инновационным процессом. На основе функционального разделения труда в экономике развитых стран активно развивается особый вид предпринимательства, специализирующийся именно на инновационной деятельности. Этот вид инновационного предпринимательства получил название «рискового бизнеса». В рамках агропромышленных компанийрабатываются методы управления и формы организации инновационных процессов, максимально вписывающиеся в принципы функционирования крупных хозяйственных структур.

На современном этапе развития научно-технического прогресса роль малого бизнеса в научных исследованиях и разработках в аграрной сфере существенно возросла. Это связано с тем, что НТП предоставил возможность мелким, средним высокотехнологическим хозяйствам приобретать современную технику, соответствующую их размерам, позволяющую вести производство и разработки на высоком техническом уровне и с сравнительно доступными затратами; активизация малого бизнеса в инновационной сфере в значительной степени способствовала появлению новой формы финансирования капиталовложений для этого типа предприятий – рискового капитала для внедренческих фирм с высокой долей риска.

По степени концентрации затрат научная сфера в экономически развитых странах значительно опережает производственную. Так, на долю 300 крупнейших американских фирм приходится 92% затрат на научные исследования в промышленности, в том числе на 4 самые крупные – 22%. Примерно такое же положение наблюдается и в других странах, аналогичные показатели для Великобритании составляют 77 и 25,6%, Франции – 95,6 и 20,9%.

Эффективность мелких сельхозпредприятий в сфере НИОКР мало связана с размером предприятия. Главным препятствием на пути

нововведений для мелкого капитала является ограниченность финансовых, материальных и человеческих ресурсов. Для решения крупных научно-производственных задач и программ нужны огромные материальные, финансовые и кадровые ресурсы. По этой же причине возрастает значение финансовой помощи государства таким программам.

В настоящее время за рубежом наметилась тенденция более тесного взаимодействия сельскохозяйственных формирований различных размеров, максимального использования преимуществ, обусловленных их размером.

Осуществление научно-технической политики в сельском хозяйстве США базируется на хорошо развитой институциональной структуре. Особенностью американской структуры управления научно-техническим прогрессом в агропромышленном комплексе является тесное взаимодействие государства и частного бизнеса. Значительный удельный вес смешанных организаций, финансируемых за счет государственных и частных источников.

Контракт государственных и частных институтов в аграрной сфере – 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 и бизнесу – об экономической политике государства. Эти организации сыграли также не последнюю роль в формировании современной модели государственного управления научно-техническим развитием страны.

Анализ структуры государственных затрат на сельскохозяйственную науку в США показывает, что 24% их суммы направляются на исследования в области растениеводства, 12% – в области животноводства, 4,5% – на исследования, связанные с продовольствием, 12,5% – на повышение эффективности использования удобрений. Одним из направлений НИОКР являются биотехнологии, где расходуется 0,9% государственных средств на сельскохозяйственную науку, 16% правительственные фонды направляется в сельскохозяйственную науку, на исследования в области сбыта сельскохозяйственной продукции.

В европейских странах государство играет существенную роль в формировании национального научно-технического потенциала, оказании поддержки корпорациям, в том числе в АПК, имеющим возможность повысить конкурентоспособность собственной продукции и национальной экономики.

Государственная научно-техническая концепция этих стран базируется на стимулирова-

нии небольшого числа крупных предприятий, способных конкурировать с ведущими зарубежными фирмами. Им направляется подавляющая часть государственных средств на научно-исследовательские работы в аграрном производстве.

На основе изложенного, применительно к агропромышленному производству, инновационную деятельность следует понимать как совокупность последовательно осуществляемых действий по созданию нового или усовершенствованного продукта и организации его производства на основе использования результатов научных исследований и разработок, освоения их непосредственно в производстве в целях создания новой улучшенной продукции или усовершенствованной технологии производства.

Применительно к различным отраслям, сферам, хозяйствам сущность инновационной деятельности не имеет принципиальных отличий, в то время, как характер и направление инновационного процесса в них могут существенно различаться. В частности, инновационный процесс в АПК имеет свою специфику, обусловленную особенностями агропромышленного производства, и, прежде всего, его главной составной части – сельского хозяйства.

К ним относятся следующие:

- множественность видов сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки, существенная разница в технологиях их возделывания и производстве;
- значительная дифференциация отдельных регионов страны по условиям производства;
- существенные различия в периоде производства по отдельным видам аграрной продукции;
- обособленность сельскохозяйственных товаропроизводителей от организаций, производящих научно-техническую продукцию;
- разный социальный уровень работников сельского хозяйства;
- множественность различных форм и связей сельскохозяйственных товаропроизводителей с инновационными формированиями;
- отсутствие четкого и научно обоснованного организационно – экономического механизма передачи достижений науки сельскохозяйственным товаропроизводителям и, как следствие, существенное отставание отрасли по освоению инноваций в производстве.

Высокий уровень сложности агропромышленного производства как системы и указанные особенности инновационного процесса в нем предопределяют своеобразие подходов и методов ее реализации.

По своей сущности и характеру методы реализации инновационной политики могут быть самыми рискованными, но их совокупность преследует одну цель – создание на всех уровнях АПК максимально благоприятных условий для успешной и эффективной инновационной деятельности с учетом полного охвата всех стадий инновационного цикла: от создания инноваций до их освоения непосредственно в агропромышленном производстве. Поскольку этих методов достаточно много, их можно классифицировать на организационные, экономические, законодательно-правовые и социально-психологические.

К организационным методам реализации инновационной политики следует отнести создание четкой организационного – управляемой инновационной системы, в которой каждый ее элемент будет наделен специфическими функциями, внутренними и внешними связями и станет осуществлять свою деятельность в соответствии с общими целями и задачами всей системы.

Для этого возникает необходимость формирования и развития инновационной инфраструктуры в виде различных формирований: научных, научно-технических и научно-технологических центров, технопарков, технополисов, научно-производственных объединений и систем, специализированных формирований по производству наукоемкой продукции. Инновационная инфраструктура находится в постоянном развитии: от простых форм инновационных формирований к более сложным путем проведения реструктуризации. Будут созданы комплексные научные организации, включающие экономические, маркетинговые, информационные, коммерческие подразделения. При этом важное значение имеет определенная четкость организационного механизма инновационного процесса: от планирования фундаментальных и прикладных исследований и разработок по наиболее приоритетным направлениям инновационной направленности до завершающего этапа создания инноваций и освоения их в производстве.

Институциональные преобразования научно-технической сферы АПК, кроме формирования инновационной инфраструктуры, должны быть направлены на интеграцию научных организаций с аграрным и обслуживающими предприятиями отрасли и создание структур малого бизнеса для обслуживания программ региональных и межрегиональных инновационно-технологических центров.

В условиях рынка большое значение имеют экономические методы реализации инновационной политики. К ним относятся: созда-

ние экономических условий для реализации инновационных программ и проектов, государственное финансирование инновационной деятельности, широкое привлечение инвестиций в инновационную сферу, развитие предпринимательства и коммерциализации инновационных проектов.

Не меньшее значение для реализации инновационной политики в АПК имеют финансово оздоровление предприятий, повышение их платежеспособности и возможности приобретения инноваций и ресурсов, необходимых для их освоения.

Успешная реализация инновационной политики невозможна без формирования законодательных и нормативно – правовых механизмов, регламентирующих инновационную деятельность в АПК. Для этого необходимы разработка законов и других нормативных документов, определяющих отношение государства к развитию инновационных процессов в отрасли, меры государственной поддержки по созданию благоприятных условий для инвестирования средств в инновационную деятельность. В частности необходимо принятие закона о развитии инновационных процессов в АПК

Эффективны и другие меры по стимулированию данного вида деятельности: принятие налоговых и льгот для субъектов, осуществляющих внедрение нововведений; совершенствование амортизационной политики с целью обеспечения возможности предприятиям и организациям увеличить амортизационные фонды в качестве источника инвестиций; развитие лизинга научоемкого уникального оборудования и т.п.

Одним из условий интенсивного развития агропромышленного производства республики является расширение действующей системы распространения знаний по внедрению разработок в аграрное производство республики

На сегодня в республике функционируют 5 Центров распространения и передачи знаний в сфере АПК : «Ұқыңыр» на базе КазНИИ земледелия и растениеводства, «Тассай» (Юго-Западный НИИ животноводства и растениеводства), «Шортанды» (Научно-производственный центр зернового хозяйства им. А.И. Бараева), «Костанай» (Костанайский НИИ сельского хозяйства), «Балхаш» на базе Балхашского филиала Казахского НИИ рыбного хозяйства. Как показывает опыт их работы, интерес со стороны предприятий АПК огромный. Цель такова, чтобы передаваемые знания в области современных агротехнологий отвечали реальным потребностям сельских товаро-производителей и задачам ускоренного развития отраслей АПК.

Создание центров по распространению знаний в АПК призвано оказывать содействие в обучении сельских товаропроизводителей, специалистов агропромышленного комплекса практическим навыкам применения высокоэффективных современных технологий и оборудования; распространять среди предприятий аграрной сферы информацию о передовых достижениях аграрной науки, новейших образцах аграрной техники и технологиях.

Международный опыт подтверждает, что при правильной организации и поддержке со стороны государства такие центры содействуют ускоренному развитию регионов.

В основу построения системы распространения знаний в АПК положена модель «Extension System», получившая широкое распространение в мире и являющаяся одним из наиболее эффективных механизмов взаимодействия научно-исследовательских организаций с предпринимателями, действующими в сфере АПК.

Одним из наиболее актуальных вопросов остается расширение информационного поля, рекламы и маркетингового продвижения услуг системы extension, для решения которого, в том числе, участники готовы консолидировать усилия, тем самым содействовать повышению эффективности функционирования системы распространения знаний в сфере АПК.

С целью расширения обмена информацией о системе extension, ее продуктах, услугах, достижениях и результатах уже в ближайшее время будет создана информационная сеть, объединяющая Интернет ресурсы отраслевых агроассоциаций, институтов развития в сфере АПК и других заинтересованных субъектов. Система extension получает новый импульс развития и уже в ближайшее время станет эффективным инструментом повышения качества отечественной сельхозпродукции.

Как показывает практика развитых стран, наиболее приемлемой формой внедрения инновационных разработок в аграрном секторе распространения информации о современных знаниях и достижениях научно-технического прогресса в агропромышленном производстве; консультирования товаропроизводителей по организации, экономике и технологии производства в основных отраслях АПК; внедрения нововведений, сопровождаемое снижением издержек производства в масштабе всей интегрированной цепи «инновационная деятельность – освоение инноваций – реализация продукции – повышение эффективности агропромышленного производства»; оказания помощи по анализу и оценке результатов производственной и экономической деятельности

сти товаропроизводителей; использование экономико-математических методов при разработке моделей в отраслях АПК; оснащение товаропроизводителей программными разработками; эффективного использования возможностей международной сети Интернет являются информационно-консультационные службы (ИКС) - важный инструмент реализации научного обеспечения отрасли, оказания помощи сельхозтоваропроизводителям в освоении инноваций и передового отечественного и зарубежного опыта. Государство, поддерживая деятельность ИКС, решает задачи управления инновационным процессом для получения сельхозтоваропроизводителями сведений не только о самих инновациях, но и их освоении в производстве.

Для эффективной деятельности информационно-консалтинговых служб необходимо выполнение следующих первоочередных задач:

- создание и внедрение инфраструктуры информационно-консультационной службы как взаимосвязанной части республиканской инфраструктуры Министерства сельского хозяйства и научно-исследовательских учреждений на основе новейших информационных телекоммуникационных технологий;

- организация информационной базы для обеспечения потребностей сельских товаропроизводителей, перерабатывающих и обслуживающих сельское хозяйство и других партнеров по агробизнесу всех форм хозяйствования; системы информирования хозяйствующих субъектов сельского хозяйства и населения, используя все средства и виды доведения информации;

- формирование системы консультационной деятельности, нормативной и правовой базы функционирования этой системы;

- организация системы инновационно-инвестиционной деятельности аграрных предприятий;

- формирование действенной и востребованной мониторинговой системы сельского хозяйства;

- совершенствование маркетингового механизма сельскохозяйственного производства;

- обеспечение технической базы функционирования единого информационного пространства.

В рыночных условиях эффективность управления достигается тогда, когда использование ресурсов (материальных, человеческих, информационных, финансово-экономических) дает наилучший результат. Развитие любых информационных технологий в области управ-

ления служит повышению оперативности и обоснованности принятия решений.

Формы и методы работы специалистов информационно-консультационных служб имеют свои особенности, поскольку сельское население неоднородно и различается характером занятости, уровнем образования, социальной принадлежностью, опытом работы в сельскохозяйственной отрасли, способностью воспринимать инновации. В связи с этим необходимо строить работу консультантов дифференцированно, по мере проведения мероприятий постоянно уточнять спрос на то или иное направление консультирования и производить корректировку тематики, не отклоняясь от основных задач.

Изменение понимания и подходов к организации сельскохозяйственного производства путем взаимодействия трех парадигм: консультативной работы, трансфера технологий, маркетинговых служб связано с определением возможных масштабов последствий проявления факторов риска, определения роли каждого источника в деятельности предприятия, анализе внешних и внутренних факторов риска, составление цепочек развития событий, определении показателей оценки уровня риска, а также установлении механизмов и моделей взаимосвязи показателей и факторов риска.

Предприятие, решившее реализовать в качестве средств борьбы с риском метод активного целенаправленного риск-менеджмента, должно интенсивно формировать спрос на свою продукцию. Для этого используются различные маркетинговые методы и приемы: сегментация рынка, оценка его емкости; организация рекламной кампании, включая всестороннее информирование потенциальных потребителей и инвесторов о наиболее благоприятных свойствах продукции и предприятия в целом; анализ поведения конкурентов, выработка стратегии конкурентной борьбы, разработка политики и мер управления издержками, от результативности которых напрямую зависит конкурентоспособность предприятия.

Таким образом, совершенствование системы распространения знаний, расширение сети информационно-консультационных служб, маркетинговых исследований для стимулирования внедрения научных разработок в аграрное производство способствуют снижению и предупреждению рисков в аграрном секторе, повышению эффективности сельскохозяйственного производства и дальнейшего его устойчивому развитию, росту конкурентоспособности экономики Казахстана в целом.

Байнеева П.Т.,
к.э.н., и.о. доцента
Хакимова А.А.,
к.э.н.
ЮКГУ им. М. Ауезова

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Малые предприятия строят свою деятельность, исходя из потребностей и возможностей насыщения местного рынка, объема и структуры локального спроса. В условиях развития экономической самостоятельности региона малый бизнес рассматривается как важное средство оптимизации структуры региональной экономики, поэтому социально-экономическое развитие региона и малого бизнеса следует ставить в зависимость:

- во-первых, от состояния и условий использования трудовых, материально-технических, природных, финансовых и информационных ресурсов;

- во-вторых, от действующей системы управления региональной экономикой, целевой направленности на достижение средне-, долгосрочных ориентиров национальной экономики.

В настоящее время продолжается развитие малых рыночных структур во всех без исключения отраслях и сферах экономики

Южно-Казахстанской области. Анализ современного состояния развития малого предпринимательства (МП) в ЮКО показывает, что, несмотря на неоднозначность условий и факторов его развития, оно развивается относительно высокими темпами. Самый многочисленный субъект сектора МП в ЮКО – крестьянские хозяйства – 52%, на втором месте индивидуальное предпринимательство – 41%, затем предприятия малого бизнеса – 7%.

На рисунке 1 представлены показатели, характеризующие динамику развития МП в ЮКО за 2003, 2008 гг. Таким образом, за анализируемый период наблюдается:

- рост общего количества субъектов МП с 102268 в 2003г. до 116633 в 2008 г.; темп роста составил 114,0%;

- увеличение количества малых предприятий в г.Арысь (в 4,1 раза), г. Туркестане (в 4,1 раза), в районах: в Сузакском (в 3,3 раза), Отырарском и Байдибекском (в 2,8 раза), Казыгуртском, Сайрамском, Толебийском районах и в г.Шымкент (в 2 раза). Негативные изменения в 2008г. наблюдались в г.Кентау, когда количество малых предприятий снизилось на 16 % по сравнению с 2003г.;

- рост объема продукции малых предприятий в 9 раз.

В целом удельный вес действующих малых предприятий в числе зарегистрированных в 2003г. составил 70,2 %, в 2008г. действовали 73% МП, т.е увеличение на 3,2%, что связано с легализацией капитала, позитивными

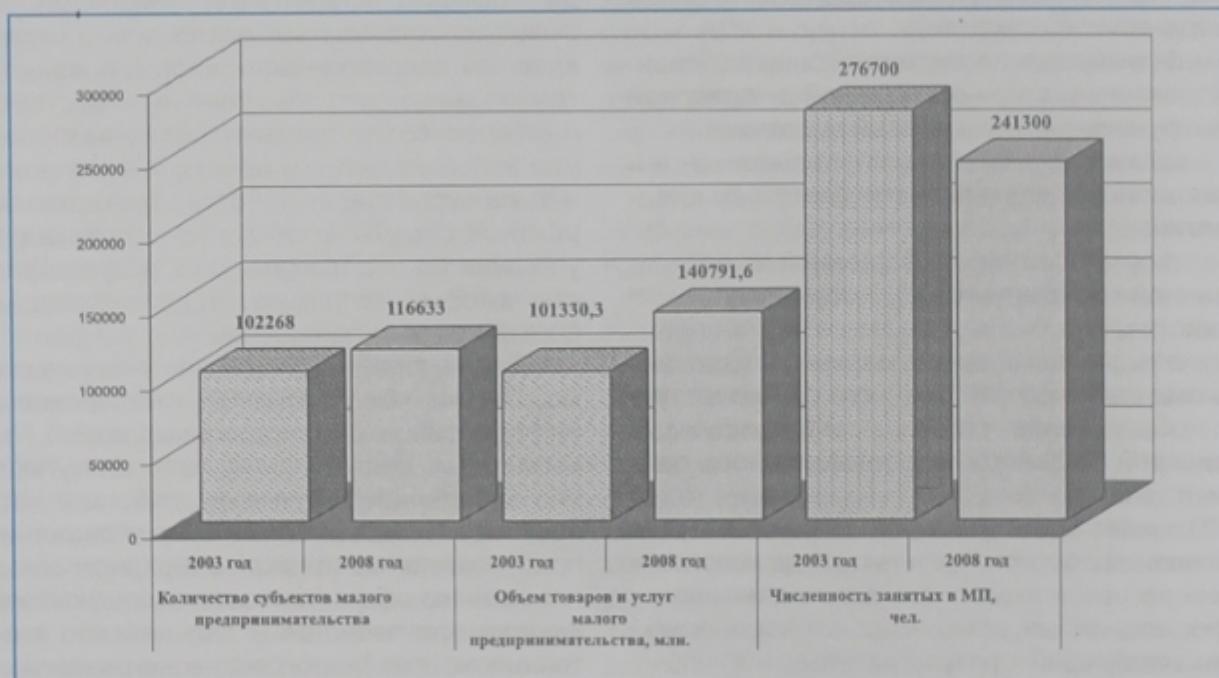


Рисунок 1. Основные показатели развития малого предпринимательства ЮКО за 2003, 2008 гг.

изменениями в законодательной системе РК, формированием новой экономической культуры. Наибольший удельный вес действующих предприятий зарегистрирован в Мактааральском районе (93,4%), Ордабасинском районе (87,5%), Тюлькубасском районе (86,5%), Тоболийском районе (84,6%), где этот показатель выше среднеобластного уровня в 2008г.

Основными тенденциями развития малого бизнеса в ЮКО являются устойчивый рост количества субъектов МП и численности занятых, концентрация малых предприятий в районах области с наиболее высоким уровнем промышленного производства.

Главными проблемами остаются нехватка денежных средств, ограниченность доступа субъектов малого бизнеса к финансовым и материальным ресурсам; уровень налогообложения; недостаточное использование малыми предприятиями банковских кредитов; отсутствие в достаточном количестве оперативной информации как юридического, так и некоммерческого характера, четких и проработанных инструкций и нормативных актов, уход предпринимателей в теневой бизнес из-за высоких издержек ведения легального бизнеса.

Региональный анализ количества действующих субъектов на 1000 жителей показывает, неравномерность распространения субъектов малого предпринимательства по городам и районам ЮКО. Так, в 2008г. число субъектов этого сектора в расчете на 1000 человек колеблется от 17 (г.Кентау) до 79 (Мактааральский район), в целом на 1000 жителей населения приходится 48,9 субъектов МП, что на 30,7 предприятий ниже чем по республике.

Социальная значимость МП определяется его способностью создавать новые рабочие места, а, следовательно, снижать уровень безработицы и социальную напряженность в области, для чего рассмотрим динамику численности занятых в МП. Так, численность заня-

тых уменьшилась с 276,7 тыс.человек до 241,3 тыс.человек, или на 13%. Следует отметить, что для малого бизнеса характерно небольшое количество работников. По расчету на одно МП в ЮКО в среднем приходится 6 человек, т.е. происходит «мельчание» МП, увеличивается доля МП с численностью занятых менее 6 человек (рис.2).

Качественным показателем, характеризующим деятельность МП, является объем продукции малых предприятий. Анализ динамики объема продукции МП по городам и районам ЮКО за 2003-2008 годы показывает увеличение данного показателя области с 60265,7 млн.тенге в 2003 году до 140791,6 млн.тенге в 2008 году, т.е. темп роста составляет 233%.

Так, в 2008г. наибольшее количество продукции МП приходится г.Шымкент (48,1%), Мактааральский район (11,7%), Сарыагашский район (8,1%), наименьшее количество продукции производилось в Сузакском районе (0,5%), удельный вес продукции МП менее 1,3% имел место в городах Арысь и Кентау, в Байдибекском и Отырарском районах области.

Анализ отраслевой структуры объема продукции предприятий малого бизнеса в ЮКО характеризуется как позитивными, так и негативными изменениями (табл.1).

Рост развития промышленности (с 14,3% в 2003 году до 17,6% в 2008 году) и строительства (соответственно с 19,2% до 42,4%) связано с уменьшением доли торговли на 15,5%. Роль предприятий малого бизнеса, занятых в сельском хозяйстве сохраняется второстепенной, так как доля продукции МП в сельском хозяйстве снизилась с 18,1% в 2003г. до 7,5% в 2008г. Таким образом, структура объема производства МП характеризуется увеличением доли отраслей, связанных с материальным производством.

В результате проведенного анализа следующие возможности развития МП являются

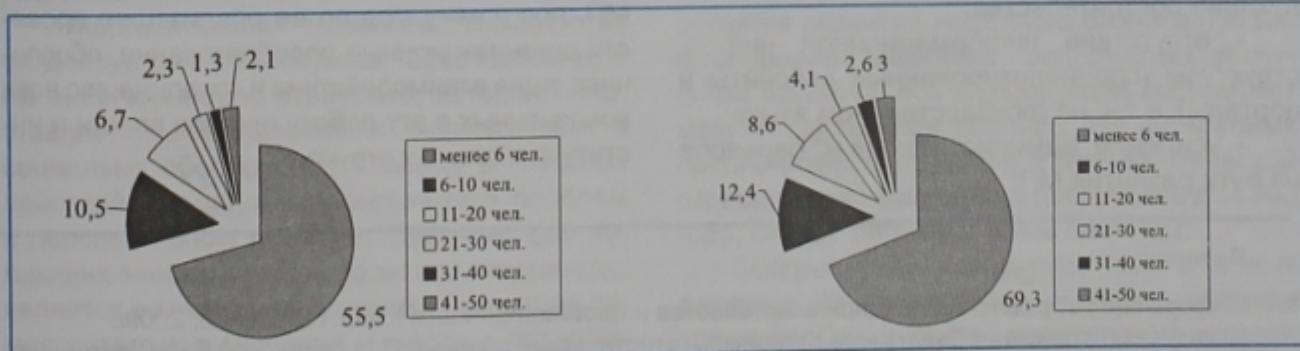


Рисунок 2. Структура действующих предприятий по численности занятых в 2003, 2008гг, в %

Структура выпуска продукции МП ЮКО по видам экономической деятельности за 2003, 2008 гг.

	2003		2008	
	млн.тг	%	млн.тг	%
Всего по ЮКО, в том числе:	15839,3	100,0	58876,0	100
Сельское хозяйство	2866,9	18,1	4364	7,5
Промышленность	2265,0	14,3	10361,7	17,6
Строительство	3041,2	19,2	24909,8	42,4
Торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования	4577,5	28,9	7905,9	13,4
Гостиницы и рестораны	174,2	1,1	591,9	1,0
Транспорт и связь	966,2	6,1	2945,2	5,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и услуги предприятиям	1409,7	8,9	5445,3	9,3
Прочие виды деятельности	538,6	3,4	2352,3	3,8

наиболее перспективными в среднесрочной перспективе:

- развитие МП в сфере промышленности, строительства, переработке сельскохозяйственной продукции, транспорте и туризме;
- привлечение МП в развитие и формирование кластеров;
- введение длительных мораторий на проверки субъектов МП;
- проведение обязательного аудита субъектов МП;
- сертификация продукции субъектов МП;
- участие предпринимательства в инновационной экономике.

Угрожающими факторами могут быть следующие обстоятельства:

- отсутствие информационной инфраструктуры (специализированные вебсайты и порталы), в т.ч. на государственном языке;
- усиление административных барьеров на пути развития МП;

- отсутствие спроса на продукцию предприятий МП;

- увеличение импортной зависимости внутреннего рынка.

В силу особенностей социально-экономического развития ЮКО, недостаточной проработанности стратегии государственной политики в отношении МП и отсутствия эффективных механизмов практической реализации, необходимо совершенствование системы поддержки МП с учетом оптимального сочетания рыночных механизмов и государственного регулирования. Для чего следует разработать ориентированную на обеспечение национальных интересов концепцию государственной политики в области МП, программу мер по ее реализации; провести организационные преобразования, обеспечивающие взаимодействие и координацию всех вовлеченных в эту работу органов власти и институциональных структур.

Литература:

1. Информация Управления предпринимательства и промышленности ЮКО. г.Шымкент, 2009г.
2. Южно-Казахстанская область и ее регионы. Статистический сборник. Под редакцией Б.Ш.Шайманова. г.Шымкент, 2008г. 301 стр.

Сырлыбаева Н.Ш.,
ст.преподаватель
КГУТИ им.Ш. Есенова
г.Актау

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

В Стратегии развития Казахстана до 2030 года особая роль отводится нефтегазовой отрасли промышленности. Определяя в качестве долгосрочных приоритетов топливно-энергетические ресурсы, эффективное использование которых будет способствовать устойчивому росту экономики и улучшению жизни народа, программа нацеливает на решение ключевых вопросов, имеющих принципиальное значение для всего нефтегазового комплекса /1/.

Стратегия использования топливно-энергетических ресурсов базируется на долгосрочном партнерстве с крупнейшими нефтяными компаниями мира с целью привлечения капиталов и современных технологий, создании системы экспортных трубопроводов по которым предполагается реализовать углеводородные сырье; ускоренном создании собственной энергетической инфраструктуры; разумном с позиции эффективности использования будущих доходов от экспорта ресурсов.

В условиях рыночных отношений, связанных с кардинальными социально-экономическими изменениями в обществе, целью было заявлено построение демократического социально ориентированного государства. Это предопределяет интерес к исследованию механизмов взаимодействия государства и экономики, и прежде всего в такой отрасли, как топливно-энергетический комплекс.

Энергетическая политика государства формируется и реализуется через выбранную им энергетическую стратегию, которая представляет собой технически, экономически и социально обоснованный выбор возможных действий и решений энергетических проблем в перспективном периоде. Одной из составляющих энергетической политики государства является ее нефтяная политика, имеющая самостоительное значение и место в экономическом развитии страны. Нефтяная политика

государства как составной элемент государственной экономической политики формируется и реализуется во взаимосвязи и взаимозависимости с другими ее видами /2/.

Республика Казахстан относится к числу традиционно нефтегазодобывающих стран. Ресурсы этого вида сырья до недавнего времени были сконцентрированы в основном в западной ее части /3/. По мере интенсификации увеличения объемов поисково-разведочных работ здесь был открыт ряд богатейших месторождений, что позволило поставить Казахстан в число наиболее крупных по запасам нефти и газа держав мира.

О состоянии запасов углеводородного сырья можно судить по данным таблицы 1, которые наглядно показывают перспективы добычи всех видов углеводородных ресурсов в отдельных областях республик.

Из приведенной в таблице 1 структуры запасов видны перспективы отдельных регионов республики в добыче нефти, конденсата, свободного (природного) или растворенного (попутного) газа.

Добыча углеводородного сырья в Казахстане к 2015 году составит 150 млн. тонн нефти и более 79 млрд. м³ газа.

Одной из наиболее привлекательных сфер несырьевого сектора Казахстана является нефтеперерабатывающая и нефтехимическая, т.е. отрасли, которые с каждым годом получают все большие темпы роста в мире. Такая тенденция определяется, прежде всего тем, что они производят продукцию для конечного потребления, а также является частью производственных циклов практически всех высокотехнологичных производств, которые, в свою очередь, сами имеют высокие темпы роста и потребления.

В связи с динамично растущей нефтедобычей вопросы перерабатывающего сектора становятся предельно актуальными.

В Казахстане по-прежнему приоритетом остается развитие нефтяного бизнеса. На нефтеперерабатывающих предприятиях республики основной объем продукции составляют мазут и дизельное топливо. Из 20 крупных предприятий химической и нефтехимической отрасли, действовавших в республике до 1990 года, сейчас работают лишь единицы.

Вместе с тем извлечение нефтегазовых ресурсов на них связано с возникновением новых проблем: трудо-, капитало-, фондоемкость здесь неизмеримо возрастают в срав-

Таблица 1

Распределение запасов по регионам углеводородного сырья Казахстана

Республика	Нефть, млн. т.		Конденсат, млн. т.		Газ, млрд. м ³	
	балан- совые	извле- каемые	балан- совые	извле- каемые	балан- совые	извле- каемые
Актюбинская	806,3	212,3	53,7	32,7	53,5	1,5
Атырауская	1211,5	839,2	18,3	12,6	373,4	79,4
Мангистауская	2524,8	742,9	7,1	3,3	33,3	114,8
Западно- Казахстанская	338,1	191,4	855,9	638,4	133,2	1338,2
Карагандинская	167,2	94,0		-	8,7	1,0
Кызылординская	87,2	27,4	0,1	0,1	0,3	0,8
Жамбылская	-	-	0,2	0,2	-	14,8
Южно-Казахстанская	-	-	-	-	-	7,3
Всего по РК	6293,0	2095,0	944,0	688,0	602,4	1528,0

нении с работами на надсолевом комплексе. Кроме, того агрессивность сырья, извлекаемого из глубин 4-5 км и более, вызывает необходимость тщательной его очистки и утилизации вредных соединений, для того, чтобы обеспечить экологическую безопасность территории./4/.

В то же время в мире нефтехимическая промышленность за последние несколько десятилетий приобрела большое значение. В своем развитии она опережает другие смежные отрасли. Объем продаж в нефтехимии оценивается примерно в \$650 млрд., а сырой нефти – от \$300 до \$500 млрд. (при мировой добыче нефти 3 млрд. т и цене нефти от \$15 до \$25 за баррель). В перспективе мировые рынки нефтехимии и нефтепереработки будут расти быстрее рынка нефти. Годовые темпы роста выпуска крупнотоннажных пластмасс в период до 2020 г. ожидается на уровне 5%, полизэфирных волокон – 6% и т.д. В тоже время темпы роста спроса на нефть, по оценке Энергетического информационного агентства (США), будут составлять 1,7% в год, а в развитых странах – порядка 1% в год.

Многие нефтехимические компании стали смещаться из различных стран в Китай, что превращает его в самый большой и постоянно увеличивающийся нефтехимический рынок в мире. Потребность в синтетических пластмассах растет высокими темпами, при этом 50% пластмассы импортируется. В 2003 г. произведено 16 млн. т, а потребление составило 28 млн. т, в 2004 г. произведено 19 млн. т, потребление выросло до 30 млн.т. В

2005 г. потребность составила 27 млн. т, а к 2010 г. по прогнозам экспертов, она возрастет до 39 млн. т.

В Казахстане за последние годы достигнут огромный успех в развитии нефтегазовой отрасли и экономика неуклонно растет, но страна до сих пор не смогла наладить нефтехимическую отрасль. Республика, обладающая уникальными ресурсами углеводородного сырья, в настоящее время не имеет современных технологически увязанных нефтехимических производств, позволяющих обеспечить потребность различных отраслей экономики и реализовать свой потенциал конкурентоспособного производителя нефтехимической продукции высокой товарной готовности. Выгода от реализации продуктов нефтехимии, производимых в результате переработки углеводородов, в 4-4,5 раза превышает показатели, получаемые от продажи нефтегазового сырья /5/.

Серьезным фактором, препятствующим развитию нефтехимии в Казахстане, наряду с отсталой технологией и физическим износом оборудования является высокая зависимость предприятий от поставок сырья из-за рубежа. Из всего объема переработанной продукции НПЗ и ГПЗ ни одной тонны не производится для предприятий нефтехимической отрасли. Из-за отсутствия собственных ресурсов все нефтехимические предприятия работают на сырье, импортируемом в основном из России.

В республике предпринимаются попытки активизировать развитие собственной

нефтехимии. Разработана Концепция развития нефтехимической и химической отраслей до 2015 года. Основными регионами развития должны стать Атырауская, Кызылординская, Западно-Казахстанская, Мангистауская, Южно-Казахстанская области. Концепция предусматривает восстановление и модернизацию существующих предприятий, создание новых современных производств, использующих отечественное нефтехимическое сырье.

В Казахстане рассматривается возможность создания нефтехимической промышленности, базирующейся на опыте тех стран, где используется кластерная система, в частности Сингапура и Малайзии. Это строительство и запуск мелких предприятий, которые могли бы работать в единой технологической цепочке с заводами, максимально используя имеющуюся инфраструктуру. Предполагается, что в Казахстане это будет свободная экономическая зона, где будут размещаться производства крупных мировых нефтехимических компаний.

Развитие нефтехимической промышленности – это собственные производства синтетических каучуков для резинотехнической и шинной промышленности, химических волокон, различных композитов и полимерных материалов. Формирование такого комплекса технологически увязанных производств даст возможность выпускать высокотехнологичные и наукоемкие виды продукции, которые в свою очередь вызовут развитие других отраслей экономики страны.

С целью развития несырьевого сектора нефтегазовой отрасли и привлечения инвестиций в развитие перерабатывающих углеводородное сырье производств Налоговый кодекс республики дополнен статьей «Налогообложение отдельных организаций, осуществляющих деятельность в нефтехимической промышленности», согласно которой вводится льготный режим обложения корпоративным подоходным налогом инвестиционных проектов создания нефтехимических предприятий. Льготный налоговый период применяется в течении пяти лет со дня ввода в эксплуатацию. При этом налоговые преференции предоставляются не только в инвестиционную деятельность по строительству основных производств, но и для инвестиций в строительство инфраструктуры, в том числе в создание трубопроводных магистралей.

Для ускорения создания предприятий по глубокой переработке нефтегазового сырья в Казахстане необходимо эффективное стимулирование притока инвестиций в нефтеперерабатывающие и нефтехимические производства. Предположительно более эффективным стимулированием было бы полное освобождение таких предприятий от всех видов налогов в течении первых пяти лет работы и снижение размера налогов на 50% в течение следующего пятилетия.

Создание первых комплексов вблизи крупнейших месторождений станет основой для развития нефтехимической отрасли. Согласно проведенным исследованиям доказано, что из 1 млн. м³ попутного газа месторождения Тенгиз можно извлечь методом пиролиза 200 тонн этана, из этого объема путем дегидрирования получается 130 тонн этилена, который является исходным сырьем для производства полиэтилена и полистирольных пластиков в объемах 85 тонн и 60 тонн соответственно. Стоимость полиэтиленов различных видов, вырабатываемых из газа, в 10-12 раз выше по сравнению с ценой газа, продаваемого в «сыром» виде.

В настоящее время в Казахстане функционируют три нефтеперерабатывающих завода: Павлодарский на северо-востоке, Шымкентский на юге и Атырауский на западе республики. Их суммарная мощность составляет 18,7 млн. т нефти в год (около 130 млн. баррелей) при средней глубине переработки 61,9 % (очень низкая). Получивший свое развитие в советскую эпоху, казахстанский нефтеперерабатывающий сектор был разработан и технически, и экономически, как составная часть нефтяной промышленности Советского Союза и имел топливное направление. Поэтому, в республике недостаточно развито производство авиационного бензина, зимнего дизельного топлива, смазочных масел, недостающая потребность в которых обеспечивается полностью за счет импорта, как из стран СНГ, так и дальнего зарубежья.

Анализируя состояние развития нефтеперерабатывающей отрасли можно сделать вывод, что действующие в настоящее время нефтеперерабатывающие заводы не обеспечивают потребности Казахстана в нефтепродуктах первой необходимости – автобензин, дизельное топливо, авиационный керосин. Суммарная загрузка перерабатывающих мощностей не превышает 60%. Основная причина

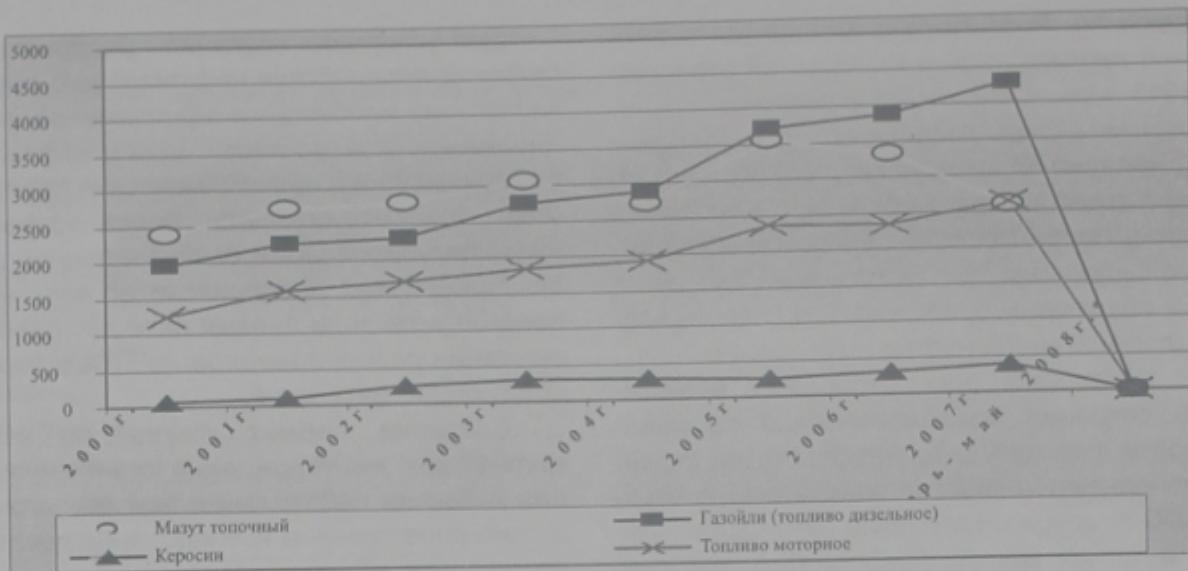


Рис. 1. Производство основных видов нефтепродуктов в Республике Казахстан, 2000-2009 гг. (тыс. т)

низкой загрузки производственных мощностей - это отсутствие в отрасли единого вертикально интегрированного технологического комплекса, который включал бы предприятия по добыче, транспортировке, переработке углеводородного сырья и реализации извлеченных продуктов.

Основная задача, стоящая перед отечественными нефтеперерабатывающими и нефтехимическими предприятиями, в первую очередь должны быть направлены на рациональное и комплексное использование углеводородных ресурсов, на выпуск высококачественных экспортноориентированных продуктов, соответствующих требованиям международных стандартов, а также максимальное насыщение ими внутреннего рынка /6/. Для этого требуется выработка оптимального соотношения между реконструкцией существующих и строительством новых предприятий, что невозможно без законодательной базы, в которой должны быть отражены требования к качеству нефтепродуктов на ближайшие 10 лет и определены перспективные направления нефтепереработки.

Особое значение для Казахстана имеет принятие Программы развития нефтехимической отрасли промышленности на период 2004-2010 годов. Последовательное выполнение заложенных в ней этапов работ приведет, во-первых, к кардинальному изменению структуры промышленности в результате увеличения доли перерабатывающих производств. Во-вторых, позволит увеличить удельный вес нефтехимической и химической продукции. В-третьих, впервые в государственном до-

кументе будут заложены реальные основы комплексного использования нефтегазовых ресурсов.

Министерством энергетики и минеральных ресурсов была подготовлена комплексная научно-техническая программа по реанимированию нефтехимических гигантов Казахстана. В ней определены оптимальные источники и объемы углеводородного сырья для развития нефтехимической индустрии и, главное, создание Национального индустриального нефтехимического технопарка в Атырауской области в составе Атырауского института нефти и газа. Частичное финансирование этого технопарка берет на себя новая дочерняя организация «КазМунайГаз» — АО «Разведка добыча «КазМунайГаз». В остальном все надежды возлагаются на иностранные компании.

Правительство для усиления конкурентных преимуществ нефтехимического производства готово совершенствовать систему образования, подготовки кадров, введение новых технических регламентов, развитие национальной инновационной системы и мер по улучшению экологии и охраны окружающей среды.

Привлекать зарубежных инвесторов планируется с помощью развития инфраструктуры, обеспечения серьезных налоговых преференций и долговременных соглашений, связанных с поставкой сырья.

Таким образом, у нас в стране есть достаточный научный и производственный потенциал, для того чтобы Национальный индустриальный нефтехимический технопарк, к

созданию которого приступили в Атырауской области, превратить в интеллектуальный центр Казахстана по созданию принципиаль-

но новых опытно-промышленных и промышленных технологий в нефтехимии.

Литература:

1. Назарбаев Н. Стратегия развития Казахстана на период до 2030 года.
2. Назарбаев Н. Стратегия становления Казахстана как независимого государства.
3. Указ Президента РК «О мерах по дальнейшему обеспечению интересов государства в нефтегазовом секторе экономики страны», 20.02.2002 г., №811, Астана.
4. Назарбаев Н. Стратегия становления Казахстана как независимого государства. -Алматы: 1992.
5. Назарбаев Н. Стратегия развития Республики Казахстан на период до 2030 года. (Казахстан 2030). -Алматы: 1997.
6. Гамарник Г.Н. Управление экономикой Казахстана: методология, подходы, пути реализации. Алматы,2002.-с.237-265.

Дияров С.К.,
профессор,
Мырзаева У.А.,
ст. преподаватель
Университет международного бизнеса

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ И СТОИМОСТЬ ИНВЕСТИРУЕМЫХ РЕСУРСОВ

В последнее время со стороны различных иностранных экспертов стали звучать мрачные прогнозы в отношении будущего экономик развитых стран. При этом, если одни только допускают возможность некоторой экономической рецессии, то другие уверенно говорят о вероятности нового кризиса. Однако другие члены экспертных клубов указывают, что экономический рост продолжается, и недавний прогноз роста экономики ЕС на 2011 год эксперты определили на уровне 1,6%, что превышает прогнозы, сделанные ранее.

Но многих участников рынка настораживает ситуация, сложившаяся на рынке недвижимости и ипотеки в США. По итогам I квартала дефолты по ипотеке здесь выросли на 48%, их объем достиг \$3,6 млрд. - это является наивысшим показателем с 2001-го года. По словам экономистов Moody's Analytics, «ухудшения ситуации на рынке недвижимости США достаточно, чтобы прервать восстановление, ведь расходы на строительство и оборудование домов составляют 15% ВВП Соединенных Штатов». Аналитики считают, что ситуация в США негативно скажется и на Европе, где по мнению некоторых экспертов, начал надуваться очередной «пузырь» на рынке недвижимости. В ряде европейских стран начался рост цен на недвижимость, при значительном объеме задолженностей домохозяйств этих государств. Комитет по надзору за банками Еврокомиссии указывал, что рецессия в экономике начнется в случае падения цен на каком-либо рынке недвижимости Европы на 10%.

Как положение с общей экономикой в странах Европы и США и в частности с недвижимостью в них может повлиять на рынок недвижимости и ипотеку в Казахстане? Если

учесть, что обвал рынка недвижимости и резкое ухудшение ликвидности в банковской системе Казахстана (дефолт в двух из четырех системообразующих и одного рядового банках) произошел в результате отказа этих государств в заимствовании дешевых и длинных кредитов в валюте в 2007-2008 годах, то негативное влияние такой ситуации должно быть и теперь. Действительно, даже если наши банки получают от этих стран какие либо кредиты, то это происходит за очень высокие процентные ставки. В тоже время, реструктуризация финансовой задолженности двух системообразующих банков (Альянс банка и БТА), улучшение ценовой конъюнктуры и рост депозитов и конечно большая помощь государства отразились на ликвидности банковской системы. Однако наличие свободной ликвидности пока никак не отразилось на объемах кредитования банками экономики. Между тем положение дел в мелком и среднем бизнесе, а также в ряде базовых отраслей все еще остается весьма сложным. Предприниматели отмечают, высокую стоимость заимствования: недоверия банков к предпринимателям: сложные процедуры оформления кредитов: отсутствие возможностей рефинансирования оборотных средств: отказ банками от субсидирования валютных средств: неадекватную оценку залоговой недвижимости. Способствовать улучшению ситуации в этих секторах экономики могло бы возобновление процесса кредитования. Сейчас на казахстанском рынке ипотеки сохраняются высокие ставки, что практически приводит рынок ипотеки к стагнации.. С другой стороны, оживление казахстанских рынков недвижимости и ипотеки можно ожидать при стабильном росте ВВП и, как следствие, увеличении платежеспособности населения».

И действительно, финансовые показатели, отражающие ситуацию на казахстанском рынке, на сегодня свидетельствуют о тенденции к росту экономики. По прогнозам Министерства экономического развития и торговли Казахстана, в среднесрочном периоде темп прироста реального ВВП составит 3,1% в 2011 году, 3,3% - в 2012, 3,5% - в 2013, в среднем рост в период до 2015 года ожидается на уровне 4,1%. Согласно официальному про-

гнозу правительства, прирост ВВП в текущем году составит 4%, хотя в Минэкономразвития полагают, что реальный рост ВВП Казахстана по итогам 2010 года может достигнуть 5%. Ожидается и рост промышленного производства в 2011 году на уровне 3,6%.

Оживление наблюдается на рынке кредитования, который вырос с начала года в 2 раза. Произошло некоторое снижение доли безнадежных кредитов в ссудных портфелях банков с 30,6% на начало года до 27% в августе 2010 года. Однако, по мнению экспертов Standard & Poor's, в ближайшие полтора года для казахстанских банков основным останется кредитный риск, который в большей части связан со старым портфелем, так как новые кредиты качественнее тех, которые выдавались до кризиса.

Ухудшения на казахстанском рынке недвижимости в ближайшей перспективе эксперты также не ожидают. С осени прошлого года многие покупатели занимали выжидательную позицию. Непрерывное падение цен внушило потенциальным покупателям надежду на экономию средств, рынок замер в ожидания ценового дна. Все зависело от того выставят ли банки на рынок большую массу залоговой недвижимости, этого не произошло. Однако потребность в жилье у населения остается высокой. Сегодня же на рынке недвижимости покупателей больше, чем ликвидного товара. В связи с этим возросла активность рынка - количество сделок увеличивается. Наибольшая активность наблюдается в сегментах недорогого жилья. На рынке преобладают «обменные» сделки, когда люди продают одно жилье и тут же покупают другое», - поясняет Александр Рассказов, начальник отдела экспертизы и мониторинга обеспечения кредитов АО «БТА Ипотека». Эксперт указывает, что ситуация на рынке ипотеки будет определяться способностью банков привлекать относительно недорогое финансирование, чтобы предлагать населению доступные ставки по ипотеке», - считает Александр Рассказов. Эксперт не видит предпосылок для падения цен на недвижимость.

«На фоне стабилизации экономической ситуации дефицит жилья сохраняется. Строительство нового жилья не покрывает рост потребности в нем, повышенный спрос не позволяет ценам опускаться. Сейчас мы наблюдаем стабилизацию цен на уровне ценового дна во всех регионах республики, которая сохра-

няется на протяжении последних трех-пяти месяцев. Наиболее вероятно, что в ближайшие год-два цены будут незначительно расти, каких-либо скачков в сторону повышения или снижения не будет», - поясняет эксперт.

В подтверждение мысли А. Рассказова о недорогом инвестировании прозвучало предложение Альянс банка об новых условиях ипотечного кредитования. И хотя эти условия нельзя назвать совершенно новыми, т.к. такие условия ипотечного кредитования уже были в 2006-2007 годах, однако предложение Альянс банка для сегодняшнего состояния рынка недвижимости звучит заманчиво.

В августе этого года Альянс банк первым вышел на рынок с предложением: ипотека с первоначальным взносом в 10%! Этот подход требует абсолютного доверия сторон, поэтому необходимо полное подтверждение доходов заемщика. Еще один плюс ипотеки Альянс банка - деньги предоставляются под 13 процентов годовых, и это одна из самых низких ставок на рынке Казахстана на сегодняшний день. Заемщик может получить до 90% средств от рыночной стоимости квартиры или дома сроком от 37 до 240 месяцев (от 3 до 20 лет). Также Альянс банк допускает оформление права собственности на приобретаемое недвижимое имущество как на заемщика, так и на иное лицо; находящееся в близком родстве с заемщиком (супруг/супруга, родители, дети, родные братья/сестры).

По истечении 6 месяцев с момента выдачи займа заемщик может частично или полностью погасить займ досрочно, и комиссия с него взиматься не будет.

Еще одно интересное предложение прозвучало со стороны Агентства по делам строительства и Жилстрой сбербанка. Агентство по делам строительства и ЖКХ разработало схему возведения и реализации квартир для широких слоев населения с участием Жилстройсбербанка. По словам главы агентства Серика Нокина, ориентировочно стоимость одного «квадрата» в зависимости от региона будет составлять \$600, \$807 и \$950.

Согласно схеме, Жилстрой-сбербанк должен сформировать пул вкладчиков, желающих купить жилье по определенной стоимости и классу комфортности, а акимат — выделить земельные участки с подведенной инженерной инфраструктурой. В то время как жилье строится и реализуется, Жилстройсбербанк направляет заявки на строительство жилых

домов в местный исполнительный орган. В свою очередь акимат строит жилье за счет кредитов из республиканского бюджета. «После ввода жилого дома в эксплуатацию местный исполнительный орган заключает договоры купли-продажи с вкладчиками банка, а Жилстройсбербанк перечисляет местному исполнительному органу средства вкладчиков. Местный исполнительный орган погашает кредит из республиканского бюджета», - пояснил г-н Нокин. Если подобный механизм инвестирования в недвижимость заинтересует частных застройщиков, то схема будет аналогичной, только бизнесмен будет строить дома за счет собственных и заемных средств, подчеркнул глава агентства.

Акиматы уже подтвердили наличие земельных участков с подведенной инфраструктурой. Реализацию данного механизма обещают начать уже в этом году в виде pilotных проектов во всех регионах республики.

Следует отметить, что предложенная схема уже имеет не только сторонников, но и критиков.

Председатель Ассоциации застройщиков Казахстана А. Рахимбаев считает, что обеспечить население жильем по цене \$600-950 за «квадрат» практически невозможно. «Оно будет очень низкого качества: из одноразовых стройматериалов, которые полностью себя изнашивают в течение двух-трех лет. Я не считаю, что казахстанцев надо обеспечивать таким жильем. Квартиры средней комфортности стоят от \$900 за 1 кв. м.

Декларируемая цена \$600-950 за 1 кв. м абсолютно реальна, более того, прибыльна, возражает председатель экспертного совета Республиканской палаты оценщиков А. Калинин. Но с оговоркой, что это все реализуется с условиями сегодняшних цен на земельные

участки, стройматериалы и зарплату. «Если разговор идет о достройке ранее начатых жилых комплексов, там много старых проблем и долгов—взаиморасчеты, кредиты, рента чиновникам, отсутствие коммуникаций и прочее. Уточню, что цена в \$600 касается черновой отделки, а \$950 - чистовой в городах Алматы, Астане, Актобе, Атырау и Актау», - отмечает г-н Калинин. По его словам, сейчас на строительном рынке переизбыток материалов и рабочей силы. При нормальной организации работ и постоянном финансировании жилые комплексы готовностью 60-70% можно завершить в течение трех-четырех месяцев.

Механизм с привлечением Жилстройсбербанка под государственным контролем имеет четкую схему финансирования, жесткий отбор участников, поэтому проблемы, аналогичные проблемам с дольщиками, исключены, говорит директор «ЦКН-Консалтинг» Ольга Айбасова. Я думаю, со временем казахстанцы привыкнут к механизму жилищных сбережений. Ведь для основной массы населения купить квартиру без использования инструментов кредитования или сбережения просто нереально. Поэтому очень важно, что государство реализует подобную программу. Главное, чтобы качество построенного жилья было на высоком уровне, а заявленная изначально цена не менялась», - подчеркнула г-жа Айбасова.

Таким образом, пора учесть всем участникам рынка недвижимости, что оживление на нем зависит не только от приемлемого кредитования застройщиков, малого и среднего бизнеса, а также повышения или понижения цены за 1 кв. метр жилья, а в первую очередь от покупной способности населения и стоимости инвестируемых продуктов (банковских и строительных).

Шолпанбаева К.Ж.,

к.э.н., доцент

*Восточно-Казахстанский
государственный университет
им. С. Аманжолова*

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВ В ОБСЛУЖИВАНИИ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Организация учета производственных затрат вспомогательных производств заключается в использовании бухгалтерских счетов и группировок затрат. На нее оказывают влияние следующие факторы:

1. Вид деятельности фирмы и наличие в нем вспомогательных производств.

2. Принятая фирмой технико-организационная структура управления (цеховая, бесцеховая); в том числе и вспомогательном производстве.

3. Правовая форма фирмы (организации), товаропроизводителя.

4. Объем выпускаемой продукции.

5. Выбранный метод в учётной политике фирмы (организации).

Организация производственного учета предлагает и определенную группировку затрат фирмы (организации) в зависимости от того, что считается объектом учета затрат. При этом возможны: учет затрат по видам, по местам их возникновения, по центрам ответственности и по носителям затрат, как необходимое условие для контроля над затратами, которые позволяют фирме рассчитать структуру себестоимости произведенной продукции, работ, услуг – процентное соотношение отдельных элементов услуг, работ в общей сумме затрат на производство, выявить имеющиеся резервы по снижению себестоимости работ и услуг.

Виды затрат, вошедшие в себестоимость продукции, работ, услуг установлены стандартом финансовой отчетности № 2 «Запасы» и методическими рекомендациями к нему «состав и классификация затрат, включаемые в себестоимость продукции, работ, услуг» – это материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисление социального налога, накладные затраты.

Учет издержек по местам их возникновения. Место возникновения затрат – это струк-

турное подразделение товаропроизводителя, рабочие места, участки, бригады, цехи, фирмы (организации). Каждому такому участку присваивается свой регистрационный номер, который фиксируется в номенклатуре мест возникновения затрат на фирме (в организации).

Этот принцип учета позволяет руководству фирмы обеспечить: действенный и всесторонний контроль эффективности работы как фирмы так и его структурных подразделений вспомогательных производств, распределение накладных затрат исходя потребителей услуг, работ, что необходимо в обеспечении достоверности при калькулировании себестоимости продукции, работ, услуг.

Цель учета по центрам ответственности – накопление данных о затратах и доходах по каждому центру ответственности таким образом, чтобы отклонения от сметы могли быть отнесены на ответственное лицо. Фактически данные по центрам ответственности отражаются бухгалтером-аналитиком в отчетах об использовании сметы, составляемых на короткие промежутки времени. На основе них руководители центров ответственности получают информацию об отклонениях от сметы по различным статьям затрат.

Руководство фирмы решает само, в каких аспектах классифицировать затраты и как увязать их с центрами ответственности, исходя из учетной политики и выбранного метода учета затрат в учетной политике фирмы (организации).

Учет по носителям затрат в зависимости от технологии и характера продукции могут быть изделия (заказы), производственные объекты, законченные этапы работ, виды работы и услуг, т.е. виды продукции (работ, услуг), предназначенных для реализации. При производстве однородной продукции изготавливается из одного и того же сырья и материалов и отличается только размерами и модификациями, то у товаропроизводителя появляется возможность минимизировать количество носителей затрат, а следовательно, и упростить процедуру калькулирования не только основного, но и вспомогательного производства.

К вспомогательным производствам промышленных фирм (организаций) относятся ремонтные мастерские, ремонт зданий и сооружений, автомобильный транспорт (гараж), энергетические производства (электро-, тепло-, газоснабжение), водоснабжение. Ре-

ремонтные мастерские могут выделяться в ремонтные цели, состоящие на балансе промышленной фирмы (организации). Для учета затрат и выхода услуг по вспомогательным производствам в рабочем плане счетов предназначен счет 8310 «Вспомогательные производства». К нему могут открываться субсчета, аналитические счета в соответствии с наличием вспомогательных производств на фирме (организации) и видами оказываемых ими услуг, основному производству и на сторону. По дебету счета учитываются затраты в разрезе статей затрат по соответствующим аналитическим счетам. В кредитовой части счета отражается оценка услуг списания по потребителям пропорционально объему оказанных услуг или пропорционально основным затратам потребительских услуг. По каждому вспомогательному производству составляется план или смета затрат. Это необходимо ежемесячно плановые показатели затрат сравнивать с фактическими затратами, тем самым осуществлять внутренний контроль затрат. Выявленные расхождения между плановой и фактической себестоимостью определяют сумму калькуляционной разницы, которая оказывает влияние на формирование дохода.

Учет затрат вспомогательных производств отражают по следующей номенклатуре статей:

1. Основные материалы, вспомогательные материалы.
 2. Топливо энергетическое и технологическое; (электроэнергия, пар, тепло); вода для производственных целей.
 3. Оплата труда основная и дополнительная.
 4. Отчисления на социальный налог.
 5. Общепроизводственные затраты.
 6. Потери от брака.
 7. Прочие производственные затраты.
- Организация учета затрат регламентируется МСФО 2 «Запасы».
- Независимо основное или вспомогательное производство группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:
- материальные затраты;
 - затраты на оплату труда;
 - отчисления на социальный налог;
 - амортизация основных средств;
 - прочие затраты.

Группировка в учете затрат по элементам и статьям калькуляции различаются между собой не только по величине производственных

затрат, но и по целевому назначению учётной информации (таблица).

Во вспомогательных производствах группировка затрат по статьям калькуляции используется для организации аналитического учета затрат по видам производств. Группировка затрат по элементам и статьям калькуляции имея определенные отличия взаимно дополняют друг друга и способствуют более рационально обеспечивать учет затрат на производство, калькулирования себестоимости продукции. Однако, имеют место определенные недостатки по элементу затрат «Прочие затраты», требуют своей расшифровки и детализации.

Ученные затраты каждого вспомогательного производства закрывают на объекты учета затрат по потребителям услуг. Остатка на счете и субсчете по каждому виду вспомогательного производства зачастую нет, если есть остаток как, незавершенное производство, то оно может быть в ремонтной мастерской, начатый капитальный ремонт в конце отчетного периода, который будет завершен в следующем отчетном периоде.

Вспомогательные производства выполняют работы и услуги для всех отраслей организации, поэтому счет 8310 «Вспомогательное производство» закрывается в первую очередь. При закрытии аналитических счетов, закрытие субсчетов, особое внимание обращается на последовательность. Нужно учитывать технологию производства и значимость услуг, работ вспомогательных производств каждого товаропроизводителя и выбирать наиболее оптимальную последовательность, в основу которой должен быть положен принцип минимального допуска условностей. Известно, что при закрытии счетов наиболее число условностей приходится на долю тех, которые закрываются первыми, поскольку они не принимают на себя сумм корректировки последующих счетов, а счета, скрываемые в последнюю очередь, учитывают калькуляционные разницы, списываемые со всех ранее закрытых.

Окончательное закрытие счета 8310 возможно лишь в том случае, если каждый из них в последующих счетах уже не используется и в дальнейшем на него не относят никакие суммы калькуляционных разниц.

Работа по закрытию счета 8310 «Вспомогательное производство» сводиться к следующему. По каждому виду вспомогательных производств определяются:

Таблица 1

Группировка затрат по элементам и статьям калькуляции, во вспомогательном производстве (в тыс. тенге)

Экономические элементы	Сумма	Калькуляции по статьям	Сумма
1. Материальные затраты (за минусом стоимости возвратных материалов и отходов)	200000,0 20 000,0	Сырье и материалы. Покупные комплектующие изделия Топливо (на технологические цели) Электроэнергия Возвратные отходы (минус)	150 000,0 20 000,0 20 000,0 10 000,0 20 000,0
2. Затраты на оплату труда	110 500,0	Заработка плата производственных работ	101 500,0
3. Отчисления на социальный налог	22 000,0	Отчисления на социальный налог	20 500,0
4. Амортизация основных средств	35 000,0	Затраты на подготовку и освоение производства	10 500,0
5. Прочие затраты	45 000,0	Амортизация основных средств	35 000,0
Примечание: Здесь нет затрат по содержанию машин – механизмов и оборудования использованных каждым вспомогательным производством		Общие производственные затраты Потери от брака Прочие производственные затраты	25 000,0 9 500,0 10 500,0
Себестоимость	392 500,0	Производственная себестоимость продукции или услуг, работ	392 500,0

- фактические затраты;
- цеховые затраты, подлежащие распределению;
 - отклонения цеховых затрат, подлежащих списанию, от сумм этих затрат, распределенных в течении месяца по плановому проценту;
 - калькулирование фактической себестоимости единицы работ и услуг;
 - калькуляционная разница на единицу работы;
 - отнесение калькуляционных разниц на счета потребителей услуг.

При определении последовательности закрытия аналитических счетов целесообразно руководствоваться следующими принципами:

1. В первую очередь закрываются счета, не имеющие встречных услуг и счетов потребителей внутри счета 8310 «Вспомогательное производство» в разрезе субсчетов.

2. Затем объекты - не имеющие встречных услуг, но имеющие счета потребителей в пределах счета 8310 «Вспомогательное производство».

3. Далее объекты – имеющие минимум встречных услуг и минимум счетов потребителей внутри счета 8310 «Вспомогательное производство».

4. В завершении закрываются счета, имеющие максимум встречных услуг и минимум счетов потребителей в пределах счета 8310 «Вспомогательное производство».

Данный принцип последовательности закрытия счетов не будут допущены условности ни по себестоимости калькулируемой единицы, ни по сумме калькуляционной разницы за счет встречных услуг по незакрытым объектам, счетам, учетным по плановой сметной себестоимости.

**Примерная схема организации учета затрат вспомогательных производств
по номенклатуре статей затрат**

№ записи	Статьи затрат	Вспомогательные производства							Примечание и т.д.
		Электроснабжение	Автотранспорт	Ремонтные мастерские, цеха	Водоснабжение	Теплоснабжение	Инструментальный	Тарный цех	
1.	Материалы за вычетом возвратных отходов	+	+	+					
2.	Топливо, смазочные материалы	+	+	+	+	+	+	+	
3.	Электроэнергия	+			+	+	+	+	
4.	Оплата труда производственных рабочих, отчисления на социальный налог	+	+	+	+	+	+	+	
5.	Расходы по содержанию и эксплуатации машин-механизмов, оборудования	+	+	+	+	+	+	+	
6.	Общепроизводственные затраты (работников управления вспомогательных производств)	+	+	+	+	+	+	+	
7.	Прочие затраты	+	+	+	+	+	+	+	
ИТОГО									
I	Продукция и услуги работы выполненные на сторону								
II	Списано распределение услуг потребителям на основе ведомости распределения								

Литература:

1. Закон РК от 28.02.2007 г. № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности»: Модуль «Право в Казахстане»
2. Международные стандарты финансовой отчетности 2005: издание на русском языке. – Москва: Асекери – АССА, 2005. – 960 с.
3. Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности», подписанный президентом 02.06.2004 г. за №526-II
4. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: Управленческий аспект: Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.
5. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебн. Пособие для вузов/Пер. с англ. Под ред. Н.Д. Эриашвили; Предисловие продгес. П.С. Безрукых. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783 с.
6. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж., Датар Ш. Управденческий учет, 10-е изд./Пер. с англ. – СП б.: Питер, 2007. – 1008 с.
7. Бухгалтерский учет: Учебник/А.С. Бакаев, П.С. Безрукых – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 719 с.
8. Управление затратами на предприятии: Учебник/В.Т. Лебедев и др.; Под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СП б издательский дом «Бизнес-пресс», 2000. – 277 с.
9. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 350 с.
10. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. М.: Юристъ, 2003. – 618 с.

Шайханова Н.К.,

к.э.н., доцент

Восточно-Казахстанский
государственный университет
им. С. Аманжолова**ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ
ФИНАНСАМИ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

В условиях развития рыночных отношений все большее значение приобретает финансовые ресурсы, аккумулируемые на уровне отдельного региона. Через региональные финансы государство, активно проводит соответствующую региональную социальную политику. На основе предоставления региональным органам власти средств, за счет местных бюджетов осуществляется финансирование образования, здравоохранения, коммунального обслуживания населения. При этом круг финансируемых мероприятий расширяется.

В послании Президента РК народу Казахстана от 29 января 2010г. отмечается, что невозможно «добиться форсированной диверсификации без реформы регионального развития». В свою очередь региональное развитие опирается на механизмы управления финансами региона. С помощью региональных финансов государство осуществляет выравни-

вание уровней экономического и социального развития региона. Главным направлением использования региональных финансов является финансовое обеспечение региональных социально-экономических программ. В связи с этим можно выделить две современные тенденции в развитии региональных финансов, характерные для многих стран мира.

Это:

- усиление роли региональных финансов;
- расширение сферы применения региональных финансов.

В работе «Основы управления экономикой Казахстана» К.Б. Бердалиев отмечает: «Повышение роли регионов и их органов власти в развитии государства имеет не локальное значение, а является мировой тенденцией. Она (тенденция) обусловлена рядом обстоятельств:

- все более решающая роль закрепляется за социальными аспектами жизни, за человеческим фактором;
- существенно возрастает территориальная взаимосвязь;
- повышается мобильность трудовых ресурсов;
- усложняется производственная структура и инфраструктура региона;
- углубляется территория разделение труда, все большее значение приобретает его международный аспект.

Развитие этой тенденции приводит к необходимости, во-первых, соответствующего перераспределения функций по управлению между государством и регионами и, во-вторых, оптимальность сочетания государственного территориального управления и местного самоуправления. Это характерно и для Казахстана, поскольку создание государственности в республике невозможно без наличия экономически развитых регионов» [1].

Можно выделить наиболее значимые функции региональных финансов:

Во-первых, это проведение социальной политики государством через региональные финансы. На основе предоставления региональным органам власти средств, для их бюджета государство осуществляет финансирование среднее образование, здравоохранение, коммунальное обслуживание населения, внутренняя безопасность и правопорядок, охрана окружающей среды и т.д. При этом круг мероприятий расширяется.

Во-вторых, региональные финансы выполняют задачу выравнивания уровней социального и экономического развития территории. Для устранения значительных диспропорций внутри страны приводящих, в том числе и к росту социального и политического напряжения, требуется регулирующая функция региональных финансов, которая, как правило, осуществляется через региональные программы развития. Средства для их осуществления формируются за счет источников доходов бюджета соответствующих административных единиц, а также за счет бюджета вышестоящего органов.

В-третьих, региональные финансы в большей степени помогают осуществлять местным органам власти функцию обеспечения комплексного развития регионов. В данном случае речь идет о соблюдении определенных эффективных пропорций на уровне конкретных территорий, например, между производственной и непроизводственной сферами, определенными отраслями, и т.п. Все это ведет к необходимости дальнейшего расширения и укрепления финансовой базы региональных органов власти, а следовательно, и усилению роли региональных финансов [2, с. 305,306].

Управление регионом – это управление его развитием и функционированием. Обычно речь идет об экономическом и социальном развитии. Естественно, возникает вопрос о со-

держании управления экономическим и социальным развитием именно на региональном уровне, так как и экономические и социальные процессы непосредственно сходятся здесь в результате принятия решений на уровнях управления государственном, региональном и на уровне хозяйственных структур. К компетенции всех уровней власти относятся функции по созданию благоприятной среды жизнедеятельности людей, сохранению природной системы, а также созданию нормальных общекономических условий для деятельности предприятий и организаций. Социально-экономические функции всех уровней территориальной системы в конечном счете заключаются в создании условий, обеспечивающих воспроизводство и рациональное использование региональных ресурсов, поддержание равновесия экономической, природной и социальной систем.

Общеизвестно, что национальное богатство состоит из трех составляющих: человеческого капитала, природного капитала и финансового капитала. Соответственно, на социально-экономическое развитие отдельно взятого региона тоже будут влиять три основные фактора:

- природные ресурсы;
- трудовые ресурсы;
- финансовые ресурсы.

Охарактеризуем с позиции влияния этих факторов развитие региона, в частности Восточный Казахстан.

Природно-ресурсный потенциал, безусловно, способствует экономику, а следовательно, социальному развитию региона. Он характеризует совокупность естественных ресурсов, и служит предпосылкой и фактором регионального накопления, условием привлечения дополнительных инвестиций, основой развития местной экономики.

Устойчивое развитие любого государства определяется разумным сбалансированием между развитием экономики и развитием человека.

Демографический потенциал и структура населения играют, несомненно, важную роль в развитии региона. Снижение рождаемости, повышение безработицы, избыточная нагрузка на социально-экономическую среду, высокая демографическая нагрузка на экономически активное население (увеличение детей до 16 лет, повышение доли пенсионеров). При прочих равных условиях преимущество име-

ют регионы с большей численностью населения. Показатель численности региона непосредственно влияет на финансовый результат региона.

Таким образом, демографическое состояние в скопе с природными составляющими играют существенную роль в жизнедеятельности регионов.

При этом финансовые возможности регионов зависят от особенностей их ресурсного потенциала, природных условий, демографических процессов, структуры населения, структуры и специализации хозяйства, сбалансированности межрегиональных связей. Создание максимальных условий для освоения природных ресурсов, умелое использование трудовых ресурсов и обеспечение на этой основе качественной жизни населения региона в первую очередь во многом зависит от обеспеченности региона финансовыми ресурсами.

На сегодняшний день основное финансирование социально и экономически значимых функций государства осуществляется именно за счет средств местных бюджетов. Сфера образования более чем на 87%, здравоохранение 82%, жилищно-коммунальное хозяйство почти на 100% финансируются за счет средств местных бюджетов. При этом увеличиваются доли и других видов услуг государства социального характера.

На региональном уровне разрабатываются и утверждаются региональные программы социального и экономического развития на предстоящий трех летний период, в соответствии со среднесрочным планом социально-экономического развития региона.

Следует отметить, что совокупность многих проблем региона, комплекс разрабатываемых и утверждаемых программ развития региона показывают, какую социально-экономическую нагрузку и ответственность несут местные бюджеты и местные органы управления в обеспечении жизнедеятельности населения региона. При этом ключевую роль в обеспечении жизнедеятельности населения региона, несомненно, играет финансовая обеспеченность региона.

«Вопросы улучшения эффективности местного управления, разработка комплекса мер государственной поддержки регионов в настоящее время приобретают все большее значение среди задач государственного регулирования экономики страны. Это вызвано

тем, что основные социально-экономические проблемы (растущая безработица, резкое падение уровня жизни значительных масс населения, дифференциация доходов, формирование новых социальных групп, обострение экологической ситуации и ряд других) проявляются именно в регионах и, следовательно, требуют своего решения в первую очередь на этом уровне» [3, с. 13.].

Децентрализация способствует повышению восприимчивости органов власти к местным потребностям и проблемам. Когда ответственность за обеспечение услуг и инфраструктуры децентрализована, местные органы могут лучше оценить соотношение расходов и доходов, а также более гибко реагировать на потребности населения в рамках бюджетных ограничений.

Однако надо подчеркнуть, что децентрализация прав и ответственности должна сопровождаться и соответствующим расширением финансовых возможностей местных органов власти, что на практике последних лет в республике, слабо наблюдается.

Увеличение размера финансовой помощи из республиканского бюджета приводит и к увеличению субвенционных регионов республики.

Так, в последние годы прослеживается устойчивая тенденция роста официальных трансфертов и числа субвенционных областей. [4] Данная тенденция отражена в таблице 1. Таблица 1 наглядно демонстрируют устойчивую тенденцию увеличения объема выделяемых из республиканского бюджета субвенций и числа субвенционных областей. Если в 2001 г. количество субвенционных областей по республике составляли – 7, 2002 г. – 9, то начиная с 2008 г. составляют – 12. При этом увеличивается и размер получаемых субвенций. Законом РК «О республиканском бюджете на 2008-10 годы» объемы субвенций, передаваемых из республиканского бюджета в областные бюджеты предусмотрены в сумме 449,1млрд.тг, на 2009-11 годы - 526 9млрд.тг., на 2010-2012 годы -645,3млрд.тг. соответственно. Увеличение размера субвенции из республиканского бюджета в областные бюджеты на 2010-2012 годы по сравнению с 2008-2010 годами выросли на 196,2млрд.тг или на 169,6%. При этом за этот рассматриваемый период размер субвенции в Алматинской области вырос +1,5 раза, Кызылординской области +1,6 раза, Южно-Казахстанской об-

ласти +1,6 раза. А такие промышленно развитые регионы республики как Карагандинская, Восточно-Казахстанская, Павлодарская области давно числятся в числе субвенционных областей. Другими словами, идет процесс перехода областей из категории «доноров центрального бюджета» в категорию «реципиентов центрального бюджета», и усиление их зависимости от республиканского бюджета.

А между тем, «именно рост количества самообеспеченных регионов служит одним из наиболее точных и объективных показателей оптимальности модели организации межбюджетных отношений, эффективности финансово-механизма на федеральном и региональном уровнях» [5, с. 5].

Считается, что величина трансфертов, как показатель вертикальной несбалансированности бюджетной системы характеризует степень зависимости местных органов от властей вышестоящего уровня. Следовательно, чем выше в местном бюджете доля трансфертных поступлений, тем сильнее контроль за их действиями со стороны центра и тем самым меньше свободы региона для решения проблем своей территории. К числу таких проблем области можно отнести следующее:

1. Сложная экологическая ситуация связанная с большой нагрузкой производства на окружающую среду.

2. Сырьевая направленность региона и высокий уровень отработки ее недр.
3. Острые демографические проблемы региона.
4. Низкий уровень развития сельского хозяйства.
5. Проблемы развития туризма.
6. Нерешенные проблемы жилищно-коммунального хозяйства
7. Проблемы развития инфраструктуры региона
8. Высокий уровень износа основных фондов предприятий региона.

Таким образом, социально-экономическая и демографическая ситуация в стране, географическое положение, размер конкретной территории, численность и плотность проживающего населения, сложившаяся отраслевая специализация хозяйства, оказывают свое влияние на развитие производственных комплексов и социальной сферы административной территории. Соответственно, региональным органам власти отводится важная роль в качественном управлении регионом. К их компетенции относятся функции по обеспечению благосостояния населения, охране природной и экологической системы, созданию благоприятных условий для высокоеффективной деятельности предприятий и организаций муниципальной собственности, созданию условий

Таблица 1

Бюджетные субвенции, передаваемые из республиканского бюджета в областные бюджеты на 2008-2010год, 2009-2011, 2010-2012 годы (млрд.тг)

№ п/п	Областные бюджеты РК получаемые субвенции	2008-2010 годы	2009-2011 годы	2010-2012 годы
1	Акмолинская область	31,4	35,3	42,7
2	Актюбинская область	15,7	17,5	23,6
3	Алматинская область	48,9	60,0	73,7
4	Восточно-Казахстанская область	46,9	54,0	64,6
5	Жамбылская область	44,1	52,0	62,6
6	Западно-Казахстанская область	20,2	21,7	26,5
7	Карагандинская область	35,7	40,6	50,3
8	Костанайская область	33,6	37,7	45,2
9	Кызылординская область	31,6	42,1	51,5
10	Павлодарская область	14,6	16,3	21,7
11	Северо-Казахстанская область	31,0	34,0	40,3
12	Южно-Казахстанская область	90,3	115,1	141,9
	Всего	449,1	526 9	645,3

для развития всех элементов социальной инфраструктуры, услугами которых пользуются жители региона.

При этом, реальность и эффективность местного управления будет определяться прежде всего материально-финансовыми ресурсами, имеющимися в распоряжении местных органов власти.

Именно наличие достаточной финансовой базы является необходимым условием эффективного управления развитием региона и осуществления тех функций управления, ответственность за которые относится к компетенции региональных органов управления.

В странах с рыночной экономикой только наличие достаточной базы финансовых ресурсов может обеспечить эффективное управление социально-экономическим развитием территории и создание благоприятного климата для развития экономики и жизни людей. Благоустройство территорий в своих главных отраслях создается за счет финансовой базы, которой располагают региональные органы власти, и уровень благоустройства региона прямо пропорционально зависит от масштаба финансовых прав и ресурсов, которыми располагают региональные органы власти управления.

Литература

1. Бердалиев К. Б. Основы управления экономикой Казахстана / К. Б. Бердалиев. – Алматы: Экономика, 1998. - 148 с.
2. Региональная экономика: учебник / под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова. – М.: Инфра-М, 2002. – 686 с.
3. Чуб Б. Управление инвестиционными процессами в регионе / Б. Чуб. – М.: Наука и экономика, 1998. – 13 с.
4. Оксibaев О. Бюджет и межбюджетные отношения: учет интересов экономической безопасности / О. Оксibaев // Финансы Казахстана. – 2004. – № 5. – С. 12-18.
5. Бежаев О. Г. Межбюджетные отношения: теория и практика реформирования / О. Г. Бежаев ; под ред. М. А. Яхъяева. – М. : Экзаменг, 2001. – 128 с.

Байдыбекова С.К.,

к. э. н.

Жетысуский государственный
университет им.И.Жансугурова

ОСНОВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМЫ «1С: БУХГАЛТЕРИЯ»

«1С: Бухгалтерия» позволяет поддерживать разные системы учета и вести учет по нескольким предприятиям в одной информационной базе. Она может использоваться как наглядный инструмент бухгалтера, а также как средство полной автоматизации учета от ввода первичной документации до формирования отчетности.

Система «1С: Бухгалтерия» может использоваться для ведения практически любых разделов бухгалтерского учета:

- учета операций по кассе и банку;
- учета валютных операций;
- учета основных средств и нематериальных активов;

- учета материалов, товаров, услуг и производства продукции;

- учета взаиморасчетов с дебиторами, кредиторами, организациями и подотчетными лицами;

- учета расчетов по заработной плате;

- расчета с бюджетом и других разделов учета.

Программа имеет гибкие возможности по организации учета разного вида:

- синтетического учета по многоуровневому плану счетов;

- учета по нескольким планам счетов;

- валютного учета и учета покрытия валют;

- многомерного аналитического учета (в том числе и по каждому измерению);

- количественного учета.

Ввод информации может быть организован с разной степенью автоматизации в виде режима ручного ввода, типовых операций и автоматического формирования операций по документам.

Основы работы в системе «1С: Бухгалтерия»

Система «1С: Бухгалтерия» может работать в двух основных режимах: Конфигуратора и Пользователя.

Режим Конфигуратор позволяет настраивать компоненты системы автоматизации и запоминать их в специальной базе данных.

Режим Пользователь предназначен для непосредственного использования созданной настройки в работе с целью ввода, обработки, хранения и выдачи сводной информации о деятельности предприятия.

Окно Запуск 1С: Бухгалтерия позволяет указать режим запуска исполняемого файла 1CV7.EXE (1CV7L.EXE) системы «1С: Предприятие» и выбрать рабочую базу данных.

Диалог выдается на экран, если при старте файла 1CV7.EXE (1CV7L.EXE) в командной строке запуска не указаны никакие параметры или в параметрах командной строки обнаружены ошибки.

После запуска системы «1С: Бухгалтерия» на экран выводится главное окно программы. Верхняя строка окна называется заголовком окна. В ней выдается название программы, а также имя активного окна, открытого в программе.

Под строкой заголовка окна расположено главное меню программы. Главное меню служит для выполнения команд, необходимых для работы с программой. Команды объединены в группы, названия групп и составляют строку главного меню программы. Выбор мышью какого-либо из пунктов главного меню открывает список команд, входящих в это меню.

При работе в каком-либо из режимов в строке главного меню появляется пункт Действия. Выбор этого пункта открывает список всех действий, которые можно выполнить в текущем режиме работы. Под строкой главного меню программы располагаются панели инструментов. Они служат для быстрого вызова часто используемых команд. Панели можно «прижать» к любой стороне главного окна программы или свободно разместить в любом месте экрана.

Нижняя строка окна носит название «Строка состояния» и используется для выдачи различной информации в процессе работы с программой.

Пространство между строкой меню и строкой состояния называется Рабочим столом.

Метаданные

Хозяйственная деятельность предприятия может быть описана данными следующих видов.

Константы - постоянные (условно-постоянные) величины.

Константы хранят информацию, которая не изменяется или изменяется достаточно редко: название организации, ее почтовый адрес и т.д.

Справочники - списки однородных элементов данных. Используются для хранения нормативно-справочной информации.

Документы - служат для ввода информации о совершенных хозяйственных операциях.

Журналы - списки объектов данных типа «Документ». Они служат для работы с документами.

Перечисления - списки значений, задаваемые на этапе конфигурирования.

Отчеты - средство получения выходной информации. Источником данных для построения отчетов служат документы, справочники и регистры, также используется информация, хранящаяся в константах.

Обработка - используется для выполнения различных действий над информационной базой.

Регистры - средство накопления оперативной информации о наличии и движении средств.

Журналы расчетов - средство проведения периодических расчетов и хранения результатов расчета прошлых периодов. Каждый журнал связан с одним из справочников, который называется справочником объектов расчета. Каждая строка журнала - единичный акт расчета, который производится для определенного объекта по определенному алгоритму, имеет протяженность во времени и результат.

Виды расчетов - алгоритмы, по которым могут проводиться расчеты записей журналов расчета.

Группы расчетов - средство логического объединения видов расчета по тем или иным признакам.

Календари - средство построения графиков работы предприятия, внешних организаций или отдельных категорий работников.

Создание структуры данных производится в окне Конфигурация - Метаданные. Окно вызывается на экран выбором пункта Конфигурация в меню Операции главного меню Конфигуратора.

Структура данных представлена в виде дерева и позволяет просматривать и редактировать характеристики всех типов данных.

Рассмотрим подробнее отдельные классы объектов метаданных.

Константы

Константы служат для хранения информации, которая либо совсем не меняется в процессе работы с системой, либо меняется достаточно редко (например, название организации, фамилии руководителя и главного бухгалтера). Список констант содержит все константы, определенные и используемые в программе. Вызвать на экран список констант можно командой Константы в меню Операции.

Для каждой константы из списка определяются три параметра:

- 1) код константы, позволяющий ссылаться на нее из других мест программы;
- 2) наименование константы, являющееся комментарием к константе;
- 3) значение константы фиксированного типа (строка, число, дата и т.д.).

Для констант с установленным признаком «Периодический» поддерживается история изменений значения константы. При работе со списком пользователь может отредактировать значение константы с автоматическим обновлением истории изменений, просмотреть историю изменений констант или перейти к описанию константы.

Параметры констант отображаются в следующем порядке: код, наименование, значение. Редактирование значения константы можно производить непосредственно в списке.

Справочники

Справочники служат для хранения условно-постоянной информации. Они позволяют пользователю вводить, хранить и получать информацию, структурируя ее в виде дерева. Справочник представляется списком древовидной структуры, в узлах которого хранится информация о различных объектах.

Информация хранится в виде записей, все узлы дерева хранят записи одной структуры, содержащей различные величины. Набор этих величин для каждого справочника произведен за исключением двух строковых величин: кода объекта и значения объекта.

Перечень справочников вызывается командой Справочники в меню Операции.

Код объекта является уникальным для данного справочника и позволяет ссылаться на этот объект из других мест программы. Значение объекта - произвольная строка, введенная пользователем (обычно это название

объекта). Для каждого объекта хранится история изменений значения этого объекта. Список доступных пользователю справочников определяется на этапе настройки конфигурации задачи и впоследствии не изменяется, однако пользователь может редактировать существующие справочники, добавляя и убирая из них информацию.

Для каждого справочника открывается отдельное окно. Если справочник имеет иерархическую структуру, окно справочника может содержать дерево групп.

Перед учетом любых хозяйственных операций прежде всего определяется план счетов, на основе которого в дальнейшем будет вестись бухгалтерский учет. Обычно план счетов открывается в главном меню Операции командой План счетов и представляет собой таблицу, каждая строка которой определяет счет или субсчет бухгалтерского учета. После выбора требуемого плана счетов можно задать необходимые для работы субсчета.

Документы и журналы

Информация о хозяйственных операциях, совершаемых на предприятии, может вводиться при помощи документов и сохраняться в журналах документов. После ввода данных в журнал документ можно сохранить для дальнейшего контроля. При необходимости пользователь может просмотреть порожденные документом движения регистров.

Журнал предназначен для хранения и работы с документами. Количество журналов, их внешний вид и виды хранящихся в них документов определяются в Конфигураторе. Кроме пользовательских, в системе «1С: Предприятие» существуют два системных журнала.

Полный журнал позволяет работать со всеми документами любых видов, существующих в системе (в пределах назначенных пользователю прав доступа). Его внешний вид задается системой и не может быть изменен.

Журнал «Прочие» используется для работы с документами, для которых в процессе описания конфигурации не указан конкретный пользовательский журнал. Его внешний вид также задается системой и не может быть изменен.

Чтобы вызвать журнал выберите в меню Журналы соответствующий вид или в меню Операции главного меню программы команду Журналы, указав имя журнала в списке.

Действия с документом можно производить соответствующими клавишами панели инструментов.

Для просмотра журнала используются клавиши управления курсором и линейки прокрутки. Каждая строка журнала является записью о документе. Записи в журнале сортируются по дате, а внутри даты - по времени ввода документа в журнал.

Для быстрого перехода в начало или конец журнала можно использовать клавиши [Home] и [End].

Документ считается выбранным, когда курсор стоит на строке с записью о документе в любой графе журнала.

Интервал видимости определяет, документы за какой период времени будут видны при просмотре журнала. Текущий интервал видимости выводится в заголовке окна журнала в скобках после названия журнала.

Интервал видимости устанавливается двумя способами: автоматически и вручную. Когда окно с журналом вызывается на экран, интервал видимости автоматически устанавливается таким, как определено в настройке параметров журнала (команда Параметры меню Сервис главного меню программы).

Для изменения интервала видимости записей журнала необходимо выбрать команду Интервал из меню Действия главного меню программы. На экран будет выдан диалог «Параметры журнала», в соответствующих полях которого необходимо указать начальную и конечную даты интервала видимости документов.

Занесение любой записи в журнал расчетов возможно только через документ. Ввод одного из существующих документов расчета приводит к вводу одной или нескольких записей в журнал расчетов. Документом расчета может быть как приказ на доплату или премию, так и больничный лист, принесенный сотрудником в расчетную часть, приказ об изменении окладов и т.д.

При настройке конфигурации производится настройка документов и создаются необходимые журналы для их хранения. В отличие от бухгалтерских операций документы делятся на виды, каждый из которых предназначен для хранения специфической информации о хозяйственной операции определенного типа, например о приходе денег в кассу.

Литература:

1. Балабайченко Е.Е., Муштоватый И.Ф. Компьютер для бухгалтера. - М., 2001. - 320с.
2. Брага В.В., Левкин А.А. Компьютерные технологии в бухгалтерском учете на базе автоматизированных систем. Практикум. – М.: ЗАО«Финстатинформ», 2001. – 220с.
3. Быкова Н.В. Автоматизация бухгалтерского учета. Лабораторный практикум. – М., 2003. – 80с.
4. Глицкий А.Б. Применение автоматизированных систем бухгалтерского учета на предприятии. – М.: Финансы и статистика, 2002. –320с.
5. Ивлиев М.К. Пошаговая методика обучения автоматизации бухгалтерского учета. – М.: Интеллект-Сервис, 2003. – 123с.
6. Информационные системы бухгалтерского учета / Под ред. проф. В.И. Подольского. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 195с.

Алипова А.К.,
ст. преподаватель
ВКГУ им. С.Аманжолова

СОВОКУПНЫЙ ГОДОВОЙ ДОХОД И ЕГО МЕСТО В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ ПРИ ИСЧИСЛЕНИИ КОРПОРАТИВНОГО ПОДОХОДНОГО НАЛОГА

Налогоплательщики определяют объекты налогообложения и объекты, связанные с налогообложением, по методу начислений.

В Казахстане, среди прямых налогов наибольший удельный вес занимает корпоративный подоходный налог (КПН), который имеет свои особенности.

Для учета КПН, подлежащего уплате в бюджет в бухгалтерском учете применяется счет 3110 «КПН, подлежащий уплате», излишне уплаченный в бюджет КПН, а также авансовые платежи по его уплате учитываются на счете 1410 «Корпоративный подоходный налог», расходы по КПН учитываются на однокомпонентном счете 7710 «Расходы по КПН» [1].

Основные проводки по учету КПН показаны в таблице 1.

Основная ставка обложения по КПН с 2009 году составляет 20%.

Однако, не все так просто, объектом обложения КПН является налогооблагаемый доход (Статья 82 НК РК), который, согласно статье 83 НК РК, определяется как разница между совокупным годовым доходом (СГД) с учетом корректировок.

Таблица 1

Корреспонденция счетов по учету КПН

Операция	Корреспонденция счетов	
	дебет	кредит
Начислен КПН за отчетный период	7710	3110
КПН, рассчитанный в результате возникновения или аннулирования временных разниц, подлежит:		
1) уплате в бюджет	7710	4310
2) зачету в результате возникновения убытка	2810	3310
Уплачены авансовые платежи и окончательная сумма КПН	7710	1010, 1030
Закрытие счета 7710 в конце отчетного периода	5510	7710

Следовательно, возникает вопрос достоверного отражения в учете совокупного годового дохода.

Следя статье 84 Налогового кодекса Республики Казахстан (НК РК), совокупный годовой доход налогоплательщика-резидентов состоит из доходов, полученных налогоплательщиком в республике и за ее пределами; налогоплательщика-нерезидента - из доходов, полученных из казахстанских источников.

В совокупный годовой доход включаются денежные или другие средства за отгруженную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и другие операции, подлежащие получению (полученные) налогоплательщиком, направленные в порядке взаиморасчетов третьим лицам на погашение прямых или косвенных расходов.

В совокупный годовой доход включаются - доход от реализации, доход от прироста стоимости и другие виды доходов (всего 24 пункта), предусмотренных статьей 85 НК РК [2].

Рассмотрим порядок ведения налогового учета каждого вида доходов, включаемого в состав СГД.

СГД формируется в результате ведения бухгалтерского учета и налогового учета, полученного расчетным путем. Для бухгалтерского учета доходов предусмотрены счета раздела 6 "Доходы".[1]

В данный раздел входят следующие подразделы:

-6000- "Доход от реализации продукции и оказания услуг".

-6100- "Доходы от финансирования".

-6200- "Прочие доходы".

-6300- "Доходы, связанные с прекращающейся деятельностью".

-6400- "Доля прибыли организаций, учитываемых по методу долевого участия".

Следует заметить, было бы проще вести учет, если наименования доходов по Налоговому кодексу РК и Типовому плану счетов совпадали.

Доход - это увеличение экономических выгод в течение отчетного периода в форме притока или прироста активов или уменьшения обязательств, которые приводят к увеличению капитала, отличному от увеличения, связанного с взносами лиц, участвующих в капитале [3]. В конце отчетного периода счета данного раздела закрываются на счета группы 5410 "Прибыль (убыток) отчетного года".

Необходимо иметь в виду, что состав доходов, включаемых в СГД, значительно отличается от состава доходов, формируемых по данным бухгалтерского учета. Из этого следует, что доходы в налоговом учете формируются фактически вне сферы действия и правил бухгалтерского учета, то есть оперативно.[4]

Доходом от реализации товаров (работ, услуг) является стоимость реализованных товаров, выполненных работ, предоставленных услуг, за исключением налога на добавленную стоимость и акциза, если иное не предусмотрено законодательством Республики Казахстан по вопросам государственного контроля при применении трансфертных цен.[3]

В налоговом учете доходы от реализации продукции и оказания услуг учитываются по бухгалтерским данным. Если организация осуществляет несколько видов деятельности, то доходы следует отражать по видам деятельности. Кроме того, общая информация о налогоплательщике должна содержать данные по удельному весу каждого (основного) вида деятельности.

Корректировка дохода производится по итогам того налогового периода, в котором произошли указанные изменения.

Определение дохода от реализации товаров, выполненных работ и оказанных услуг производится на основе аналитических данных по счетам подразделов:

-6000- "Доход от реализации продукции и оказания услуг".

-6010- "Доход от реализации продукции по оказанию услуг" (отражаются операции, связанные с получением доходов от реализации продукции и оказания услуг).

-6020- "Возврат проданной продукции" (отражаются операции, связанные с возвратом проданной продукции).

-6030- "Скидки с цены продаж" (отражаются операции, связанные с предоставлением скидок с цены или продаж). [1]

С целью правильного определения доходов от реализации производится выборка по

первичным документам: кассовым документам (приходные и расходные кассовые ордера, журнал регистрации ПКО и РКО, кассовая книга), банковским выпискам и приложениям по текущим и валютным счетам; проверяется достоверность отражения данных в регистрах бухгалтерского учета по отгруженным товарам, выполненным работам и оказанным услугам на основании накладных, налоговых счетов-фактур, актов приема-передачи.[4]

Для отражения полученных доходов от реализации товаров (работ, услуг) заполняется Приложение 1 к Декларации по корпоративному подоходному налогу (далее - Декларация).

Доход от прироста стоимости формируется при реализации зданий, сооружений, а также активов, не подлежащих амортизации.

Инвестиционные налоговые преференции - это предоставление права дополнительных вычетов из совокупного годового дохода налогоплательщиков, осуществляющих инвестиции в основные средства с целью создания новых, расширения и обновления действующих производств, а также освобождения таких налогоплательщиков от уплаты налога на имущество по основным средствам, вновь введенным в эксплуатацию в рамках инвестиционного проекта.

Прирост определяется как разница между стоимостью реализации названных выше активов и их первоначальной стоимостью. Доход от реализации учитывается на счете 6210 "Доходы от выбытия активов", где отражаются операции, связанные с получением доходов от реализации активов, например, основных средств, нематериальных активов, финансовых активов.

Балансовой стоимостью является стоимость активов, отраженная в бухгалтерском балансе на первое число месяца, в котором произошла их реализация.

Прирост стоимости (убыток) определяется как разница между суммой реализации и остаточной стоимостью, определяемой в налоговом учете.

Приростом стоимости при реализации ценных бумаг является прирост по ценным бумагам (за исключением долговых ценных бумаг) – положительная разница между стоимостью реализации и стоимостью приобретения; по долговым ценным бумагам – положительная разница без учета купона между стоимостью реализации и стоимостью приоб-

ретения с учетом амортизации дисконта (или премии) на дату реализации.

Доход от реализации других неамортизируемых активов определяется как разница между стоимостью реализации и балансовой стоимостью этого актива, отраженной в бухгалтерском учете на первое число месяца, в котором произошла их реализация. Для отражения полученных доходов от прироста стоимости при реализации зданий, сооружений, строений, а также активов, не подлежащих амортизации заполняется Приложение 2 к Декларации.

К доходам от списания обязательств относятся:

- списание обязательства с налогоплательщика его кредитором;
- списание обязательств в связи с истечением срока исковой давности, за исключением обязательств, признанных сомнительными в соответствии с Налоговым кодексом;
- списание обязательств по решению суда.

Сумма дохода, полученная в результате списания обязательств, равна сумме списанной кредиторской задолженности. Сумма списанной кредиторской задолженности отражается в бухгалтерском учете налогоплательщика на следующих счетах: дебет счетов подраздела 3000 "Краткосрочные финансовые обязательства" (счета 3010-3050), 3300 "Краткосрочная кредиторская задолженность" (счета 3310-3390), 3500 "Прочие краткосрочные обязательства" (счет 3510); кредит подраздела 6200 "Прочие доходы".

Для подготовки налоговой отчетности необходимо в течение года заполнять ведомости по доходам от списания кредиторской задолженности по товарам (работам, услугам) и ведомости по доходам от списания сомнительных обязательств по доходам работников.

Доходы по сомнительным обязательствам, возникшие по приобретенным товарам (работам, услугам), а также по начисленным работникам доходам и другим выплатам, и не удовлетворенные в течение трех лет с момента возникновения признаются сомнительными и подлежат включению в совокупный годовой доход налогоплательщика, за исключением налога на добавленную стоимость, который подлежит восстановлению по взаиморасчетам с бюджетом по ставке, принятой при возникновении кредиторской задолженности.

Сумма доходов от сдачи в аренду имущества определяется на основании договора аренды и данных кредита счетов 6130 "Доход от финансовой аренды", 6260 "Доход от операционной аренды" и дебета счетов 1260 "Краткосрочная дебиторская задолженность по аренде", 2160 "Долгосрочная дебиторская задолженность по аренде".

Доходами от снижения размеров созданных провизий банков признаются суммы провизий, отнесенные ранее на вычеты, при исполнении должником требования банка и организации, осуществляющей отдельные виды банковских операций. При этом в доход включается сумма провизий в размере, пропорциональном сумме исполнения должником требования. Та же доходами признаются суммы провизий, ранее отнесенные на вычеты, при уменьшении размера требований к должнику на основании договора об отступном, договора новации, переуступки права требования путем заключения договора цессии и/или на иных основаниях, предусмотренных законодательством Республики Казахстан.

Доходами от уступки требования долга являются доходы налогоплательщика, определяемые в виде положительной разницы между суммой, выплачиваемой должником по требованию основного долга, включая суммы, выплачиваемые им сверх основного долга, и стоимостью приобретения долга налогоплательщиком, а также доходы налогоплательщика, передающего право требования долга, определяемые в виде положительной разницы между стоимостью реализации права требования долга и суммой требования, отраженной в бухгалтерском учете лица, передающего права требования, на дату реализации права требования.

Доходы, полученные за согласие ограничить или прекратить предпринимательскую деятельность, относятся на увеличение совокупного годового дохода налогоплательщика. Такие операции могут иметь место в условиях рыночных отношений. Оформляются они соответствующим договором между сторонами. Доход может быть получен в виде наличных денежных средств (дебет счетов 1010 "Денежные средства в кассе", 1030 "Денежные средства на текущем банковском счете"), выполненных работ и услуг (дебет счетов 7110 "Расходы по реализации продукции и оказанию услуг", 7210 "Административные расходы", 8010 "Основное производство", 8030 "Вспомогательное производство").

могательное производство", 8040 "Накладные расходы" и др.), товарно-материальных запасов (дебет счетов 1310 "Сырье и материалы", 1330 "Товары") и других активов (кредит счета 6280 "Прочие доходы").

Налогоплательщик может получить не прямые, а косвенные доходы за согласие ограничить предпринимательскую деятельность или закрыть предприятие (право на совместную деятельность на других рынках сбыта совместное производство, сбыт и рекламу товаров). Такие доходы сложно точно оценить и взять на учет в качестве дохода налогоплательщика.

Полнота отражения дохода от выбытия основных средств проверяется путем выборки с оборотно-сальдовой ведомости по кредиту счета 6210 "Доходы от выбытия активов" и дебету счетов подраздела 2400 "Основные средства" по каждой группе. Эти данные сверяются с данными таблицы к журналу-ордеру №12, инвентарных карточек учета основных средств формы ОС-6 и Приложения 22 Декларации [6].

Доходы, получаемые при распределении дохода от общей долевой собственности, включаются в бухгалтерский баланс после распределения общего дохода, полученного участниками совместной деятельности, и отражаются на счетах подраздела 6400 "Доля прибыли организаций, учитываемых по методу долевого участия" (6410-6420) и расчетных таблицах по налоговому учету.

К доходам, полученным в виде компенсации по ранее произведенным вычетам, относятся:

- суммы требований, признанных сомнительными, ранее отнесенные на вычеты и возмещенные в последующие налоговые периоды;

- суммы, полученные из средств государственного бюджета на покрытие затрат (расходов);

- другие компенсации, полученные по возмещению расходов (убытков), которые ранее были отнесены на вычеты.

Полученная компенсация является доходом того налогового периода, в котором она была возмещена.

Сумма страховых премий, подлежащих возврату (возвращаемых) страховой организацией страхователю по окончании действия или при досрочном прекращении действия договора ненакопительного страхования и ранее отнесенных на вычеты страхователем, от-

носится к совокупному годовому доходу отчетного налогового периода, в котором они были возвращены (подлежали возврату) страхователю, с обязательным уведомлением страховой организацией налоговых органов по месту своей регистрации о возникновении дохода в порядке и форме, установленных уполномоченным государственным органом.

Для определения доходов производится выборка по счету 6220 "Доходы от безвозмездно полученных активов" по безвозмездно полученному имуществу и деньгам, выполненным работам и предоставленным услугам, проверяется ведомость с расшифровкой полученного безвозмездно имущества и денег, с указанием наименования и адреса юридического лица, передающего это имущество (деньги). Для отражения данных доходов заполняется Приложение 6 к Декларации.

Положительная курсовая разница. Разница между рыночным курсом и курсом покупки (продажи) иностранной валюты на одну и ту же дату является курсовой разницей и учитывается как "Доходы от курсовой разницы".

Курсовые разницы возникают в результате обмена одной валюты на другую (национальной валюты на валюту другой страны, и, наоборот) между рыночным курсом обмена валюты, по которому иностранная валюта учитывается в бухгалтерском учете, и курсом, по которому валюта покупается и продается. В бухгалтерском учете сумма полученной положительной курсовой разницы отражается по кредиту счета 6250 "Доходы от курсовой разницы".[5]

Роялти. Данные по этой статье дохода определяет по выборке счета 6280 "Прочие доходы" (субсчета "Роялти").

Превышение доходов над расходами, полученными при эксплуатации объектов социальной сферы. К объектам жилищно-коммунального хозяйства относятся: жилой фонд; гостиницы (за исключением туристических); дома и общежития для приезжих; объекты внешнего благоустройства; искусственные сооружения, бассейны; сооружения и оборудование пляжей, а также объекты газо-, тепло- и электроснабжения населения; участки, цехи, базы, мастерские, гаражи; специальные машины и механизмы; складские помещения, предназначенные для технического обслуживания и ремонта объектов жилищно-коммунального хозяйства, социально-культурной сферы, физкультуры и спорта.

К объектам социально-культурной сферы относятся: объекты здравоохранения, культуры, детские дошкольные объекты, детские лагеря отдыха; санатории (профилактории), базы отдыха, пансионаты; объекты физкультуры и спорта (в том числе треки, ипподромы, конюшни, теннисные корты, площадки для игры в гольф, бадминтон, оздоровительные центры); объекты непроизводственных видов бытового обслуживания населения (бани, сауны).

Если обособленным подразделением налогоплательщика получен убыток при осуществлении деятельности, связанной с использованием указанных объектов, такой убыток признается для целей налогообложения при соблюдении следующих условий:

- если стоимость услуг, связанная с использованием указанных объектов, соответствует стоимости аналогичных услуг, оказываемых специализированными организациями, осуществляющими аналогичную деятельность, связанную с использованием таких объектов;

- если расходы на содержание объектов жилищно-коммунального хозяйства, социально-культурной сферы, а также подсобного хозяйства и иных аналогичных хозяйств, производств и служб не превышают обычных расходов на обслуживание аналогичных объектов, осуществляемых специализированными организациями, для которых эта деятельность является основной;

- если условия оказания услуг налогоплательщиком существенно не отличаются от условий оказания услуг специализированными организациями, для которых эта деятельность является основной.

В целях совершенствования налоговой учетной политики предлагается упростить налоговое администрирование по налогам.

Налоговая политика государства должна основываться на экономической обоснованности налогообложения конкретными видами налогов, ликвидации барьеров, препятствующих развитию предпринимательства, на простоте и ясности норм налогового законодательства.

Однако на практике простота и ясность норм налогового администрирования, исходя из положений Налогового кодекса, отсутствует.

Поэтому для многих налогоплательщиков налоговое администрирование по отдельным видам налогов является сложным.

Особенно сложным и трудоемким остается исчисление корпоративного подоходного налога. По КПН требуется ведение налогового учета и заполнение налоговых деклараций с многочисленными дополнительными формами и приложениями.

Поскольку среднесрочная фискальная политика Правительства РК ориентируется на простоту и ясность норм налогового законодательства необходимо уже сегодня задуматься об упрощении механизмов исчисления этого налога.

В администрировании по КПН хотелось бы вынести следующее предложение и вовлечь в жизнь следующий механизм исчисления.

С целью упрощения процесса исчисления по КПН, установить ограничение в процентном отношении на итоговую сумму затрат, относимых на вычеты. А именно из совокупного годового дохода вычет должен производиться по затратам, связанным с его получением, принимаемым по бухгалтерскому учету, но в определенном ограничении от совокупного годового дохода.

Таким ограничением вычетов предлагается установить 60% от совокупного годового дохода. Если рассмотреть фактическое процентное соотношение вычетов к СГД по данным деклараций о СГД нескольких налогоплательщиков корпоративного налога, состоящих на учете в налоговом комитете по г.Усть-Каменогорску, то складывается следующая картина. Процентное соотношение вычетов к СГД составляет от 40% до 80%.

В данном случае необходимо усреднить процентное соотношение и установить ограничение в размере 60% ($40\%+45\%+50\%+55\%+60\%+65\%+70\%+75\%+80\%)/9$.

Вместе с тем, необходимо снижение ставки по данному налогу до 15%, что так долго обсуждается среди налогоплательщиков, экономистов, налоговиков. Более того, снижение ставки по корпоративному подоходному налогу было предусмотрено статьей 147 НК РК [1]

Что из этого получится, исследуем на следующем примере.

Предположим, что совокупный годовой доход налогоплательщика будет составлять 10 000 000 тенге, вычеты при действующем порядке исчисления 7 000 000 тенге, соответственно налогооблагаемый доход 3 000 000 тенге и сумма налога 600 000 тенге ($3 000 000 * 20\%$).

При предлагаемом механизме исчисления вычеты будут подлежать определению следующим образом $10\ 000\ 000 * 60\%$ (норма отнесения на вычеты) = 6 000 000 тенге. Соответственно налогооблагаемый доход составит 4 000 000 ($10\ 000\ 000 - 6\ 000\ 000$). Сумма налога составит 600 000 тенге ($4\ 000\ 000 * 15\%$) (предлагаемая ставка).

Таким образом, из данных приведенной выше таблицы видно, что вычеты уменьшаются на 1 000 000 тенге и на эту сумму увеличится налогооблагаемый доход. Однако при применении ставки по КПН 15%, сниженной на 5% (20% - 15%), сумма налога составит 600 000 тенге, получается та же сумма, что и при действующем механизме.

Снижение ставки до 15%, позволит сохранить налоговую нагрузку на том же уровне.

Данный пример показал что поступления в бюджет по КПН увеличивается, в других случаях, когда у налогоплательщиков, затраты которых при ныне действующем порядке ис-

числения больше 7 000 000 или больше 70% от СГД, сумма КПН при предлагаемом механизме исчисления увеличится.

Отсюда вывод, предлагаемый механизм исчисления не будет привязан к фактическим показателям финансово-хозяйственной деятельности, но будет стимулировать налогоплательщиков сокращать затраты, с целью получения большей прибыли.

Итак, при применении данного механизма исчисления и сниженной ставки поступления в бюджет существенно не изменятся и практически останутся на том же уровне.

Главным преимуществом предлагаемого механизма будет являться простота налогового администрирования, путем отмены трудоемкого определения вычетов и снижения ставки.

Более того, применение данного механизма исчисления КПН, обусловлено не только простотой исчисления, но и связано с переходом налогоплательщиков на международные стандарты по бухгалтерскому учету.

Таблица 2

Сравнение действующего порядка исчисления КПН с предлагаемым механизмом

Наименование показателей	Действующий порядок исчисления КПН	Предлагаемый порядок исчисления КПН	Отклонение «+», «-» (гр.2-гр.1)
1	2	3	4
Совокупный годовой доход	10 000 000	10 000 000	-
Вычеты	7 000 000(вычеты определяемые по налоговому учету)	6 000 000 (60% от СГД)	-1 000 000
Налогооблагаемый доход	3 000 000	4 000 000	1 000 000
Ставка	20%	15%	- 5%
Сумма	600 000	600 000	0

Литература:

1. Типовой план счетов бухгалтерского учета
2. Налоговый кодекс Республики Казахстан "О налогах и других обязательных платежах в бюджет" от 12 июня 2001 г. №209-II с изменениями и дополнениями, внесенными Законами РК по состоянию на 1 января 2008 года.
3. Закон РК №234-III "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" от 28 февраля 2007 года.
4. Быстрова А. Учет доходов //Бухгалтерский учет на практике.-2008.- №1(50), январь.- С.3.
5. Султанова Б.Б., Абишева Ж.А. Налоговый учет.- Алматы: Издательство Lem, 2004.
6. Мурат M. Порядок налогообложения корпоративным подоходным налогом //Бухгалтерский учет на практике.-2008.- №1(50), январь.- С.20.

**Байдаuletова Г. О.,
соискатель
Казахский Национальный университет
им. аль-Фараби**

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные законы рыночной экономики требуют постоянного кругооборота средств, основанного на спросе, подтвержденном покупательской способностью. Платежеспособность и наличие ресурсов для развития предприятий являются важнейшими признаками финансовой устойчивости, определение которой относится к числу важных финансовых проблем. Недостаточная финансовая устойчивость, как и избыточная, отрицательно сказывается на состоянии предприятий. Поскольку недостаточная финансовая устойчивость приводит к неплатежеспособности предприятий, к отсутствию средств для дальнейшей их деятельности, а излишки предприятия излишними запасами и резервами, отвлекает из обращения и замораживает их.

Определение реального финансового состояния предприятия важно не только самих субъектов хозяйствования, но также и для инвесторов, желающих вложить свободные денежные средства в развитие данного предприятия. Для этого им необходимо иметь сведения о финансовой устойчивости и об изменении финансового состояния предприятия в современных условиях.

Устойчивость финансового положения предприятия в определенной степени зависит от места и роли на рынках, где реализуется производимая им продукция или приобретаются факторы производства. Поэтому анализ устойчивости финансового положения обычно начинают с исследования рыночных позиций предприятия.

Чтобы оценить положение предприятия на рынках готовой продукции, сравнивают объем его продаж, выручку и цены реализации с аналогичными показателями других предприятий, выпускающих продукцию такого же назначения или их заменители.

В рыночной экономике предприятия ориентируются на цены, платежеспособный спрос, конкуренцию и другие рыночные ме-

ханизмы. В этих условиях большое значение приобретает финансовое прогнозирование, которое помогает предприятиям достигнуть стабильного положения на рынке и прочной финансовой устойчивости и заключается в исследовании и разработке возможных путей развития предприятия в перспективе. Прогнозирование, позволяя оценить перспективы предприятия, помогает ответить на вопрос, что его ожидает в будущем - финансовое благополучие или банкротство.

Основной целью финансового прогнозирования является достижение высокой эффективности хозяйствования, что находит свое выражение в оправданном росте финансовых ресурсов, рациональном их использовании, укреплении финансовой устойчивости предприятия.

Основой выживаемости и стабильности положения предприятия является его финансовая устойчивость. На нее влияют различные факторы, которые делятся на внутренние и внешние (такие как, например, инфляция), воздействие которых на финансовое положение предприятия необходимо учитывать и анализировать. В зависимости от этих факторов, устойчивость, применительно к предприятию может быть внутренней и внешней.

Финансовое состояние предприятия характеризуется широким кругом показателей, в совокупности определяющих надежность его как делового партнера.

Одним из важных компонентов финансовой устойчивости предприятия является наличие у него финансовых ресурсов, необходимых для развития производства. Чем больше у предприятия собственных финансовых ресурсов, тем стабильнее его финансовое положение. Такую финансовую базу для стабильной текущей деятельности предприятия в рыночной экономике создает рост прибыли. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и особенно - та доля, которая направляется на развитие производства. Поэтому в ходе анализа финансовой устойчивости предприятия, оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план. Она ведется в двух направлениях:

во-первых, в части финансирования текущей деятельности - на формирование оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т.д.;

во-вторых, в направлении инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

Еще одним фактором финансовой устойчивости предприятия является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Устойчивость предприятия во многом зависит от качества управления текущими активами. Если предприятие уменьшает запасы и ликвидные средства, то оно может пустить больше капитала в оборот, и, следовательно, получить больше прибыли. Но одновременно возрастает риск неплатежеспособности предприятия и остановки производства из-за недостаточности запасов.

На современном этапе хозяйствования предприятия вынуждены развиваться в постоянно изменяющихся условиях. Поэтому наиболее устойчивыми будут те предприятия, которые имеют возможность при необходимости привлечь заемные средства и возвратить их в установленные сроки, т.е. будут являться кредитоспособными.

С помощью анализа финансового состояния и прогнозирования финансовой несостоятельности (банкротства), безубыточности деятельности можно выявить общие закономерности изменения финансовой устойчивости предприятия, определить возможности использования методов прогнозирования банкротства и безубыточности предприятия.

Любой вид аналитической деятельности должен обладать своей логикой, строиться по принципу - от общего к частному. Информация о недостатках в работе предприятия может непосредственно присутствовать и в балансе в явном и завуалированном виде. После расчета изменения финансового состояния предприятия необходимо и важно раскрыть причины снижения или повышения финансового состояния предприятия, т.е. определить причины (предпосылки) негативных тенденций изменения (таблица 1).

Ввиду исключительной важности контроля за применимостью этого принципа к конкретному предприятию западные специалисты

Таблица 1

Факторы, характеризующие финансовую несостоятельность организации

Отрицательные тенденции	Причины возникновения
1. Снижение нематериальных активов.	Уменьшение стоимости патентов, гудвилов, «ноухау»
2. Снижение основных средств.	Ухудшение (старение) материально-технической базы, отсутствие или низкие темпы обновления.
3. Наличие и рост незавершенных капитальных вложений.	Значительные сроки ввода мощностей, завышение амортизации.
4. Рост товарно-материальных запасов.	Затоваривание, трудности сбыта, свертывание производства, недостаточный уровень маркетинговых исследований.
5. Снижение отгруженных товаров.	Сужение рынков сбыта.
6. Рост расходов будущих периодов.	Излишне авансированные платежи, необоснованная кредитная политика.
7. Снижение функционирующего капитала (текущие активы запасов за вычетом краткосрочной задолженности).	Падение уровня ликвидности.
8. Снижение оборачиваемости материальных запасов.	Превышение фактического уровня запасов над нормативным, падение спроса, сужение рынков сбыта, накопление устаревших и
9. Снижение собственных оборотных средств.	Превышение стоимости долгосрочных активов над стоимостью собственного капитала, увеличение производственных средств.

разработали систему показателей, применяемых для оценки деятельности предприятия. Эти показатели разбиты на две группы.

К первой группе относятся показатели и критерии, неблагоприятные текущие значения которых или складывающаяся динамика изменения свидетельствуют о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве. К ним относятся:

- потери в основной производственной деятельности;
- превышение уровня просроченной кредиторской задолженности;
- чрезмерное использование краткосрочных заемных средств в качестве источников финансирования долгосрочных вложений;
- низкие значения коэффициентов ликвидности;
- нехватка оборотных средств;
- увеличивающаяся до опасных пределов доля заемных средств в общей сумме источников;
- неправильная реинвестиционная политика;
- превышение размеров заемных средств над установленными лимитами;
- невыполнение обязательств перед кредиторами и акционерами;
- наличие просроченной дебиторской задолженности;
- наличие сверхнормативных и залежальных товаров и производственных запасов;

Во вторую группу входят критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, вместе с тем они указывают, что при определенных условиях, обстоятельствах или неприятия мер ситуация может резко ухудшиться. К ним относятся:

- потеря ключевых сотрудников аппарата управления;
- вынужденные остановки, а также нарушения ритмичности производственно-технологического процесса;
- недооценка необходимости постоянного технического и технологического обновления предприятия;

- неэффективные долгосрочные соглашения;
- политический риск.

В целом, финансовое состояние предприятия является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений предприятия и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов.

Как показывает практика, зачастую при принятии решения о выборе делового партнёра менеджер компаний оценивает финансовое состояние будущего партнёра не с точки зрения близости образцовому-эталонному, а с точки зрения отдалённости от критического. Поэтому возникает необходимость введения понятия «условного удовлетворительного предприятия» при выборе базы отсчета рейтинговой оценки. Будем считать, что «условное удовлетворительное предприятие» имеет финансовые показатели, соответствующие нормативным минимальным значениям, определённым исходя из критериев эффективности хозяйственной деятельности и организации финансов предприятия, принципов достаточности, ликвидности и доходности его капитала и отсутствии оснований для признания структуры баланса неудовлетворенной, а предприятия неплатежеспособным.

Чтобы оценить результаты деятельности предприятия в целом и проанализировать его сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на финансовую устойчивость предприятия и ее компоненты.

Все рассмотренные выше показатели характеризуют разные грани финансовой устойчивости. Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что общее решение проблемы повышения финансовой устойчивости предприятия видится не в том, как изменить существующий механизм анализа финансового состояния предприятия, а в том, чтобы результаты функционирования этого механизма максимально приближались к объективным возможностям предприятий. Это осуществимо на основе проведения детального анализа реального финансового состояния предприятий, сложившегося за последний период.

Литература:

1. Панков В.Г. Финансовая стабилизация в экономике. – 2006г. – 287с.
2. Лапов А.А. основные этапы построения системы управления финансами. –М.:Прогресс, 2005ж, 462с
3. Мельников В.Д. Основы финансов. А., 2005,317 с.
4. Сахариеев С.С., Сахариева С.С., Сахариеев А.С., Финансы А., 2004,175с.

Мухамеджанов Д. А.
ведущий риск-менеджер
АО Казкоммерцбанк

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ПО СИСТЕМЕ CAMEL

Адекватность капитала

В данном пункте используется укороченная система рейтинговой оценки CAEL, а не CAMEL по причине не возможности оценки качества менеджмента дистанционно.

По результатам анализа собственный капитал банка в течение отчётного периода снизился на 2.73%, при этом из-за убыточной деятельности по итогам 3 квартала НЧД сократилась на 33%, что в свою очередь привело к сокращению капитала 1 уровня на 2.82% (803 942 тыс. тенге).

Показатели соотношения классифицированных активов (кроме сомнительных 1 категории) к капиталу первого уровня значитель-

но выросли на 8.3%, что было вызвано значительным ухудшением качества кредитного портфеля. Следует отметить тот факт, что отрицательное значение рентабельности собственного капитала на фоне огромной доли классифицированных активов в капитале 1 уровня говорят о слабой эффективности работы банка.

В целом позиция банка позиция банка по достаточности собственных средств остаётся адекватной, коэффициенты достаточности собственного капитала K1 и K2 банком соблюдаются.

Учитывая сокращение капитала 1 уровня и отрицательное значение рентабельности собственного капитала адекватность капитала по системе CAEL оценивается как – «3»

Качество активов

Размер совокупных активов банка, по сравнению с 01.07.09г. снизился на 4.29%, в основном за счёт сокращения размера производных финансовых инструментов на 43.83% и большим снижением объёма депозитов в других банках, что в свою очередь говорит об

Таблица 1

Структура собственного капитала АО «Х» в динамике за 2 и 3 кварталы 2009 года
(*тыс. тенге)

Структура капитала	на 01.07.09	на 01.10.09	Изменение	
			тыс.тенге	в %
Капитал 1 уровня	28 542 123	27 738 181	-803 942	-2.82%
Капитал 2 уровня	14 042 944	13 694 042	-348 902	-2.48%
Собственный капитал	41 626 786	42 765 247	-1 138 461	-2.73%

*Составлено автором

Таблица 2

Динамика коэффициентов капитализации банка*

Коэффициенты капитализации банка	на 01.07.09	на 01.10.09
Коэффициент достаточности капитала K1	0.082	0.084
Коэффициент достаточности капитала K2	0.168	0.180
ROE	0.004	-0.023
Классифицированные активы/ капитал 1 уровня	0.811	0.894

*Составлено автором

Таблица 3

Структура активов банка* (тыс. тенге)

Наименование статей	на 01.07.09	на 01.10.09	Изменение	
			тыс.тенге	в %
Активы				
Денежные средства	12893806	14465137	1571331	12.19%
Счета в НБРК	57970087	65476955	7506868	12.95%
Аффинированные драгоценные металлы	392412	397523	5111	1.30%
Дебиторская задолженность по сделкам "Обратное РЕПО"	16850007	18295211	1445204	8.58%
ПФИ	37649953	21147265	-16502688	43.83%
Счета и депозиты в других банках	36286541	11415973	-24870568	68.54%
Займы клиентам	151729384	152022230	292846	0.19%
Активы, имеющиеся в наличии для продажи	17341850	32742726	15400876	88.81%
Инвестиции в капитал и субординированный долг	25015	26193	1178	4.71%
Предоплата по подоходному налогу	665745	757114	91369	13.72%
Отсроченное налоговое требование	566789	566789	0	0.00%
ОС	10417504	11046250	628746	6.04%
НМА	624752	652256	27504	4.40%
Прочие активы	9393030	8653906	-739124	-7.87%
Итого	352806875	337665528	-15141347	-4.29%

*Составлено автором

преимущественном использовании в отчётом периоде внутренних источников фондирования.

Динамика портфеля ЦБ выглядит следующим образом:

- доля казначейских обязательств МФ РК увеличилась с 50,6% до 52,1%. В абсолютных величинах увеличение объема составило 5,8% (на 915,2 млн. тенге);

- доля НОТ НБ РК незначительно снизилась с 22,3% до 21,7%. В абсолютных величинах снижение объема составило 0,1% (3,9,6 млн. тенге);

- доля негосударственных ценных бумаг в портфеле ценных бумаг Банка снизилась с 27,2% до 26,2%. При этом в абсолютных величинах объем рассматриваемых бумаг снизился на 1,2% (на 99,6 млн. тенге). Доля ценных бумаг, эмитированных банками вто-

рого уровня, снизилась с 6,5% до 5,5%, в абсолютных величинах объем снизился на 13,1%.

Основным видом деятельности банка остаётся деятельность по предоставлению займов физическим и юридическим лицам.

При увеличении ссудного портфеля на 1.36% размер классифицированных займов увеличилась на 7.09%, в основном за счёт роста безнадёжных и сомнительных кредитов 3 категории (подробная разбивка ссудного портфеля приведена в таблице 6). При этом доля стандартных займов по-прежнему остаётся высокой и составляет 75.13%. Следует отметить и тот факт, что у банка отсутствуют кредиты, списанные за баланс.

Анализ концентрации вложений банка по секторам экономики показывает, что банком преимущественно кредитуются:

Таблица 4

Структура ссудного портфеля банка «Х»*

Структура ссудного портфеля	на 01.07.09		на 01.10.09		Изменение	
	тыс.тенге	уд. вес	тыс.тенге	уд. вес	тыс.тенге	в %
Итого займов	172363360	100.00%	174708828	100.00%	2345468	1.36%
Стандартные займы	134066116	77.78%	131256267	75.13%	-2809849	-2.10%
Сомнительные:	35937142	20.85%	40312472	23.07%	4375330	12.17%
сомнительные 1 категории	12779264	7.41%	15512958	8.88%	2733694	21.39%
сомнительные 2 категории	8420133	4.89%	9420247	5.39%	1000114	11.88%
сомнительные 3 категории	2672355	1.55%	3646875	2.09%	974520	36.47%
сомнительные 4 категории	6981881	4.05%	5954586	3.41%	-1027295	14.71%
сомнительные 5 категории	5083509	2.95%	5777806	3.31%	694297	13.66%
Безнадежные	2360102	1.37%	3140089	1.80%	779987	33.05%
Резервы по займам	7942819	4.61%	9206430	5.27%	1263611	15.91%
Итого классифицированных займов (кроме сомнительн.1 категории)	23157878	13.44%	24799514	14.19%	1641636	7.09%

*Составлено автором

- непроизводственная сфера 24% от всех займов выданных юридическим лицам
- промышленность 12% от всех займов выданных юридическим лицам
- торговля 17%.

Несмотря на то, что в отчётом периоде размер классифицированных кредитов вырос на 7.09%, их доля в ссудном портфеле составляет незначительную часть 14.9%.

Данный расчет определяет минимальный размер собственного капитала банка, а также размер предельного увеличения провизий, при которых банк нормативы достаточности капитала k1-1, k1-2 и k2 будут выполняться (возможность для признания потерь по ссудному портфелю).

По итогам расчётов выявлен минимальный пороговый уровень собственного капитала в размере 30 450 126.4 тыс. тенге необходимый для выполнения пруденциальных нормативов по достаточности капитала, вдобавок

рассчитана предельная доля провизий в ссудном портфеле равная 12%. Таким образом, при постоянстве уровня уставного капитала и прочих факторов оказывающих влияние на капитал банк имеет коридор в 7% провизий. То есть банку целесообразно повысить степень оценки кредитоспособности потенциальных заёмщиков.

Так как доля займов юридическим лицам составляет около 33% от ссудного портфеля мною был проведён стресс-тест максимально возможных размеров провизий по данному субпортфелю. По итогам, которого можно сказать, что максимально возможный коридор роста провизий составляет около 20%, что в свою очередь создаёт направления преимущественной сферы кредитования.

Учитывая изложенное, а также высокую долю стандартных кредитов – 75.13% от ссудного портфеля и отсутствие кредитов, спи

Таблица 5

Предельный рост провизий ссудного портфеля банка «Х»*

Факт					Пределы		
Ссудный портфель	Пр-визии	Доля провизий в ссудном портфеле, %	СК	НЧД (непокрытый убыток)	Минимальный СК	Размер предельного увеличения провизий	Предельная доля провизий
174708828	9206430	5%	41626786	-799817	30450126.4	11176659.6	12%

*Составлено автором

Таблица 6

Предельное увеличение размера провизий для выполнения банком нормативов достаточности капитала k1-1, k1-2 и k2 по займам физическим лицам*

Стресс тест Займы физическим лицам				
Текущая задолженность	Доля в ссудном портфеле, %	Провизии	Уровень провизий по займам физ.лицам, %	Предельная доля провизий по займам физ.лицам, %
57207375	32.74%	5606836	9.80%	29.34%

*Составлено автором

Таблица 7

Структура доходов и расходов АО «Х»* (тыс. тенге)

Наименование статей	на 01.07.09	на 01.10.09	Изменение в %
Процентные доходы/средние активы	3.346%	5.457%	2.111%
Процентные расходы/средние активы	2.531%	4.197%	1.665%
Чистый процентный доход/средние активы	0.815%	1.260%	0.446%
Чистый доход/средние активы	0.046%	-0.237%	-0.283%

*Составлено автором

санных за баланс, рейтинг качества активов по системе CAEL оценивается как - «3».

Доходность

На отчётную дату банком получен отрицательный размер чистого дохода в раз-

мере -799817 тыс. тенге, падение составило 591.81%. В отчётном периоде отмечается увеличение чистого процентного дохода на 48.4% и параллельный рост процентного расхода на 58.7% соответственно (таблица 7)

ГЭП позиция (между совокупными активами и совокупными обязательствами банка)*

ГЭП позиция							
до востребования		от 1 до 30 дней		от 31 до 90 дней		от 91 до 180 дней	
тыс.тенге	% от активов	тыс.тенге	% от активов	тыс.тенге	% от активов	тыс.тенге	% от активов
3080786	0.9%	10074645	3.0%	14553829	4.3%	7861770	2.3%

*Составлено автором

Маржа банка по сравнению с предыдущим периодом увеличилась на 0.446% по сравнению с 01.07.09г. и составила 1.26%, в тоже время коэффициент рентабельности активов в сравнении с 01.07.09г. показал отрицательный результат и составил -0.283%, что обусловлено отрицательным значением чистого дохода.

Учитывая вышеизложенное, рейтинг доходности банка по системе CAEL оценивается как - «4».

Ликвидность

За отчётный период структура совокупных обязательств банка снизилась на 4%, что вызвано значительным снижением величин счетов и депозитов в других финансовых организациях и производных финансовых инструментов на 40 и 44% соответственно. В структуре совокупных обязательств банка наибольшую долю занимают текущие счета и депозиты клиентов - 73%.

Требования по наличию необходимого объёма ликвидных активов на протяжении

3-го квартала банком соблюдаются.

По итогам ГЭП анализа отрицательных позиций в коридоре классификации по срокам от «до востребования» и до «от 91 до 180 дней» не наблюдается, что свидетельствует о эффективном управлении активами и пассивами данного банка по срокам их привлечения и погашения. Учитывая вышеизложенное, рейтинг ликвидности оценивается как - «2»

Подводя итог, учитывая весь проведённый выше анализ, учитывая, что один или более компонентов рейтинговой системы вызывают тревогу, общее положение банка удовлетворительно. Недостатки в таком банке пока не представляют большой опасности, но они могут стать опасными в течение короткого периода времени. Такое положение может потенциально привести к угрозе сохранности средств, удерживаемых в банке, и соответственно комплексный рейтинг по системе CAEL оценивается как - «3»- посредственный.

Кулпешов Б.Ш.,

д. ф-м. н., доцент

Университет международного бизнеса

О СВОДИМОСТИ РАСШИРЕННЫХ ЗАПРОСОВ БАЗ ДАННЫХ К ОГРАНИЧЕННЫМ НАД УПОРЯДОЧЕННОЙ ОБЛАСТЬЮ ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В настоящей работе мы доказываем сводимость расширенных запросов к ограниченным над счетно-категоричной вполне о-минимальной областью определения.

В реляционной модели баз данных состояние базы данных понимается как конечная совокупность отношений между элементами. Имена отношений и их арности фиксируются и называются схемой базы данных. Отдельная информация, хранящаяся в отношениях данной схемы, называется состоянием базы данных. Хотя реляционные базы данных были придуманы для конечных совокупностей данных, часто удобно предполагать что существует бесконечная область определения — например, целые или рациональные числа — так что элементы данных выбираются из этой области. Функции и отношения, определенные на всей области определения (например, $<$ и $+$) могут быть также использованы при запрашивании. Например, если в качестве языка запросов используется язык логики предикатов первого порядка, то запросы могут использовать как отношения базы данных, так и отношения области определения, при этом переменные изменяются на всей области определения.

Сигнатура реляционной структуры L есть непустое множество с отображением, присваивающим каждому реляционному символу в L отношение той же арности над этим множеством. Пусть M — бесконечная структура сигнатуры L . Здесь мы рассматриваем упорядоченные структуры. Это означает, что L включает бинарный реляционный символ $<$, интерпретация которого в M удовлетворяет аксиомам линейного порядка. Мы фиксируем схему базы данных SC и вводим следующие обозначения:

$$L_0 = \{<\}, \quad L^* = L_0 \cup SC, \quad L^{**} = L \cup SC.$$

Запрос базы данных может быть формально определен как отображение, которое принимает состояние базы данных и производит новое отношение фиксированной арности над M . Мы рассматриваем два языка для запрашивания. Запросы первого языка есть формулы сигнатуры L^* — мы называем их ограниченными. Запросы второго языка есть формулы сигнатуры L^{**} — мы называем их расширенными.

Определение 1. k -арный запрос Θ называется локально генерическим над конечными состояниями, если $a \in \Theta$ тогда и только тогда когда $\varphi(a) \in \Theta(\varphi(s))$ для любого частичного $<$ -изоморфизма $\varphi : X \rightarrow M$, где $X \subseteq M$, для любого конечного состояния s над X и для любого k -кортежа a в X .

Определение 2. Будем говорить что полная теория T имеет Свойство Изоляции, если существует кардинал λ такой, что для любого псевдо-конечного множества A и для любого элемента a модели теории T существует $A_0 \subseteq A$ такое, что $|A_0| < \lambda$ и $tp(a / A_0)$ изолирует $tp(a / A)$.

Для произвольных подмножеств A, B структуры M пишут $A < B$, если $a < b$ всякий раз, когда $a \in A$ и $b \in B$. Если $A \subset M$ и $x \in M$, то пишут $A < x$, если $A < \{x\}$. Для произвольного полного 1-типа p через $p(M)$ обозначают множество реализаций типа p в M . Открытым интервалом I в структуре M называется параметрически определимое подмножество структуры M вида $I = \{c \in M : M |= a < c < b\}$ для некоторых $a, b \in M \cup \{-\infty, \infty\}$, где $a < b$. Аналогично, можно определить замкнутые, полуоткрытые, полузамкнутые и т.п. интервалы в M , так что, например, произвольная точка структуры M является сама (тривиальным) замкнутым интервалом. Подмножество A структуры M называется выпуклым, если для любых $a, b \in A$ и $c \in M$ всякий раз, когда $a < c < b$ следует, что $c \in A$.

Данная статья касается понятия слабой о-минимальности, введенного М. Дикманном в [1] и первоначально глубоко исследованного в совместной работе Д. Макферсона, Д. Маркера и Ч. Стейнхорна [2]. Слабо о-минимальная структура есть линейно упорядоченная структура $M = \langle M, =, <, \dots \rangle$ такая, что любое определимое (с параметрами) подмножество структуры M является объединением конечного числа выпуклых множеств в M . Такая структура M называется о-минимальной, если каждое определимое (с параметрами) подмножество структуры M является объединением конечного числа интервалов в M . Таким образом, слабая о-минимальность является обобщением о-минимальности. Ранг выпуклости формулы с одной свободной переменной введен в [3]. В частности, теория имеет ранг выпуклости 1, если не существует определимого (с параметрами) отношения эквивалентности с бесконечным числом выпуклых бесконечных классов. Очевидно что о-минимальная теория имеет ранг выпуклости 1. А. Пиллэй и Ч. Стейнхорн доказали для о-минимальной теории как выполнимость Принципа Замены для алгебраического замыкания, так и плотность изолированных типов [4]. Для слабо о-минимальной теории как первое

свойство, так и второе, не имеют места в общем. В работе [5] введены вполне о-минимальные теории, являющиеся надклассом класса о-минимальных теорий, но наследующие многие их свойства. В настоящей работе мы представляем полное описание счетно-категоричных вполне о-минимальных теорий, из которого следует их бинарность. В качестве следствия мы получаем сводимость расширенных запросов к ограниченным над счетно-категоричной вполне о-минимальной областью определения.

Пусть M — слабо о-минимальная структура, $A \subseteq M$, $p, q \in S_1(A)$ — неалгебраические. Будем говорить что тип p не является *слабо ортогональным* типу q , если существуют A -определенная формула $H(x, y)$, $\alpha \in p(M)$ и $\beta_1, \beta_2 \in q(M)$ такие, что $\beta_1 \in H(M, \alpha)$ и $\beta_2 \notin H(M, \alpha)$. Будем говорить что тип p не является *вполне ортогональным* типу q , если существует A -определенная биекция $f: p(M) \rightarrow q(M)$. Будем говорить что слабо о-минимальная теория является *вполне о-минимальной*, если понятия слабой и вполне ортогональности 1-типов совпадают.

Пример 3. [2] Пусть $M = \langle M, <, P^l, f^l \rangle$. Здесь P есть унарный предикат и f — унарная функция с $Dom(f) = \neg P$, $Ran(f) = P$ (поэтому, формально, M является 2-сортной). Универсум структуры M есть непересекающееся объединение P и $\neg P$, где $x < y$ всякий раз когда $x \in P$ и $y \in \neg P$. Для того чтобы определить f отождествим P с Q (где Q есть порядок рациональных чисел) и $\neg P$ с $Q \times Q$ (которое упорядочено лексикографически), и для любых $m, n \in Q$ пусть $f(m, n) = n$.

Нетрудно доказать, что $Th(M)$ — счетно-категоричная слабо о-минимальная теория. Пусть $p(x) := \{\neg P\}$, $q(x) := \{P\}$. Очевидно что $p, q \in S_1(\emptyset)$, p не является слабо ортогональным типу q , но p вполне ортогонален типу q , т.е. $Th(M)$ не является вполне о-минимальной. Заметим что Принцип Замены для алгебраического замыкания не имеет места в M .

Лемма 4. [6] Пусть T — счетно-категоричная вполне о-минимальная теория. Тогда в любой модели теории T имеет место Принцип Замены для алгебраического замыкания.

Определение 5. [3] Пусть T — слабо о-минимальная теория, M — достаточно насыщенная модель теории T , и пусть $\phi(x, \bar{a})$, $\bar{a} \in M$ — произвольная формула с одной свободной переменной. Ранг выпуклости формулы $\phi(x, \bar{a})$ ($RC(\phi(x, \bar{a}))$) определяется следующим образом:

1) $RC(\phi(x, \bar{a})) = -1$, если $M \models \neg \exists x \phi(x, \bar{a})$.

2) $RC(\phi(x, \bar{a})) \geq 0$, если $M \models \exists x \phi(x, \bar{a})$.

3) $RC(\phi(x, \bar{a})) \geq 1$, если $\phi(M, \bar{a})$ бесконечно.

4) $RC(\phi(x, \bar{a})) \geq \alpha + 1$, если существует параметрически определимое отношение эквивалентности $E(x, y)$ такое, что существуют $b_i, i \in \omega$, которые удовлетворяют следующему:

- Для любых $i, j \in \omega$, всякий раз когда $i \neq j$ мы имеем $M \models \neg E(b_i, b_j)$

- Для каждого $i \in \omega$ $RC(E(x, b_i)) \geq \alpha$ и $E(M, b_i)$ — выпуклое подмножество множества $\phi(M, \bar{a})$

5) $RC(\phi(x, \bar{a})) \geq \delta$, если $RC(\phi(x, \bar{a})) \geq \alpha$ для всех $\alpha \leq \delta$ (δ предельный).

Если $RC(\phi(x, \bar{a})) = \alpha$ для некоторого α , то мы говорим что $RC(\phi(x, \bar{a}))$ определяется. В противном случае (т.е. если $RC(\phi(x, \bar{a})) \geq \alpha$ для всех α), мы полагаем $RC(\phi(x, \bar{a})) = \infty$.

Рангом выпуклости 1-типа p ($RC(p)$) будем называть инфимум множества $\{RC(\phi(x)) \mid \phi(x) \in p\}$. В Примере 1 $RC(p) = 2$, $RC(q) = 1$.

Лемма 6. Пусть T — произвольная счетно-категоричная теория, $M \models T$, $A \subseteq M$, A конечно, $m, n < \omega$, $\bar{a} = \langle a_1, a_2, \dots, a_m \rangle$, $\bar{a}' = \langle a'_1, a'_2, \dots, a'_m \rangle \in M^m$, $\bar{b} = \langle b_1, b_2, \dots, b_n \rangle$, $\bar{b}' = \langle b'_1, b'_2, \dots, b'_n \rangle \in M^n$ такие, что $tp(\bar{b}/A) = tp(\bar{b}'/A)$, $tp(\langle a_i, b_j \rangle/A) = tp(\langle a'_i, b'_j \rangle/A)$ для всех $1 \leq i \leq m$, $1 \leq j \leq n$ и $tp(\langle \bar{a}, \bar{b}_{n-1} \rangle/A) = tp(\langle \bar{a}', \bar{b}'_{n-1} \rangle/A)$. Тогда если $tp(\langle \bar{a}, \bar{b} \rangle/A) \neq tp(\langle \bar{a}', \bar{b}' \rangle/A)$, то существует $b''_n \in M$ такой что $tp(\langle \bar{b}_{n-1}, b_n \rangle/A) = tp(\langle \bar{b}'_{n-1}, b''_n \rangle/A)$, $tp(\langle a_i, b_n \rangle/A) = tp(\langle a'_i, b''_n \rangle/A)$ для всех $1 \leq i \leq m$ и $tp(\langle \bar{a}, \bar{b}_{n-1}, b_n \rangle/A) \neq tp(\langle \bar{a}', \bar{b}'_{n-1}, b''_n \rangle/A)$.

Лемма 7. Пусть T — счетно-категоричная вполне о-минимальная теория, $M \models T$, $A \subseteq M$, A — конечно. Тогда для любого $\bar{b} = \langle b_1, b_2, b_3, b_4 \rangle \in M^4$ с условиями $tp(\langle b_1, b_2 \rangle/A) = tp(\langle b_1, b_3 \rangle/A) = tp(\langle b_1, b_4 \rangle/A)$, $tp(\langle b_2, b_3 \rangle/A) = tp(\langle b_2, b_4 \rangle/A)$ следует что $tp(\langle b_1, b_2, b_3 \rangle/A) = tp(\langle b_1, b_2, b_4 \rangle/A)$.

Доказательство Леммы 7. Допустим противное: предположим что существуют $b_1, b_2, b_3, b_4 \in M$, удовлетворяющие условиям леммы, но $tp(\langle b_1, b_2, b_3 \rangle/A) \neq tp(\langle b_1, b_2, b_4 \rangle/A)$. Следовательно,

$tp(\langle b_1, b_2 \rangle / A \cup \{b_3\}) \neq tp(\langle b_1, b_4 \rangle / A \cup \{b_3\})$. Пусть $p_1 := tp(b_1 / A \cup \{b_3\})$, $p_2 := tp(b_2 / A \cup \{b_3\})$. Если хотя бы один из этих типов является алгебраическим, то заключение леммы следует очевидным образом, противореча нашему предположению. Следовательно, типы p_1 и p_2 неалгебраические, причем p_1 не слабо ортогонален p_2 . Тогда в силу вполне о-минимальности T существует $A \cup \{b_3\}$ -определенная биекция $f_{b_2} : p_1(M) \rightarrow p_2(M)$. Пусть $\theta_1(x, y), \theta_2(x, y) — A$ -определенные формулы, изолирующие $tp(\langle b_1, b_2 \rangle / A)$, $tp(\langle b_2, b_3 \rangle / A)$ соответственно. Тогда $M \models \phi(b_1, b_2)$, где $\phi(b_1, b_2) := \exists! y[\theta_1(b_1, y) \wedge \theta_2(b_2, y) \wedge f_{b_2}(b_1) = y]$. Пусть $b_2^1 \in M$ такой что $f_{b_2}(b_1) = b_2^1$. Тогда $b_2^1 \in dcl(A \cup \{b_1, b_2\})$ и $tp(\langle b_1, b_2 \rangle / A) = tp(\langle b_1, b_2^1 \rangle / A)$. Следовательно, $M \models \phi(b_1, b_2^1)$, т.е. существует $b_2^2 \in M$ такой что $f_{b_2^1}(b_1) = b_2^2$. Тогда $b_2^2 \in dcl(A \cup \{b_1, b_2^1\})$, откуда $b_2^2 \in dcl(A \cup \{b_1, b_2\})$. Продолжая таким образом, мы для каждого $n \in \omega$ найдем $b_2^{n+1} \in M$ такой, что $b_2^{n+1} = f_{b_n^2}(b_1)$, откуда $b_2^{n+1} \in dcl(A \cup \{b_1, b_2^n\})$, и следовательно, $b_2^{n+1} \in dcl(A \cup \{b_1, b_2\})$. Тогда получаем что $dcl(A \cup \{b_1, b_2\})$ бесконечно, противореча счетной категоричности T .

Лемма 8. Пусть T — счетно-категоричная вполне о-минимальная теория, $M \models T, A \subseteq M, A$ — конечно, $p_1, p_2 \in S_i(A)$ — неалгебраические, p_1 слабо ортогонален p_2 . Тогда для любых элементов $a, a' \in p_1(M)$, $b_1 < b_2, b'_1 < b'_2 \in p_2(M)$ таких что $tp(\langle b_1, b_2 \rangle / A) = tp(\langle b'_1, b'_2 \rangle / A)$ мы имеем $tp(\langle a, b_1, b_2 \rangle / A) = tp(\langle a', b'_1, b'_2 \rangle / A)$.

Доказательство Леммы 8 повторяет доказательство Леммы 3.7 [7], используя Лемму 7 вместо Леммы 3.1 [7].

Следующий пример показывает что условие вполне о-минимальности в Лемме 8 является существенным:

Пример 9. [7] Пусть $M = \langle Q \cup W, <, E^j, P^l \rangle$ — линейно упорядоченная структура, где Q — множество рациональных чисел; W — лексикографически упорядоченное множество всех Q -последовательностей из $\{0, 1\}$ с конечным числом ненулевых координат, исключая Q -последовательность, состоящую только из 0; $P(M) = Q$, $\neg P(M) = W$ и $P(M) < \neg P(M)$. Для любого $a \in P(M)$ $E(a, y_1, y_2)$ — отношение эквивалентности на $\neg P(M)$, определяемое следующим образом: для любых $a \in P(M)$, $b_1, b_2 \in \neg P(M)$ $(a, b_1, b_2) \Leftrightarrow b_1(q) = b_2(q)$ для всех $q \leq a$, т.е. q -ые координаты элементов b_1 и b_2 совпадают для всех $q \leq a$.

Рассмотрим произвольные $a \in P(M)$, $b_1 < b_2 < b'_1 < b'_2 \in \neg P(M)$ такие, что $E(a, b_1, b_2) \wedge \neg E(a, b_1, b'_2)$. Пусть $p'_1 := tp(a / \{b_1\})$, $p'_2 := tp(b_2 / \{b_1\})$. Тогда p'_1 не слабо ортогонален p'_2 , однако не существует $\{b_1\}$ -определенной биекции $f : p'_1(M) \rightarrow p'_2(M)$, т.е. $Th(M)$ не является вполне о-минимальной. Пусть $p_1 := \{P(x)\}$, $p_2 := \{\neg P(x)\}$. Нетрудно понять что p_1 слабо ортогонален p_2 . Рассмотрим произвольные $a, a' \in p_1(M)$, $b_1 < b_2, b'_1 < b'_2 \in p_2(M)$ с условиями $a < a'$, $E(a, b_1, b_2) \wedge \neg E(a', b'_1, b'_2)$. Тогда $tp(\langle a, b_1, b_2 \rangle / \emptyset) \neq tp(\langle a', b'_1, b'_2 \rangle / \emptyset)$, хотя $tp(\langle b_1, b_2 \rangle / \emptyset) = tp(\langle b'_1, b'_2 \rangle / \emptyset)$, т.е. Лемма 8 не выполняется.

Пусть $A \subseteq B \subseteq M$, B конечно, $p_1, p_2, \dots, p_s \in S_i(A)$ — неалгебраические. Мы говорим что семейство 1-типов $\{p_1, \dots, p_s\}$ является слабо ортогональным над B , если каждый s -кортеж $\langle a_1, \dots, a_s \rangle \in p_1(M) \times \dots \times p_s(M)$ удовлетворяет одному и тому же типу над B . Мы говорим, что семейство 1-типов $\{p_1, \dots, p_s\}$ является ортогональным над B , если для любой последовательности $(n_1, \dots, n_s) \in \omega^s$, для любых возрастающих кортежей $\bar{a}_1, \bar{a}'_1 \in [p_1(M)]^{n_1}, \dots, \bar{a}_s, \bar{a}'_s \in [p_s(M)]^{n_s}$ таких, что $tp(\bar{a}_1 / B) = tp(\bar{a}'_1 / B), \dots, tp(\bar{a}_s / B) = tp(\bar{a}'_s / B)$ мы имеем $tp(\langle \bar{a}_1, \dots, \bar{a}_s \rangle / B) = tp(\langle \bar{a}'_1, \dots, \bar{a}'_s \rangle / B)$.

Лемма 10. Пусть T — счетно-категоричная вполне о-минимальная теория, $p_1, p_2, \dots, p_m \in S_i(\emptyset)$ — неалгебраические попарно слабо ортогональные 1-типы. Тогда $\{p_1, p_2, \dots, p_m\}$ слабо ортогонально над \emptyset .

Теорема 11. Пусть T — счетно-категоричная вполне о-минимальная теория, $p_1, p_2, \dots, p_m \in S_i(\emptyset)$ — неалгебраические попарно слабо ортогональные 1-типы. Тогда $\{p_1, p_2, \dots, p_m\}$ ортогонально над \emptyset .

Доказательство Теоремы 12 повторяет доказательство Теоремы 3.5 [7], используя Леммы 8 и 10 вместо Лемм 3.7 и 3.9 [7].

Используя Леммы 8, 10 и Теорему 11, а также результаты Раздела 4 [7], можно по аналогии с Разделом 5 [7] доказать следующую теорему:

Теорема 12. Любая счетно-категоричная вполне о-минимальная теория является бинарной.

А. Пиллэй и Ч. Стейнхорн получили полное описание счетно-категоричных о-минимальных теорий [4], из которого следует их бинарность. Как видим, Теорема 12 показывает что вполне о-минимальные теории «вполне» наследуют последнее свойство. Следующая теорема полностью характеризует счетно-категоричные вполне о-минимальные теории.

Теорема 13. Пусть T — счетно-категоричная вполне о-минимальная теория, $M \models T, |M| = \aleph_0$. Тогда существует конечное множество $C = \{c_0, \dots, c_n\} \subseteq M (M \cup \{-\infty, +\infty\})$, если M не имеет первого или последнего элементов), состоящее из всех \emptyset -определеных элементов в M (с возможными исключениями для $-\infty, +\infty$), такое что $M \models c_i < c_j$ для всех $i < j \leq n$ и для каждого $j \in \{1, \dots, n\}$ либо $M \models \neg(\exists x) c_{j-1} < x < c_j$ либо $I_j = \{x \in M : M \models c_{j-1} < x < c_j\}$ является плотным линейным порядком без концевых точек и существуют $k_j \in \omega$ и $p_1^j, \dots, p_{k_j}^j \in S_j(\emptyset)$ так что $I_j = \bigcup_{s=1}^{k_j} p_s^j(M)$ и (i) для каждого неалгебраического $p \in S_j(\emptyset)$ существует $n_p \in \omega$ такой, что $RC(p) = n_p$, т.е. существуют \emptyset -определенные отношения эквивалентности $E_1^p(x, y), \dots, E_{n_p-1}^p(x, y)$ такие, что

$E_{n_p-1}^p(x, y)$ разбивает $p(M)$ на бесконечное число $E_{n_p-1}^p$ -классов, каждый $E_{n_p-1}^p$ -класс выпуклый и открытый, так что индуцированный порядок на классах является плотным линейным порядком без концевых точек

- для каждого $i \in \{1, \dots, n_{p-1}\}$ E_i^p разбивает каждый E_{i+1}^p -класс на бесконечное число E_i^p -классов, каждый E_i^p -класс выпуклый и открытый, так что E_i^p -подклассы каждого E_{i+1}^p -класса плотно упорядочены без концевых точек

(ii) существует отношение эквивалентности $\varepsilon \subseteq (\{s : 1 \leq s \leq k\})^2$, где $\{p_s : s \leq k < \omega\}$ есть произвольное перечисление всех неалгебраических 1-типов над \emptyset , такое что для каждого $(i, j) \in \varepsilon$ существует единственная \emptyset -определенная локально монотонная биекция $f_{i,j} : p_i(M) \rightarrow p_j(M)$ так что $RC(p_i) = RC(p_j)$, $f_{i,i} = id_{p_i(M)}$ и $f_{j,i} \cdot f_{i,j} = id_{p_i(M)}$ для всех $(i, j), (j, l) \in \varepsilon$ так что T допускает элиминацию кванторов до языка $\{=, <\} \cup \{c_i : i \leq n\} \cup \{U_s(x) : s \leq k\} \cup \{E_i^p(x, y) : s \leq k, i \leq n_p\} \cup \{f_{i,j} : (i, j) \in \varepsilon\}$, где $U_s(x)$ изолирует тип p_s для каждого $s \leq k$.

Более того, любому упорядочению с выделенными элементами как в (i) и любым подходящим отношением эквивалентности ε как в (ii), соответствует счетно-категоричная вполне о-минимальная теория как выше.

Теорема 14. [8] Предположим что теория первого порядка структуры M имеет Свойство Изоляции. Пусть расширенный запрос φ является локально генерическим над конечными состояниями. Тогда φ эквивалентен над конечными состояниями ограниченному запросу.

Теорема 15. Пусть T — счетно-категоричная вполне о-минимальная теория. Тогда T имеет Свойство Изоляции.

Следствие 16. Пусть T — счетно-категоричная вполне о-минимальная теория. Тогда любой расширенный запрос, являющийся локально генерическим над конечными состояниями, эквивалентен ограниченному запросу.

Литература:

1. Dickmann M.A. Elimination of quantifiers for ordered valuation rings // Proceedings of the 3rd Easter Model Theory Conference at Gross Koris, Berlin. — 1985.
2. Macpherson H.D., Marker D., Steinhorn Ch. Weakly o-minimal structures and real closed fields // Transactions of the American Mathematical Society. — 2000. — Vol. 352. — P. 5435–5483.
3. Kulpechov B.Sh. Weakly o-minimal structures and some of their properties // The Journal of Symbolic Logic. — 1998. — Vol. 63. — P. 1511–1528.
4. Pillay A., Steinhorn Ch. Definable sets in ordered structures I // Transactions of the American Mathematical Society. — 1986. — Vol. 295. — P. 565–592.

5. Кулпешов Б.Ш. Ранг выпуклости и ортогональность в слабо о-минимальных теориях // Известия НАН РК, серия физико-математическая. — 2003. — № 227. — С. 26–31.
6. Кулпешов Б.Ш. Бинарность вполне о-минимальных теорий // Вестник Национальной Инженерной Академии РК. — 2008. — № 1 (27). — С. 27–32.
7. Kulpeshov B.Sh. Criterion for binarity of \aleph_0 -categorical weakly o-minimal theories // Annals of Pure and Applied Logic. — 2007. — Vol. 145, issue 3. — P. 354–367.
8. Belegradek O.V., Stolboushkin A.P., and Taitslin M.A., Extended order-generic queries // Annals of Pure and Applied Logic. — 1999. — Vol. 97. — P. 85–125.

Бидайбек Н.Ж.,

эксперт УИ №1 ДНБ

*Агентство по регулированию и надзору
финансового рынка и финансовых
организаций*

ПОСТРОЕНИЕ ДОПУСТИМЫХ МНОЖЕСТВ ЭФФЕКТИВНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ ЦЕННЫХ БУМАГ ПРИ ПОМОЩИ ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ МАРКОВИЦА

Любой портфель ценных бумаг оценивается по двум параметрам. Это – уровень доходности, которую нужно максимизировать и степень риска, которую необходимо снижать. Поэтому перед каждым инвестором стоит задача выбора структуры портфеля. При традиционном подходе инвестор диверсифицирует свои вложения. Если инвестор распределит свои вложения, например, на N равных (или неравных) частей для вложения в N различных бумаг, то это приведет к снижению риска. Однако такой подход является интуитивным, качественным, поскольку количественная (стоимостная) оценка ценных бумаг в формируемом портфеле не производится, невозможна достичь предопределенной, наперед заданной величины ожидаемой нормы доходности, как невозможно снижения риска портфеля до желаемого инвестора уровня. Проблема выбора направлений для инвестиций усугубляется тем, что на фондовом рынке обращаются тысячи ценных бумаг, и субъективного подхода к выбору ценных бумаг, к формированию инвестиционного портфеля совершенно недостаточно.

В 1952 году профессор Чикагского университета Гарри Марковиц предложил свою портфельную теорию, в которой впервые были изложены принципы формирования инвестиционного портфеля в зависимости от ожидаемой нормы прибыли и риска.

Марковиц отверг господствовавшую в середине XX века рекомендацию, согласно которой следует максимизировать совокупную доходность инвестиционного портфеля и предложил диверсифицировать его, чтобы снизить риск до минимума. Было предложено вычислять ожидаемый от портфеля доход активов, входящих в состав портфеля, с использованием математических методов оптимального программирования для решения проблемы снижения риска портфеля. Появилась понятие «эффективный портфель», предполагающее минимизацию риска при данном уровне ожидаемого дохода или максимизацию дохода при заданном уровне риска. Таким образом, можно вести речь об оптимизации портфеля.

Задача оптимизации портфеля может быть сформулирована следующим образом: необходимо определить доли ценных бумаг различных типов, включаемых в инвестиционный портфель, обеспечивающие минимизацию риска при заданном уровне доходности. Одним из методов оптимизации и является диверсификация Марковица.

При разработке основ теории инвестиционного портфеля Марковиц исходил из следующих предположений:

- рынку ценных бумаг присуща высокая чувствительность и эффективность, что означает практически мгновенное изменение котировок ценных бумаг – мгновенная реакция на появление новой информации;
- значения доходности ценных бумаг являются случайными величинами, распределенному по нормальному (гауссову) закону;
- инвестор при окончательном формировании инвестиционного портфеля оперирует только двумя показателями – ожидаемая доходность и риск портфеля, в качестве которого принимается стандартное (среднеквадратичное) отклонение ожидаемой доходности портфеля;

• инвестор совершает индивидуальный выбор наилучшего инвестиционного портфеля, не только оценив доходность и риск каждого портфеля, но и исходя из своих предпочтений по оценке соотношения «доходность – риск».

Для практического использования модели Марковица необходимо определить для каждой ценной бумаги ожидаемую доходность, стандартное отклонение ожидаемой доходности, величины ковариации всех ценных бумаг портфеля и с помощью методов оптимального программирования составить набор «эффективных портфелей». При этом формируется целевая функция и ограничения, а на их основе – функция Лагранжа.

Целевой функцией этой задачи является дисперсия портфеля:

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \omega_i \omega_j \sigma_{ij} \rightarrow \min \quad (1)$$

где ω_i – доля i -й ценной бумаги в портфеле, ω_j – доля j -й ценной бумаги в портфеле, σ_{ij} – ковариация ценных бумаг, входящих в состав портфеля, состоящего из ценных бумаг.

Для решения задачи формируется функция Лагранжа:

$$L = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \omega_i \omega_j \sigma_{ij} + \lambda_1 \left(\sum_{i=1}^n \omega_i r_i - r_p \right) + \\ + \lambda_2 \left(\sum_{i=1}^n \omega_i - 1 \right) \quad (2)$$

Здесь λ_1, λ_2 – множители Лагранжа.

Структура портфеля, позволяющая минимизировать риск, т.е. необходимые значения долей каждой из ценных бумаг в портфеле при заданных величинах ковариации ценных бумаг и желаемом уровне доходности портфеля r_p , определяются решением системы уравнений

$$\begin{cases} \frac{dL}{d\omega_i} = 0 \\ \frac{dL}{d\lambda_1} = 0 \\ \frac{dL}{d\lambda_2} = 0 \end{cases} \quad (3)$$

При соблюдении очевидных ограничений задачи, которые сводятся к следующему:

1) доходность портфеля, которую хочет достичь инвестор, есть по определению

$$r_p = \sum_{i=1}^n \omega_i r_i \quad (4)$$

где ω_i – доля i -й ценной бумаги в портфеле, r_i – ожидаемая доходность i -й ценной бумаги в портфеле;

сумма долей ценных бумаг в портфеле должна быть равна единице:

$$\sum_{i=1}^n \omega_i = 1 \quad (5)$$

В результате решения системы уравнений определяются искомые значения долей каждой из ценных бумаг в портфеле ω_i , обеспечивающих наименьший риск портфеля при заданных величинах ковариации ценных бумаг, выбранных для формирования портфеля, и желаемом уровне доходности портфеля r_p .

В качестве объекта для примера возьмем портфель ценных бумаг одного из банков второго уровня РК. Введем условное обозначение и назовем его банком «Х». Известна структура данного портфеля на определенную дату (конец 2009 года), доли, цены, сроки обращения, купонные ставки и валюта в которых номинированы данные ценные бумаги. Основной нашей задачей является определение долей этих бумаг в самом портфеле при котором риск примет минимальное значение, а ожидаемая доходность будет заранее задана.

Первым шагом будет деление портфеля на несколько субпортфелей. В данном случае таких субпортфелей будет 3. Это корпоративные облигации, ценные бумаги министерства финансов и ноты национального банка. Эта операция необходима для того, чтобы можно было применить метод Марковица.

Структура исходного портфеля

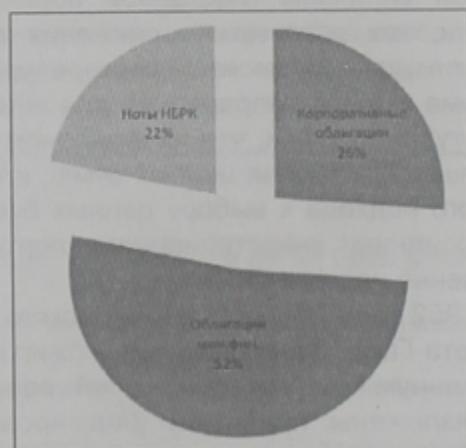


Рисунок 1. Структура исходного портфеля ценных бумаг

Из графика видно, что доля бумаг относящийся к классу корпоративных облигаций равняется 26%, доли облигации министерства финансов 52% и ноты НБРК занимают 22% от общего объема.

После этого находятся доли бумаг в каждом из субпортфелей.

Так как в модели Марковица необходимо будет искать стандартное отклонение, ковариацию и ожидаемую доходность были найдены котировки всех ценных бумаг за 4 года. То есть был получен определенный статистический ряд и возможность вычислить все параметры риска и доходности каждой бумаги отдельно

и самого портфеля целом. Затем были получены исторические значения котировок были высчитаны ожидаемые доходности всех бумаг в каждом из субпортфеле в виде статистических рядов. Потом с учетом весов занимаемой каждой бумаги были найдены доходности самих субпортфелей за каждый период времени. В итоге этой операции было выведено 3 субпортфеля или 3 исторические ряда и ожидаемая доходность самого портфеля ценных бумаг для дальнейшего исследования.

Для более наглядной интерпретации ниже приведен график доходности портфеля ценных бумаг банка «Х».

Таблица 1

Ожидаемые доходности субпортфелей и самого портфеля

	Корпоративные облигации (ожидаемая доходность субпортфеля в %)	Облигации мин.фин. (ожидаемая доходность субпортфеля в %)	Ноты НБРК (ожидаемая доходность субпортфеля в %)	Ожидаемая доходность самого портфеля с учетом весов субпортфелей в %
Ожидаемые доходности	9.25%	6.08%	0.22%	5.64%

Доходность портфеля

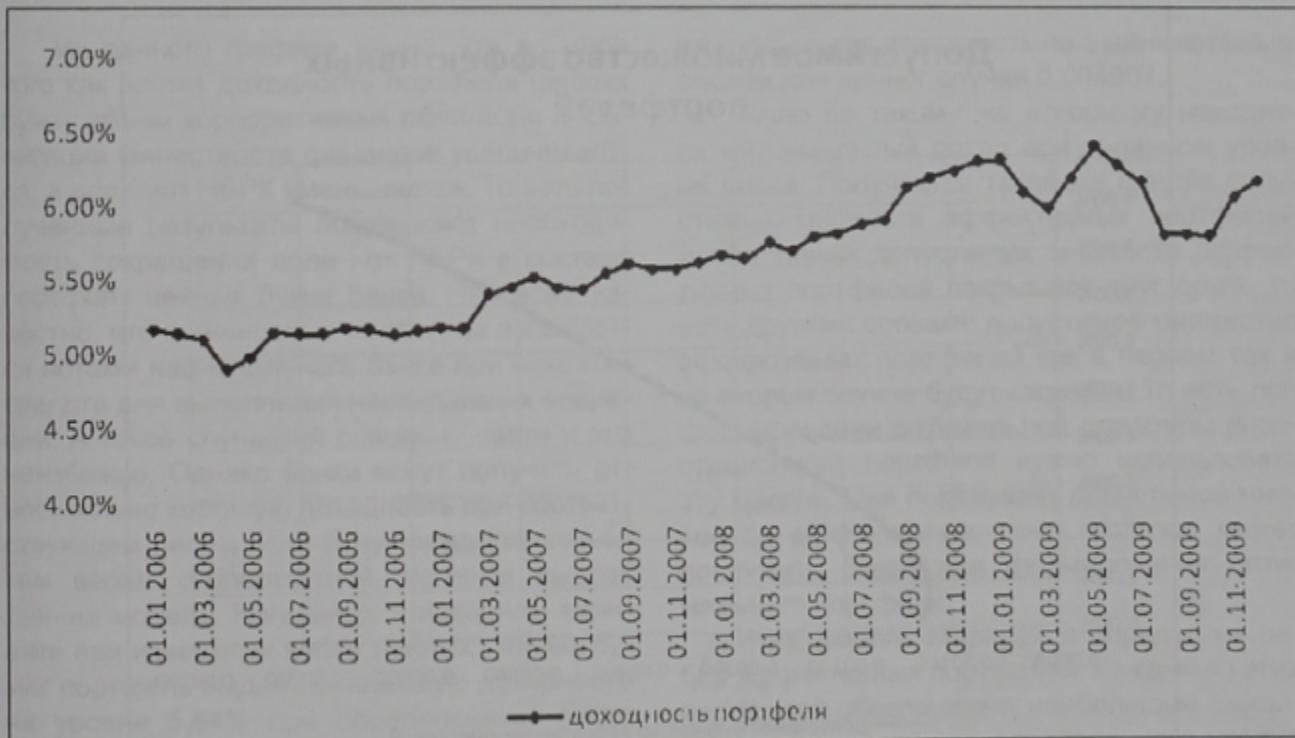


Рисунок 2. Динамика доходности портфеля.

Из графика видно, что при такой структуре портфеля ценных бумаг ее доходность не упала даже в кризисные периоды. Это говорит о том что при формировании портфеля на конец 2009 года они учли возможные колебания цен на этом рынке, то есть они смотрели на различные риски. Если бы данный портфель имел бы такую же структуру и в те годы, то можно было бы избежать резкого колебания данного графика. А доходность и соответствующий риск портфеля можно регулировать с помощью варьирования значений весов каждого из бумаг или классов бумаг.

С помощью этих данных был найден VAR аналитическим методом. VAR – это величина убытков, которая с определенной вероятностью, равной уровню доверия (например, 99%), не будет превышена. Другими словами можно сказать, с вероятностью 99% отклонение портфеля ценных бумаг не превысит

5,25% от общего объема портфеля за 30 дней и с вероятностью 95% максимальное отклонение портфеля не должно превысить 3,72% от общего объема за тот же период.

В качестве ожидаемой доходности берем среднее из статистических рядов. А значение дисперсии и ковариации бумаг высчитывают с помощью статистических программ (excel, eviews).

Теперь нам известны все необходимые параметры для использования модели Марковица для трех классов бумаг.

Здесь мы решаем систему дифференциальных уравнений частных производных для 5 переменных. Для решения этого уравнения был использован метод Гаусса.

После проведенных расчетов мы получили набор эффективных портфелей ценных бумаг. На основе данных расчетов я построил кривую риск/доходность.

Таблица 2

Ожидаемые доходности и ковариации бумаг

Корпоративные облигации		Облигации мин.фин.		Ноты НБРК	
$r_1 =$	0.0925	$r_2 =$	0.0608	$r_3 =$	0.0022
$\sigma_{11} =$	0.0000498	$\sigma_{21} =$	0.0000235	$\sigma_{31} =$	-0.0000015
$\sigma_{12} =$	0.0000235	$\sigma_{22} =$	0.0000268	$\sigma_{32} =$	-0.0000004
$\sigma_{13} =$	-0.0000015	$\sigma_{23} =$	-0.0000004	$\sigma_{33} =$	0.0000017

Допустимое множество эффективных портфелей

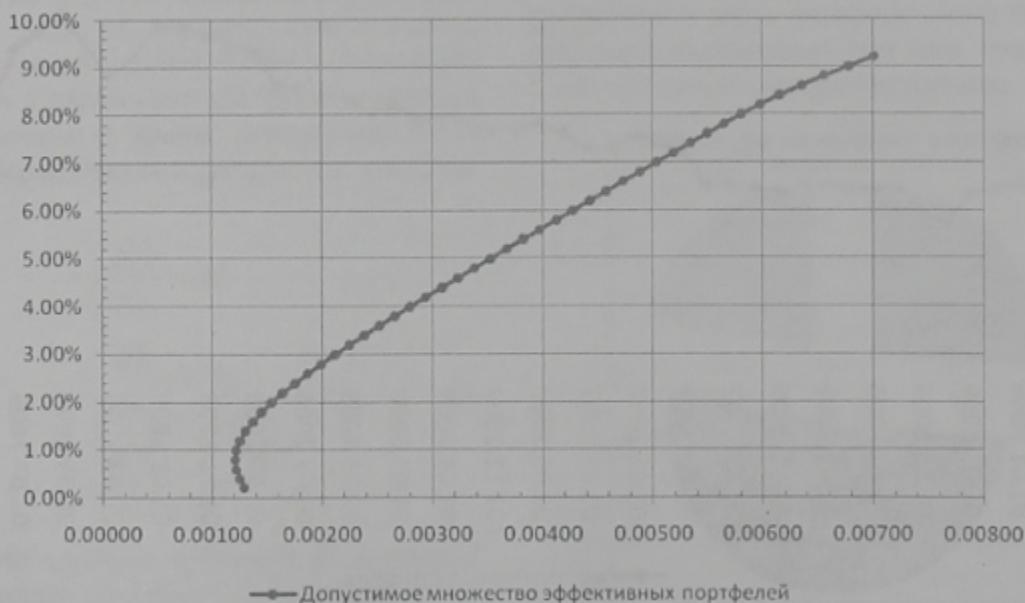


Рисунок 3. Допустимое множество эффективных портфелей.

По графику видно, что максимальная доходность, которая может быть достигнута с помощью варирования долей субпортфелей равняется 9.2%, при этом риск будет минимальным. При изменении характеристик входящих в портфель ценных бумаг положение, размер и размер этого «зонта» также меняется, но зонтическая форма в любом случае сохраняется неизменной.

Оптимальный портфель – портфель из эффективного множества, который в максимальной мере соответствует индивидуальным предпочтениям каждого банка по соотношению доходности и риска портфеля. То есть каждый банк сам выбирает тот уровень доходности, при котором они могут позволить риску принять необходимое значение.

Доли бумаг в портфеле



Рисунок 4. Доли бумаг в допустимом множестве эффективных портфелей

Из данного графика видно, что по мере того как растет доходность портфеля ценных бумаг объем корпоративных облигаций и облигаций министерств финансов увеличивается, а доля нот НБРК уменьшается. То есть полученные результаты показывают необходимость сокращения доли нот НБРК в составе портфеля ценных бумаг банка. Нам всем известно, что финансовые институты пользуются нотами национального банка при нехватке средств для выполнения необходимых операций. А такое случается довольно часто и это неизбежно. Однако банки могут получать относительно хорошую доходность при соответствующем риске, если будут придерживаться тем весам субпортфелей, которую выдает данная модель. Например, в исходном варианте при известных весах ценных ценных бумаг портфель выдает ожидаемую доходность на уровне 5,64% при определенным риске 0,04114. А если поменять доли субпортфелей так как выдала модель можно достичь такую

же ожидаемую доходность но с минимальным риском для данного случая 0,004007.

Точно по такому же алгоритму находится максимальный доход при заданном уровне риска. Получается такой же график допустимых множеств эффективных портфелей и обе линии допустимых множеств эффективных портфелей покрывают друг друга, то есть другими словами допустимое множество эффективных портфелей как в первом так и во втором случае будут схожими. То есть при формировании оптимальной структуры инвестиционного портфеля нужно использовать эту кривую. Она показывает допустимое множество эффективных точек, которая может послужить базой для формирования оптимального портфеля.

Итак, модель Марковица определяет набор эффективных портфелей. Каждый из этих портфелей обеспечивает наибольшую ожидаемую доходность для определенного уровня риска или минимальную степень риска для

заданной доходности. То есть при помощи данной портфельной теории инвестор может построить множество эффективных портфелей для того чтобы в дальнейшем выявить подходящую ему структуру портфеля.

Однако данная модель не дает возможности определить оптимальный портфель (для этого нужно знать кривую безразличия инвестора), а эффективные портфели могут быть очень многочисленными. Это является основным недостатком теории Марковица. Еще одна проблема использования этой портфельной теории – невозможность корректно оценивать ожидаемую доходность актива, ее

среднеквадратичное отклонение и взаимосвязь с другими активами на длительный срок.

Другим недостатком этой модели является сложность математического аппарата. При формировании портфеля из N ценных бумаг необходимо знать N величин дисперсии, т.е. квадрата среднеквадратичного (стандартного) отклонения, N значений ожидаемой доходности и $\frac{1}{2}(N^2-N)$ значений ковариации. Однако в моем случае я поделил все бумаги входящие в изначальный портфель на 3 субпортфеля и при помощи математических расчетов и компьютерного моделирования нашел необходимые параметры.

Байдыбекова С.К.,

к. э. н.,

*Жетысуский государственный
университет им.И.Жансугурова*

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УСЛОВИЯХ МСФО

Компьютерные системы бухгалтерского учета прошли большой исторический путь становления и развития. Рынок компьютерных систем бухгалтерского учета начал формироваться с конца 80-х годов. Сегодня существует большое число разнообразных программных средств автоматизации бухгалтерского учета: от средств автоматизации локальной задачи бухгалтерского учета до полнофункциональных компьютерных систем бухгалтерского учета в составе информационных средств предприятия.

Существует зависимость между масштабом предприятия и типом применяемых в компьютерных системах бухгалтерского учета информационных технологий. Эта зависимость обусловлена как потребностями в информационных технологиях для реализации функций компьютерных систем бухгалтерского учета, так и возможным уровнем затрат на ее создание и сопровождение.

Для крупных предприятий компьютерные системы бухгалтерского учета являются неотъемлемой частью информационных средств предприятия, поэтому информационные тех-

нологии компьютерных систем бухгалтерского учета диктуются информационными средствами предприятия.

Программные продукты для компьютерных систем бухгалтерского учета отличаются «степенями» свободы, так, в некоторых программных продуктах допускается выбор компонентов информационных технологий - типа СУБД, архитектуры сети, инструментальных средств проектирования, в других - технические и программные решения являются замкнутыми, не подлежат модификации.

Автоматизация бухгалтерского учета на предприятии и подготовка финансовой отчетности в налоговые органы в условиях рыночной экономики Казахстана является одной из наиболее важных задач. В настоящее время существует широкий выбор различных систем автоматизации бухгалтерского учета. Не следует делить их на плохие и хорошие, сильные и слабые. Все они хороши и их возможности находят практическое применение на предприятиях различного размера, профиля и рода деятельности. При автоматизации следует выбрать необходимую систему, исходя из задач и имеющихся ресурсов.

Перспективы развития программ автоматизации:

- применение новейших информационных технологий;
- реализация новых возможностей по адаптации программ к потребностям конечного пользователя;
- развитие механизмов взаимодействия с другими программами;
- развитие систем управления документооборотом;

- взаимодействие с западными системами бухгалтерского учета;
- обеспечение соответствия систем бухгалтерского учета и систем налогообложения требованиям законодательства;
- создание новых версий программ, включающих дополнительные возможности ведения как финансового, так и управленческого учета;
- формирование показателей отчетности предприятия в автоматическом режиме;
- обеспечение открытости систем.

Конечно, компьютер, не позволит упорядочить бухучет и повысить его оперативность, увеличить количество получаемой информации, уменьшить число арифметических ошибок, оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы. Компьютеру нужен опытный и грамотный бухгалтер.

Развитие информационных технологий бухгалтерского учета

За последние годы идет все возрастающими темпами. Любой практикующий бухгалтер работает на компьютере и не мыслит без последнего своей профессиональной деятельности.

Модернизация и смена поколений вычислительной техники, переход на новые операционные системы, обновление версий прикладных программ и т.п. является характерной особенностью современной компьютеризации, в настоящее время повсеместно внедряются компьютерные сети (локальные, региональные, глобальные), благодаря которым обеспечен удаленный доступ к общесетевым ресурсам (базам данных, компьютерам, принтерам, факс-модемам и др.).

Изучение компьютерных систем бухгалтерского учета следует осуществлять на примере комплексных систем масштаба крупного предприятия (типа 1С: Предприятие).

Именно эти системы обеспечивают изучение универсальных бухгалтерских информационных технологий, включая ввод и подготовку первичных документов, выполнение учетных функций, формирование отчетов, справок и т.п.

Важно понимать специфику компьютерных систем бухгалтерского учета, основу которых составляет методология бухгалтерского учета и информация, организованная в виде системы электронных документов и баз данных.

Автоматизация бухгалтерского учета на предприятии и подготовка финансовой отчетности в налоговые органы в условиях переходной экономики Республики Казахстан является одной из наиболее важных задач. Си-

туация такова, что сам по себе бухгалтерский учет на предприятии может рассматриваться как внутреннее дело предприятия, а основой для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия со стороны государства служит отчетность (бухгалтерский баланс и многочисленные другие отчетные формы), которая должна ежеквартально предоставляться в налоговую инспекцию по месту регистрации предприятия. Кроме того, существуют плановые и внеплановые налоговые проверки, при проведении которых могут потребоваться все бухгалтерские документы, включая первичные.

В настоящее время существует широкий выбор различных систем автоматизации бухгалтерского учета. Не следует делить их на плохие и хорошие, сильные слабые. Все они хороши и их возможности находят практическое применение на предприятиях различного размера, профиля и рода деятельности. При автоматизации следует выбрать необходимую САБУ, исходя из задач и имеющихся ресурсов.

При автоматизации бухучета важно не просто перевести всю бумажную работу на компьютер. Важно, чтобы это увеличило эффективность работы бухгалтерии и улучшило контроль над финансово-хозяйственной деятельностью предприятия, что в свою очередь увеличит эффективность управления предприятием, и, как следствие, эффективность его работы.

Проблемы повышения прибыльности предприятия, эффективности работы персонала, создание оптимальной структуры управления волнуют любого руководителя. Ему приходится принимать решения в условиях неопределенности и риска, что вынуждает его постоянно держать под контролем различные аспекты финансово - хозяйственной деятельности. Эта деятельность отражена в большом количестве документов, содержащих разнородную информацию. Грамотно обработанная и систематизированная она является в определенной степени гарантией эффективного управления производством. Напротив, отсутствие достоверных данных может привести к неверному управленческому решению и, как следствие, к серьезным убыткам.

Внедрение бухгалтерских пакетов и программ позволяет автоматизировать не только бухгалтерский учет, но и навести порядок в складском учете, в снабжении и реализации продукции, товаров, отслеживать договоры, быстрее рассчитывать заработную плату, своевременно сдавать отчетность. Из-за небреж-

ности в бухгалтерском учете предприятие может сильно пострадать или даже потерпеть крах. Примеров тому и очень много, причем часто страдают предприятия, стремящиеся работать честно. Страдают из-за небрежного ведения внутренней бухгалтерии предприятия.

Конечно, компьютер не может заменить опытного и грамотного бухгалтера, но позволит упорядочить бухгалтерский учет, увеличить количество получаемой информации, повысить оперативность бухучета, уменьшить число арифметических ошибок, оценить текущее финансовое положение предприятия и его перспективы. Современную систему управления предприятием, организацией, фирмой отличает довольно сложная информационная система. Это связано, прежде всего, с обилием внешних и внутренних информационных потоков, разнообразием видов информации, циркулирующей в системе управления.

Ведущую роль в ней играет бухгалтерская информационная система, в которой формируется достоверная и полная информация об имуществе, обязательствах и хозяйственных операциях объекта управления. Информационная база бухгалтерского учета в свою очередь является основой для информационно-аналитических систем и систем внутреннего и внешнего аудита. В связи с этим в профессиональной деятельности бухгалтера, финансового аналитика, аудитора возрастает значение и роль информационных систем и технологий.

Каждого бухгалтера сейчас волнует вопрос перевода своего предприятия на МСФО и новый план счетов. В 2006 году законодательство о бухгалтерском учете претерпело значительные изменения, также находит множество изменений и в 2009 году. 11 апреля 2006 года выпущена финальная версия популярной бухгалтерской программы «1С: Бухгалтерия 8.0 для Казахстана», разработанная с учетом международных стандартов финансовой отчетности.

План счетов, используемый в «1С: Бухгалтерии 8.0 для Казахстана» разработан согласно инструкции по разработке рабочего плана счетов для организаций, составляющих финансовую отчетность согласно МСФО, и уже содержит все необходимые дополнительные синтетические счета, которые могут потребоваться большинству предприятий. В случае необходимости план счетов, используемый в конфигурации, может быть во многом доопределен бухгалтеров самостоятельно.

Среди большого разнообразия программ, предназначенных для ведения бухгалтерского учета, особой популярностью пользуются про-

граммы, разработанные фирмой «1С». Эти программы за сравнительно короткое время прошли большой путь эволюции. «1С: Бухгалтерия 6.0» была первой в линейке экономических программ «1С» и заслуженно завоевала популярность на рынке как удобный бухгалтерский калькулятор, обладающий простой и эффективной системой настройки хозяйственных операций, печатных форм и отчетов.

Развитие информационных технологий бухгалтерского учета за последние годы идет все возрастающими темпами. Любой практикующий бухгалтер работает на компьютере и не мыслит без последнего своей профессиональной деятельности.

Модернизация и смена поколений вычислительной техники, переход на новые операционные системы, обновление версий прикладных программ и т.п. является характерной особенностью современной компьютеризации. В настоящее время повсеместно внедряются компьютерные сети (локальные, региональные, глобальные), благодаря которым обеспечен удаленный доступ к общесетевым ресурсам (базам данных, компьютерам, принтерам, факс-модемам и др.).

Изучение компьютерных систем бухгалтерского учета следует осуществлять на примере комплексных систем масштаба крупного предприятия (типа 1С: Предприятие). Именно эти системы обеспечивают изучение универсальных бухгалтерских информационных технологий, включая ввод и подготовку первичных документов, выполнение учетных функций, формирование отчетов, справок и т.п.

Важно понимать специфику компьютерных систем бухгалтерского учета, основу которых составляет методология бухгалтерского учета и информация, организованная в виде системы электронных документов и баз данных.

В функциональном аспекте бухгалтерские системы должны безошибочно производить арифметические расчеты; обеспечивать подготовку, заполнение, проверку и распечатку первичных и отчетных документов произвольной формы; осуществлять корректный перенос данных из одной печатной формы в другую; производить накопление итогов и исчисление процентов произвольной степени сложности; предоставлять возможность обращения к данным и отчетам прошлых периодов (вести архив).

Для того чтобы обеспечить все это, система должна иметь единую базу данных по текущему состоянию бухгалтерского учета на предприятии и архивным материалам, любые сведения из которой могут быть легко получены по запросу пользователя. В зависимости

от особенностей учета на предприятии базы данных могут иметь различную структуру, но в обязательном порядке должны соответствовать структуре принятого плана счетов, задающего основные параметры настройки системы на конкретную учетную деятельность. Модули системы, обеспечивающие проведение расчетов, суммирование итогов и начисление процентов, должны использовать действующие расчетные нормативы.

Основными задачами автоматизации ведения бухгалтерского учета на предприятии являются:

- упрощение работы бухгалтера;
- ускорение обработки информационных потоков бухгалтерской документации и создание условий для повышения оперативности бухгалтерской информации;
- уменьшение количества счетных работников занятых обработкой учетной информации;
- сократить объем и повысить целесообразность расходов на ведение бухгалтерского учета;
- свести к минимуму возможность ошибок в ведении учета.

Все это делается для облегчения работы бухгалтера и создания для него возможностей проводить анализ и планирование деятельности.

Необходимо сказать несколько слов о принципах автоматизации. Любая программа автоматизации должна обладать следующими свойствами:

- Функциональность – достигается созданием системы по конкретному разделу учета или по предприятию в целом.
- Модифицируемость – системы легко изменяются и модифицируются.
- Открытость – реализуется благодаря доступному для пользователей пользовательскому интерфейсу и возможности интегрирования с другими программами.
- Надежность – предусматривает защиту компьютерной системы, как от случайных сбоев, так и в некоторых случаях от умышленной порчи данных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Умнова Э.А., Шаниров М.А. Система автоматизированной обработки учетной информации. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 246с.
2. Глицкий А.Б. Применение автоматизированных систем бухгалтерского учета на предприятии. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320с.
3. Информационные системы бухгалтерского учета / Под ред. проф. В.И. Подольского. – М.: ЮНИТИ, 2008. – 195с.
4. Ивалиев М.К. Пошаговая методика обучения автоматизации бухгалтерского учета. – М.: Интеллекст-Сервис, 2003. – 123с.

Рынок бухгалтерских программ достаточно развит и предлагает потребителям большое количество готовых решений и настраиваемых конфигураций программ. Эти программы позволяют автоматизировать оперативный учет, статистический учет и бухгалтерский учет (синтетический и аналитический), формировать отчетность, автоматизировать различную и оптовую торговлю и производство, вести складской учет и учет персонала.

В основе функционирования по-настоящему универсальных систем лежит так называемый инструментальный подход. Он основан на том, что программа снабжается набором инструментальных средств, позволяющих осуществлять модификацию (перенастройку) системы непосредственно в соответствии с определенными нуждами предприятия. Эти инструментальные средства выполняются в виде отдельных блоков программы отвечающих за настройку алгоритмов построения автоматизации бухгалтерского учета. Чаще всего они имеют форму конфигуратора настройки параметров компьютерного бухгалтерского учета.

В системе "1С: Предприятие" план счетов играет основополагающую роль в автоматизации бухгалтерского учета на предприятии. Именно в нем, благодаря установке разного рода реквизитов счетов, обусловливаются правила и структура ведения аналитического, количественного, валютного и синтетического учета. План счетов в системе "1С: Предприятие" воспринимается не только в традиционном бухгалтерском смысле, но и как основа алгоритмов автоматизации. Благодаряенным заложенным в план счетов строятся правила автоматического построения проводок в отдельных разделах автоматизации бухгалтерского учета. В тоже время он выступает как конструктор при подгонке автоматизации бухгалтерского учета для специальных нужд предприятия, создавая новые счета и определяя возможности для их включения в процесс автоматизированного бухгалтерского учета.

Ахмедьярова М.В.,
д.э.н., профессор
Университет международного бизнеса

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ: ТЕОРИЯ ВОПРОСА

В последнее десятилетие качеству жизни населения в Казахстане стали уделять большое внимание. Это обусловлено, прежде всего тем, что Казахстан стал открытой социально-политической системой, пришло осознание того, что дальнейшее поступательное социально-экономическое развитие страны во многом будет определяться качеством жизни различных слоев общества.

Несмотря на осознание того, что качество жизни должно стать стратегическим направлением государственной политики и является основным показателем устойчивого развития республики, пока еще нет единства мнений в понимании этой категории и существует большое многообразие ее трактовок. Безусловно, достижение единства в трактовке категории «качество жизни» крайне важно, поскольку именно это является исходным пунктом в разработке методологии, теории и практики управления качеством жизни. Поэтому обратимся к рассмотрению существующих подходов к определению категории «качество жизни».

Интерес к сущности и содержанию понятия «качество жизни» возник у исследователей достаточно давно. Оно обсуждалось учеными еще с древних времен.

Например, Аристотель, рассуждая о смысле жизни, природе человека, добродетелях, помоши ближним, богатстве и благе, связывает эти понятия с необходимостью косвенного государственного вмешательства в управление этими процессами с целью роста качества жизни общества. Он пишет: «Цель государства – это совместное продвижение к высокому качеству жизни» [1].

В экономической литературе термин «качество жизни» был впервые введен в начале XX века английским экономистом, представителем кембриджской школы, А. Пигу. В своей работе «Экономическая теория благосостояния» исследователь пытается увязать

качество жизни с благосостоянием общества в целом. Данная позиция послужила основой концепции Well Vary State («Государство всеобщего благополучия»), сущность которой заключается в том, что общественное благосостояние сводится к характеристике следующих признаков:

- 1) рост среднего реального душевого дохода;
- 2) уменьшение неравенства в распределении доходов;
- 3) возрастание стабильности доходов в реальном выражении.

Говоря о многоаспектном характере термина «качество жизни», А. Пигу пытается исключить из его содержания экономические составляющие, увязывая его с условиями труда и отмечая, что «...неэкономическое благосостояние изменяется в способах получения дохода. Происходит это потому, что условия труда сказываются на качестве жизни» [2]. Развивая эту мысль, исследователь считает, что к элементам, не имеющим денежной оценки, образующим и связанным с качеством жизни, можно также отнести характер работы, условия окружающей среды, взаимоотношения с другими людьми, положение в обществе, жилищные условия и безопасность. То есть, А. Пигу определяет качество жизни через степень удовлетворенности человека социальными, политическими и духовными аспектами своей жизни, которые зависят от того или иного вида деятельности и от сферы приложения труда.

Гэлбрейт Дж., выдвинувший теорию качества жизни, также считал, что жизнедеятельность человека не может быть оценена только потреблением и тем более получаемыми nominalными доходами.

Д. Маркович определяет качество жизни «как удовлетворение потребностей людей в определенных социальных условиях...» [3].

Более широкую трактовку категории «качество жизни» дает А.И. Субетто. Он определяет качество жизни как систему качеств духовных, материальных, социокультурных, экологических и демографических компонентов жизни. В этой системе, по его мнению, выявляется уровень реализации родовых сил человека, творческий смысл его жизни. При-

чем в соответствии с учением о трех родах качества – предметно-вещественном, функциональном и системно-социальном раскрываются и индивидуальное, и общественное качества жизни, разнообразие потребностей человека, потенциал его всестороннего, гармонического, творческого развития.

Три рода качества жизни – это как бы несколько его «срезов»: предметно-вещественных, который позволяет рассмотреть биолого-физические и материальные аспекты качества жизни, функциональных – с его помощью можно оценить жизнь с точки зрения потребностей и способностей человека во взаимодействии с социально-экономическими, культурными и экологическими «пространствами», системно-социальных – раскрывает качество самих «пространств» [3].

Анализ показывает, что среди работ, посвященных исследованию качества жизни населения и различных его сторон, нет единства в понимании того, какие социально-экономические процессы и явления обозначаются этой категорией. Давольно часто встречается предельно широкое толкование данной категории, которое, по существу, вбирает в себя все процессы жизнедеятельности человека и общества. В ряде работ в показатели качества жизни включается без всякой научной аргументации только узкая часть процессов жизнеобеспечения людей.

Существенным является и то, что разногласия затрагивают содержательный контекст

качества жизни. Часто используются близкие термины, отождествляемые с качеством жизни. Поэтому для конкретизации сущности категории «качество жизни» следует рассмотреть такие близкие к нему по содержанию категории, как уровень жизни, благосостояние, условия жизни и образ жизни (рисунок 1).

Состояние качества жизни и его динамика во многом зависит от уровня жизни, определяемого получаемыми доходами, потреблением и удовлетворением потребностей. Уровень жизни является составной частью качества жизни. Показатели уровня жизни дают представление о доходах и потреблении населением материальных благ и услуг, удовлетворяющих разнообразные потребности человека. Повышение уровня жизни является материальной основой улучшения качества жизни населения.

У различных исследователей различные подходы к определению содержания самого понятия «уровень жизни». Уровень жизни рассматривается и как степень удовлетворения потребностей, и как степень развития и характер удовлетворения потребностей. Имеет место, когда уровень жизни отождествляется с благосостоянием, а качество жизни с образом жизни.

Так, в современном экономическом словаре уровень жизни трактуется, как «уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения

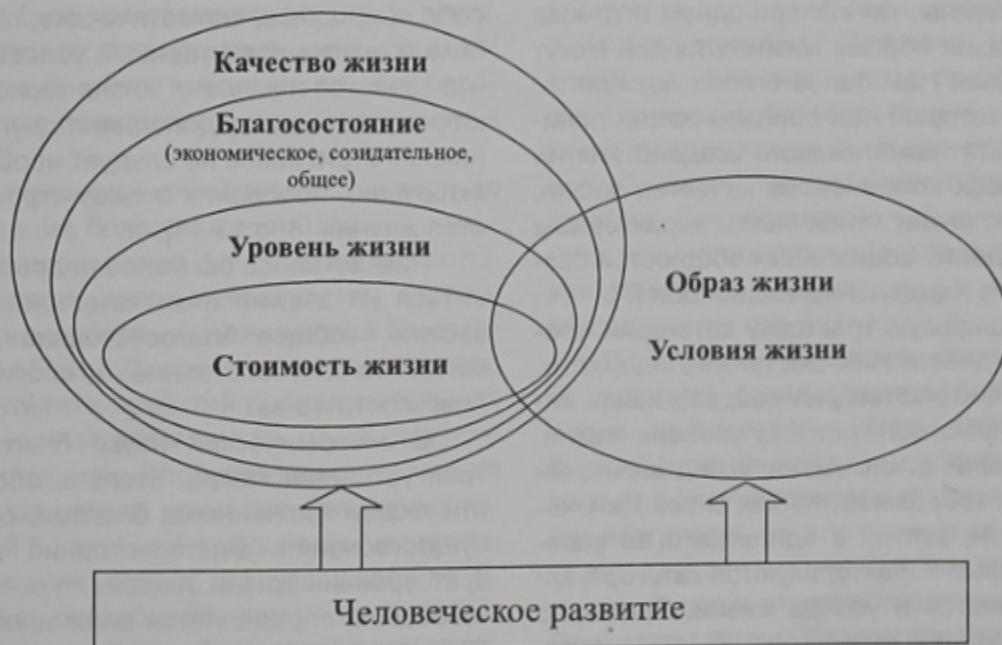


Рисунок 1. Схема взаимодействий категорий

основных жизненных потребностей людей, обычно определяется величиной ВВП или ВНП на душу населения, средними доходами семьи, человека в сравнении с прожиточным минимумом в данной стране и в других странах, с потребительским бюджетом семьи» [4, с.410].

Российские ученые в уровень жизни помимо количественных включают и качественные характеристики: «Количественной характеристикой благосостояния является уровень жизни – категория, ориентированная на такую оценку степени удовлетворения материальных и духовных потребностей (питание, одежда, жилище, услуги), которая поддается прямому количественному измерению в денежной или натуральной единицах. Сюда иногда включаются и качественные характеристики, тесно связанные с количественными...» [5, с.591].

Казахстанские исследователи Ш. Дауренов, С. Мухамбетова, Г. Молдакулова, С. Исламова, Т. Рогачева, О. Яновская категорию «уровень жизни» рассматривают в 2-х аспектах. «Уровень жизни в узком смысле – это достигнутый уровень потребления благ и услуг населением. Уровень жизни в широком смысле слова включает в себя весь комплекс социально-экономических условий жизни общества. В этом случае часто употребляется термин «качество жизни» или «образ жизни» [6, с.88].

Нам представляется, что качество жизни и образ жизни хотя и взаимосвязаны, но не тождественны, так как при одном и том же качестве жизни образы жизни у людей могут быть разными. Нам более близка позиция А. Кошанова, который под образом жизни понимает результат комплексного воздействия на человека всех компонентов качества жизни, который включает типичные, характерные черты поведения социальных общностей различного типа и отдельных индивидов [7].

Более широкую трактовку категории «образ жизни» дает и И.Б. Бестужев-Лада, который считает, что категория «образ жизни» интегрирует такие понятия, как уровень жизни, качество жизни, стиль жизни, уклад жизни. Он определяет «образ жизни» как способ жизнедеятельности, взятой в единстве с ее условиями, которые характеризуются категориями уровня, качества и уклада жизни. Примерно такую же позицию занимает и Ю.И. Савенко, который полагает, что понятие «образ жизни»

кроме качества жизни включает такие компоненты как условие жизни, условия жизнедеятельности, а также уровень жизни и социальное поведение. Другими словами, по мнению указанных исследователей, категория «образ жизни» носит более обобщенный характер по отношению к понятиям «качество жизни», «уровень жизни» и т.п.

В нашем понимании «образ жизни» представляет собой не что иное, как общую категорию, охватывающую совокупность основных форм жизнедеятельности индивида, социальной группы, общества в целом, которая берется в единстве с условиями жизни, определяющими ее. Данная категория дает возможность комплексно рассматривать особенности общения, поведения и склада мышления людей в основных сферах их жизнедеятельности – бытовой, трудовой, общественно-политической, культурной и др.

В экономической литературе условия жизни трактуют как предельно широкую категорию, которая включает в себя все экономические и организационные факторы производства, естественно-географическую и демографическую среду, социально-политические и идеологические условия, национальные отношения и т.д.

Качество жизни хотя тоже многогранное понятие и по содержанию близко к условиям жизни, однако не исчерпывает последних. По мнению казахстанских исследователей «условия жизни вообще не являются социально-экономической категорией, ибо включает в себя природные, климатические, географические и другие естественные условия ... Ясно, что качество и условия жизни тесно сталкиваются и по существу дополняют друг друга. Однако из этого вовсе не следует необходимость включения последних в саму структуру качества жизни» [8, с.13-14].

Нам хотелось бы более подробно остановиться на взаимосвязи категорий «качество жизни», «общее благосостояние», «экономическое благосостояние» и «созидательное благосостояние».

В экономической науке благосостояние трактуется как «мера, степень обеспеченности людей жизненными благами, средствами существования. Благосостояние характеризует уровень жизни людей». Уровень жизни «...обычно определяется величиной ВВП или ВНП на душу населения, средними доходами семьи, человека в сравнении с прожиточным

минимумом в данной стране и в других странах, с потребительским бюджетом семьи» [4, с. 43, 410].

Среди экономистов-исследователей привалирует мнение, что расширенная трактовка уровня жизни, содержащая удовлетворение как материальных (уровень жизни), так и социальных потребностей отображает содержание категории «благосостояние».

Можно наблюдать, что при одном и том же уровне благосостояния качество жизни населения будет различным при проживании населения в экологически неблагополучных районах, в криминогенной обстановке, в зонах межнациональных конфликтов и т.д.

Обобщая взгляды экономистов-исследователей, мы пришли к выводу, что благосостояние более широкое понятие, чем уровень жизни, является составной частью качества жизни (рисунок 1).

С появлением денег одновременно возникло, видимо, представление о денежной единице как измерителе благосостояния, хотя оформилась она как теоретическое воззрение в рамках меркантилизма. В свою очередь классики политэкономии добавили к философии меркантилистов концепцию прибавочной стоимости, где трактуется, что единственным источником богатства является труд работников. В работах английского экономиста А. Пигу стоимостной подход к измерению богатства получил свое дальнейшее развитие. Экономическое благосостояние А. Пигу определил как часть общего благосостояния, которая может быть измерена посредством денег. Вместе с тем он открыто признавал, что «экономическое благосостояние не служит барометром, или показателем, благосостояния в целом» [2].

Ныне в экономической науке стоимостная интерпретация благосостояния заняла доминирующее положение. И многие экономисты-исследователи, вопреки постулатам теории, стали отождествлять экономическое благосостояние с общим. Следует отметить тот факт, что в результате развития производительных сил удельные затраты живого труда неуклонно сокращаются. Следовательно, сужается объективная основа концепции денежных измерителей богатства. Отсюда, экономическое благосостояние теряет, по утверждению Б. Корнейчука, способность заменять в теории и на практике общее благосостояние, которое охватывает такие общественно значимые

блага, как образование, здоровье, культура, творчество, безопасность и др. [9, с. 76]. В сложившихся условиях для экономистов, привыкших использовать стоимостные показатели, вопрос об измерении общего благосостояния оказался не из легких. Решить эту задачу они стремятся путем абстрагирования от реальных проблем общественной жизни, конструированием гипотетических функций общественной полезности, использованием неочевидных математических методов. Причем, одно из наиболее известных положений современных теорий благосостояния носит название «теоремы о невозможности». Таким образом, между формально-абстрактным содержанием концепции благосостояния и важнейшими задачами государства, которое нуждается в теоретически обоснованных методах измерения общественного развития, образовался разрыв.

Итак, перед исследователями стоит задача разработки интегрального показателя общего благосостояния.

В этой связи среди направлений исследований нам бы хотелось выделить временную концепцию общего благосостояния, которая базируется на постулате абсолютной ценности человеческой жизни. Согласно этой концепции общее благосостояние измеряется не деньгами, а естественными единицами жизни, т.е. единицами времени. Авторы этой концепции развивают методологический принцип классической школы, устанавливающий прямую зависимость между меновой стоимостью продукта и величиной овеществленного в нем рабочего времени. Согласно утверждений классиков, рабочее время преобразуется в экономическое благосостояние. Отсюда логично предположить, что все время человеческой жизни представляет общее благосостояние. Следовательно, общественное благосостояние по величине равно совокупному времени человеческой жизни всех членов общества.

В течение фиксированного промежутка времени созидательное благосостояние индивида характеризуется удельным весом высшей деятельности, т.е. показателем интенсивности человеческой жизни. Если же рассматривать по отношению ко всей жизни, то оно зависит не только от показателя интенсивности, но и от продолжительности жизни. При исчислении благосостояния индивида следует перемножить интенсивную и экsten-

сивную характеристики его жизни. Общественное благосостояние также рассчитывается как произведение показателей экстенсивности и интенсивности [10]. Экстенсивный показатель равен средней продолжительности жизни. В официальной статистике этот показатель представлен как «ожидалась продолжительность жизни при рождении». Его называют также индексом здоровья, так как отражает уровень здоровья населения.

Интенсивный показатель информирует о насыщенности жизни населения высшей деятельностью, то есть о качестве жизни. Такая трактовка общественного благосостояния характеризует уровень образования населения. Здесь под образованием подразумевается реализованная способность к высшей деятельности – образование в самом широком смысле. На практике интенсивную характеристику общественного благосостояния называют также индексом образования. Однако официальная статистика не содержит адекватного измерителя общественного благосостояния, так как она отражает лишь формальный аспект образования – численность работников с дипломом той или иной ступени.

На современном этапе все большее значение для благосостояния имеют внутренние блага – развитые способности индивида к высшей деятельности, в то время, как традиционные внешние блага постепенно теряют свою прежнюю значимость. Временная концепция учитывает оба фактора благосостояния, как внешний (уровень дохода), так и внутренний (уровень развития).

Государственная экономическая политика должна учитывать относительную значимость факторов благосостояния населения. Это вызвано тем, что хотя индексы здоровья и образования представлены в равной степени в формуле расчета общественного благосостояния, равные бюджетные расходы, направленные в эти отрасли, приведут к разным относительным изменениям соответствующих индексов. Отсюда, приоритетное направление политики благосостояния должно быть связано, прежде всего, с той отраслью, в которой тенге бюджетных расходов обеспечит наибольшее относительное увеличение факторного индекса.

Итак, следует различать «общее благосостояние», «созидательное благосостояние» и «экономическое благосостояние». Все они являются составной частью качества жизни.

Анализ и обобщение подходов в определении категории «качество жизни» представителями зарубежных и отечественных научных школ позволили установить наличие многообразия точек зрения в понимании данной категории, что свидетельствует, во-первых, об актуальности ныне качества жизни, во-вторых, о слабости развития теории и методологии. На основе исследования можно сделать следующие выводы.

Качество жизни – широкое и многогранное понятие и его следует рассматривать в трех аспектах: экономическом, экологическом и социальном.

Проблема качества жизни включает в себя наряду с уровнем благосостояния, также демографические, этнографические и экологические аспекты существования людей. Есть в этой проблеме юридические и политические стороны, связанные с правами и свободами, поведенческие и психологические аспекты, общий идеологический и культурный фон.

Качество жизни имеет объективную и субъективную стороны. Показателями объективной оценки качества жизни являются научные нормативы потребностей и интересов людей, соотношение с которыми дает возможность определить степень удовлетворения этих потребностей и интересов. Но вместе с тем, потребности и интересы людей индивидуальны, отсюда и степень их удовлетворения могут оценить только сами субъекты; они практически существуют лишь в сознании людей, в их личных мнениях и оценках. Исходя из этого, при оценке качества жизни следует различать две его формы:

- степень удовлетворения научно-обоснованных потребностей и интересов;
- удовлетворенность качеством жизни самих людей.

Качество жизни показывает уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей, выражющихся как в различных видах деятельности, так и в самих жизнеощущениях

Таким образом, качество жизни – это взаимосвязанные между собой экономические, социальные, экологические и другие составляющие условий жизнедеятельности человека, отражающие степень удовлетворения всего комплекса жизненных потребностей и реализацию интересов социально-го субъекта.

Как мы видим, качество жизни является современной парадигмой цивилизационного развития. Это предполагает необходимость выявления взаимосвязей составляющих ка-

чества жизни, новых подходов к созданию и использованию методов оценки качества жизни человека.

Литература:

1. Аристотель. Соч: В 4 т. – М., 1983. – Т.4. – 830 с.
2. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. – М.: Прогресс, 1985. – Т.1. – 512 с.
3. Субетто А.И. Творчество, жизнь, здоровье и гармония. – М.: ИЦПКПС, 1992. – 202 с.
4. Разберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцев Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА, 2002. – 480с.
5. Экономическая теория: Учебник /Под общ. ред. акад. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой, Л.С. Таразевича. – М.: ИНФРА, 2006. – 672с.
6. Человеческое развитие в Казахстане: Учебник/ Под общ. ред. Н.К. Мамырова и Ф. Акчурлы. – Алматы: Экономика. – 2003. – 436с.
7. Социально-экономические основы образа жизни в регионе //под ред. А.К. Кошанова. – Алматы: Наука, 1986. – 255с.
8. Рогачева Т.М., Нигматуллин Е.З., Серикбаев Б.К. Социальная политика: качество жизни и социальная защита населения. – Алматы: РИО ВАК РК, 2000. – 250 с.
9. Корнейчук Б. Созидающее благосостояние как целевой фактор //Экономист. – 2004. – №2. – С. 76-82.
10. Корнейчук Б.В. Человеческий капитал во временном измерении. – СПб.: СПб ГПУ, 2003. – 91с.

Смыкова М.Р.

к.э.н., доцент

Международная академия бизнеса

РОЛЬ МЕРЧАНДАЙЗИНГА В ТОРГОВОМ МАРКЕТИНГЕ

В Казахстане за последние годы наблюдается тенденция увеличения числа предприятий розничной торговли. В основном это частные малые предприятия, но в тоже время появились и крупные супермаркеты, и гипермаркеты с вложением иностранного капитала. За данный период изменилась не только организационно-правовые формы торговых предприятий, но и методы и средства доставки товаров, основные поставщики, наблюдается рост новых видов нецивилизованной торговли, и изменилось потребительское поведение. Торговля в Казахстане находится в процессе развития. В настоящее время наблюдается высокий уровень вертикальной интеграции. С течением времени ожидается, что интеграция будет уменьшаться, так как ожидается, что компании постепенно начнут специализироваться на оптовой и розничной торговле.

На современном этапе в Казахстане розничная торговля имеет ряд особенностей:

- на данном рынке спрос преобладал над предложением, что было связано с постоянным бурным ростом экономики страны в целом, а соответственно – и доходов населения. В результате товар, какой бы высокой цене ни казалась, все равно находил своего потребителя;

- у казахстанских предприятий всегда практически отсутствовала конкуренция среди однообразных торговых точек. Товары легко продавались даже при минимальном использовании рекламы;

- рынок розничной торговли в Казахстане держится на далеких от производителей дистрибуторах, которые при благоприятной экономической ситуации в Казахстане особо не интересовались ценовой политикой своих представителей.

В последние 10 лет розничная торговля в Республике активно развивалась и подвергалась значительному реформированию. Результаты преобразований проявились в реконструкции и модернизации объектов, в бесперебойном обеспечении населения города продовольственными и промышленными товарами, услугами, снижении доли так называемой «неорганизованной торговли», повышении качества товаров и услуг.

В последние годы розничная торговля по темпам роста опережает большинство секторов экономики. Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 10%, в частности, в декабре 2008 года рост составил 8%. Несмотря на ожидаемое замедление темпов роста отрасли в 2011 году они составят 15 %. В 2009 году темпы прироста розничного товарооборота замедляются. Это связана с нестабильной экономической ситуацией в мире, и в частности в Казахстане. По данным исследования представлен обзор розничной торговли по ожидаемым темпам роста секторов /2, с.7/.

Основными принципами маркетинга розничной торговли компании являются: ориентация на целевой сегмент, завоевание определенной доли рынка, ее увеличение; нацеленность на долговременный результат; взаимосвязь стратегии и тактики с требованиями существующих и потенциальных покупателей; разработка комплекса услуг по предложению товара; организация системы продаж, подбор основных и дополнительных товаров; создание внешнего дополнительного эффекта продажи.

В условиях ужесточения конкуренции на розничном рынке возрастает необходимость использование эффективных маркетинговых инструментов. Одним из таких инструментов является мерчандайзинг. Многие воздействия на мероприятия по продвижению в области маркетинга потребительских товаров, и конкретно в прямом маркетинге, направлены не на стимулирование немедленной покупки, а на продвижение на шаг вперед в обеспечении

процесса совершения покупки. Бесплатные образцы, в частности, являются в чистом виде инструментом продвижения, который используется для стимулирования пробного потребления-интереса, а не покупки. Мерчендайзинг взаимодействует с другими формами стимулирования сбыта в системе маркетинговых коммуникаций и организации продаж. Данный комплекс мероприятий направлен на привлечение внимания покупателя к товару или торговой марке с использованием различных технологий и приемов.

Среди ключевых инструментов мерчендайзинга можно выделить: дизайн магазина (как внешний, так и внутренний); планирование магазина (точнее, планирование потоков движения покупателей); реклама и POS материалы; цветовая блокировка; комплексные меры.

Дизайн магазина – ключевой фактор в разработке имиджа. Чтобы максимизировать продажи розничный торговец должен иметь ясную философию бизнеса, ориентированную на два типа целевых клиентов: существующих и потенциальных. Он должен постоянно направлять свои усилия на создание витрины и атмосферы, соответствующих имиджу магазина. Внешний облик магазина должен четко и быстро указывать на его сущность, иначе клиенты пройдут мимо в поисках более подходящего места для покупок. Планировка магазина. В зависимости от системы расстановки оборудования используют различные виды технологической планировки торгового зала: линейная (решетка); боксовая (трек, петля); смешанная; свободная (произвольная); выставочная.

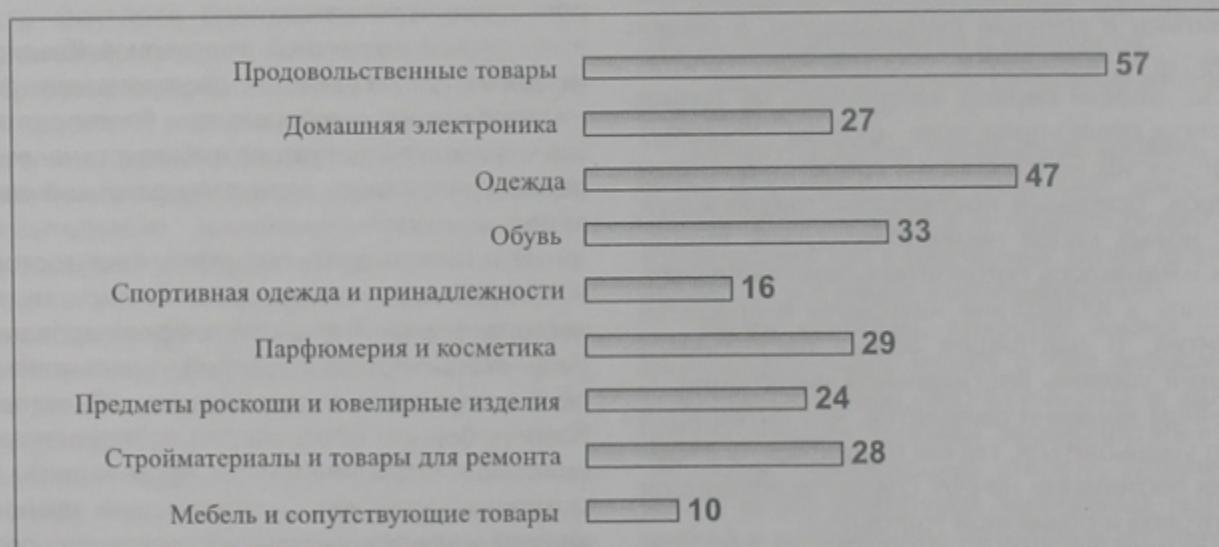


Рисунок 1. Перспективные секторы розничной торговли

При разработке планов продвижения товара в мерчандайзинге важно учесть ряд определяющих элементов. Они включают три блока: разработку целей продвижения, структуры и бюджета. Каждый из них важен для мерчандайзинга, и их корректное определение определяет результативность деятельности фирмы в продажах. Цели продвижения включают в себя две группы задач: стимулирование спроса – улучшение образа компании во внешней среде. Цели продвижения, которые фирма-продавец преследует при продаже товара: осознание, знание, благожелательное отношение, предпочтение, убеждение и покупка. Чтобы добиться от потребителя совершения покупки, необходимо последовательно пройти все предшествующие этапы. Положительное решение достигается на основе построения структуры продвижения – конкретной комплексной коммуникационной программы, включающей в себя необходимые элементы коммуникаций (рисунок 2).

Данная модель очень важна при использовании мерчандайзинга.

Все перечисленное выше позволяет на-

практике реализовать цели мерчандайзинга – как направление маркетинговой деятельности – для максимизации объемов продаж товаров конечным потребителям, увеличения прибыли и формирования клиентской базы. Задачи, которые должен решать мерчандайзинг, достаточно сложны и комплексны, и сводятся в целом к следующим:

- организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле. Свое впечатление о магазине покупатель составляет за несколько секунд, и он не должен замечать влияние мерчандайзинга на свое поведение, т.е. воспринимать всю атмосферу продаж как естественную реальность. В магазине покупателю должно быть все понятно и без продавца.

- оптимальная планировка торгового зала и размещения торгово-холодильного оборудования, расположение отделов, секций, их планирование, организация доступной выкладки товаров. Зарубежные исследователи установили, что покупатель, находясь в торговом зале супермаркета 30-40 минут, осматривает около 20 тыс. различных товаров;

покупатель ходит и рассматривает различные товары, выбирает нужные и покупает, а затем ходит дальше, чтобы выбрать еще один товар. Покупатель может вернуться к тому же товару, если он не удовлетворяет его ожиданиям.

Покупатель может вернуться к тому же товару, если он не удовлетворяет его ожиданиям.

Покупатель может вернуться к тому же товару, если он не удовлетворяет его ожиданиям.

Покупатель может вернуться к тому же товару, если он не удовлетворяет его ожиданиям.

Покупатель может вернуться к тому же товару, если он не удовлетворяет его ожиданиям.

Покупатель может вернуться к тому же товару, если он не удовлетворяет его ожиданиям.

Покупатель может вернуться к тому же товару, если он не удовлетворяет его ожиданиям.

Покупатель может вернуться к тому же товару, если он не удовлетворяет его ожиданиям.

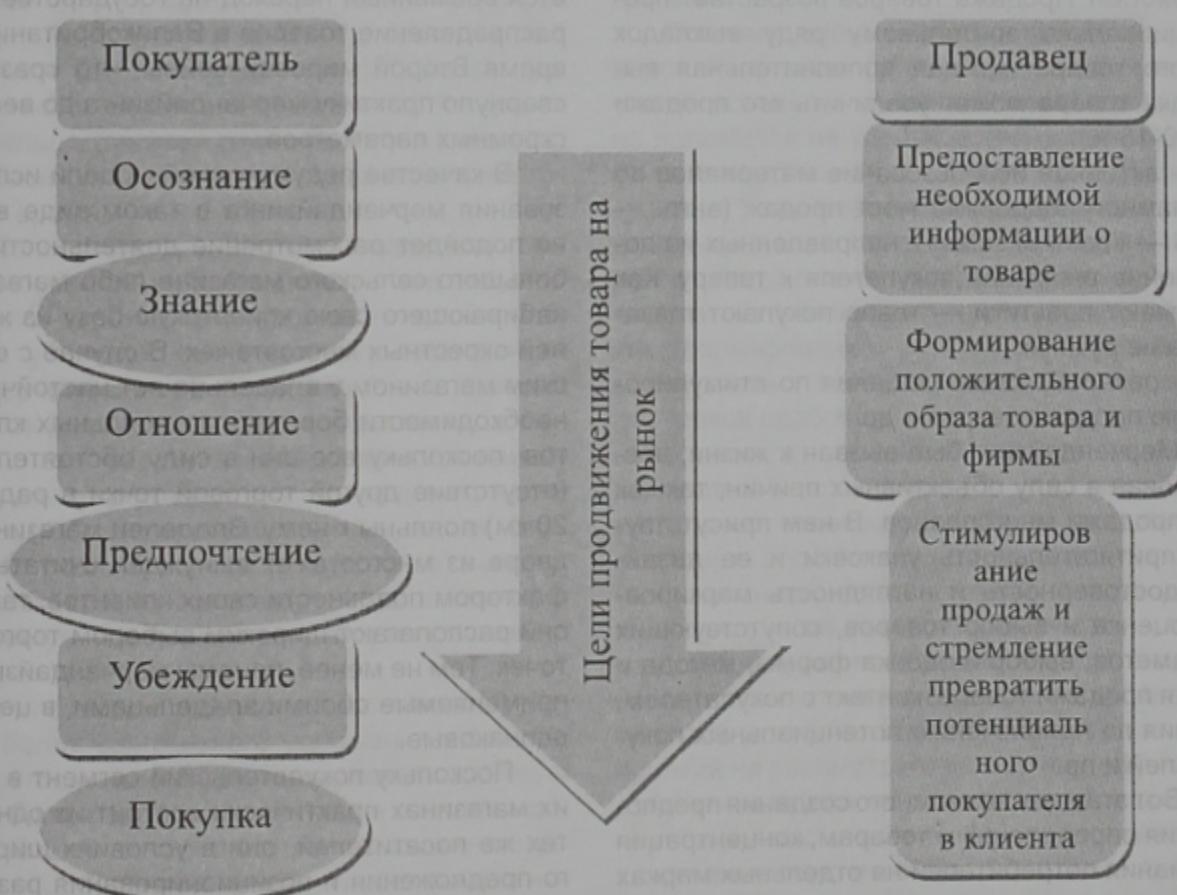


Рисунок 2. Модель иерархии воздействия на покупателя

- позиционирование товаров на основе учета мотивации поведения покупателей и психологических особенностей восприятия товаров отдельными группами покупателей. При этом ставится цель реализовать ключевой принцип мерчандайзинга: «увидеть – значит купить»;

- целенаправленное регулирование факторов внимания на основе создания визуальной атмосферы продаж — освещения, музыки, цвета, запахов, чуткости и заинтересованности персонала, стимулирующих эмоциональное состояние и восприятие товаров различными группами покупателей и определяющих их поведенческую реакцию к покупке.

Выкладка товаров должна быть «говорящей» с покупателем;

- использование эффективной технологии продвижения отдельных товаров и их комплексов, при которой одни товары стимулируют продажу других товаров;

-принятие обоснованных методических решений организации торгово-технологического процесса работы магазина и продажи товаров, при котором роль и влияние продавцов снижается, а покупателей и самих товаров возрастает Продажа товаров возрастает пропорционально зритальному ряду выкладок одного товара: каждая дополнительная выкладка товара может увеличить его продажи на 10-15 %;

- активное использование материалов по рекламной поддержке мест продаж (англ. — POS — «point of sales»), направленных на повышение внимания покупателя к товару. Как отмечают практики — товар покупают глазами, а не руками;

- разнообразные решения по стимулированию продаж товаров и др.

Мерчандайзинг был вызван к жизни, вос требован в силу объективных причин, так как акт продажи многогранен. В нем присутствуют: притягательность упаковки и ее дизайна, достоверность и наглядность маркировки, оценка и выбор товаров, сопутствующих предметов, выбор и оценка формы, метода и стиля продажи товара, контакт с покупателем, усилия по привлечению потенциальных покупателей и пр.

Вот эта идея возможного создания предпочтения определенным товарам, концентрация внимания потребителей на отдельных марках или видах товара позволяет существенно увеличить их продажу. Этот эффект и послужил

базой для образования нового направления торгового маркетинга – мерчандайзинга.

Очевидно, что основным условием существования мерчандайзинга, особенно в расширенном его понимании, является наличие развитого конкурентного рынка покупателя, с постоянным подхлестыванием потребления, относительно быстрой сменой основных категорий товаров, так как только в этом случае появляется большое количество новых, в массе аналогичных товаров, ищущих возможность позиционирования и применяющих с этой целью возможности мерчандайзинга.

То есть мерчандайзинг как часть маркетинговых коммуникаций существует в довольно узкой полосе развития современного варианта экономической жизни. Это динамически развивающаяся часть маркетинга, в которой отчетливо различны разнонаправленные тенденции. Так, в различные моменты изменения экономики вследствие стрессов общественной жизни и уменьшения конкуренции на рынках происходит свертывание мерчандайзинга практически по всем направлениям. Хорошим примером иллюстрации такого тезиса является временный переход на государственное распределение товаров в Великобритании во время Второй мировой войны, что сразу же свернуло практику мерчандайзинга до весьма скромных параметров.

В качестве редукционной модели использования мерчандайзинга в таком виде вполне подойдет рассмотрение деятельности небольшого сельского магазина либо магазина, набирающего свою клиентскую базу из жителей окрестных многоэтажек. В случае с сельским магазином у владельца нет настойчивой необходимости бороться за лояльных клиентов, поскольку все они в силу обстоятельств (отсутствие другой торговой точки в радиусе 20 км) лояльны к нему. Владелец магазина во дворе из многоэтажек вынужден считаться с фактором лояльности своих клиентов, так как они располагают широким выбором торговых точек. Тем не менее, приемы мерчандайзинга, применяемые обоими владельцами, в целом, одинаковые.

Поскольку покупательский сегмент в обоих магазинах практически состоит из одних и тех же посетителей, они в условиях широкого предложения и позиционирования различных аналогичных товаров (пиво, мороженое, минеральная вода, стиральный порошок и

др.) приобретают их малыми партиями разных фирм «на пробу» по принципу пойдет – не пойдет.

Неходовой товар в их магазине заменяется на ходовой, остаются лишь небольшие запасы неходового товара для «привередливых» покупателей. Часто они вообще организуют свою деятельность, закупая товары на оптовых базах согласно перечню заявок клиентов или исходя из собственных представлений об их нуждах и потребностях. Например, владелец сельского магазина очень спокойно закупает 300 пачек дешевого стирального порошка накануне получения пенсии своими клиентками, не сомневаясь, что товар быстро разойдется при минимальной стимуляции с его стороны.

Тогда как в развивающейся сети супермаркетов на территории РК мерчандайзинг представлен гораздо шире и в нескольких специфических формах. Для владельцев этих торговых организаций важно только, чтобы товар продавался за как можно более короткий период времени, но, в условиях широкой конкуренции аналогичных товаров, не интересует, какой именно товар продается. Товар должен быть продан – и все. Поэтому в борьбу за полочное, стендовое и т.д. пространство вступают уже производители, добиваясь лучшего, по их мнению, места для их товара от владельца торговой точки. При этом владелец торговой точки достаточно независим в настоящее время.

Если товар данного производителя плохо расходитя, он или потребует его забрать, или не перезаключит договор поставки. В таких условиях вопросы внутри магазинного мерчандайзинга в значительной степени перекладываются на производителей и поставщиков товара, которые стараются принимать самое деятельное участие в выкладках единиц образцов товара, их подсветки, цветового решения и ароматизации, а также в предоставлении специально подготовленных продавцов-консультантов у витрин со своими товарами.

У владельца супермаркета остаются функции более длительного удержания клиентов на торговых площадях, организации торговли без сбоев и задержек и функция создания общего благоприятного фона (с помощью специально подбранной музыки, танцевальных номеров в межоконном пространстве и др.) – а также за ним остается вопрос об оптимальном

количестве внутри магазинной рекламы и ее сочетаемости между собой.

В результате мерчандайзинг стал еще и инструментом, дающим ощутимые конкурентные преимущества. Многие корпоративные производители сделали мерчандайзинг частью своей маркетинговой стратегии.

В настоящее время мерчандайзинг в нашей стране является широко используемой частью маркетинговых коммуникаций, распространяющейся на все новые и новые участки интегрирующихся в мировое экономическое пространство экономик, в том числе и на территории стран ближнего зарубежья.

Какие проблемы наблюдаются на казахстанском розничном рынке в области применения мерчандайзинга, так в частности возникает противоречие между мерчандайзингом розничной торговли и мерчандайзингом поставщика. Поставщики и производители товаров стараются занять лучшие полки и места в торговом зале, так называемые горячие зоны и поэтому выкупают их. Розничное предприятие идет по более легкому пути продает места на полках и практически использует только ограниченный набор инструментов мерчандайзинга.

Поэтому очень часто распределение товаров в торговом зале не только не соответствует основным правилам мерчандайзинга, но и является не удобным для потребителей. Второй проблемой, является то, что казахстанские розничные предприятия в основном используют шаблонное распределение товаров и оборудования в торговом зале и практически не используют такие составляющие как формирование позитивной атмосферы, эффективных методов представления товара. Третья проблема – мерчендейзинг, не рассматривается как способ повышения конкурентоспособности магазина. Мерчендейзинг, как способ повышения конкурентоспособности, имеет ряд преимуществ: не требует крупных инвестиционных вложений, обеспечивает рост продаж по высокоборачиваемым товарам, формирует позитивный имидж, решает вопросы эргономики в торговом зале. Четвертая проблема – большая часть торговых предприятий не рассматривают мерчендейзинг как действенный способ улучшения доходности компании, часто в первую очередь делают упор на ценовую и ассортиментную политику, выпуская из виду возможности использования инструментов мерчендейзинга.

Преимущества использования мерчендайзинга казахстанскими торговыми предприятиями

Правила и инструменты мерчендайзинга	Условия использования	Преимущества
1. Оптимальной распределение товара в торговом зале в зависимости от потенциальных зон	Для крупных торговых предприятий: супермаркетов, гипермаркетов	Увеличение товарооборота и возможности превращения потенциальных «холодных зон» в «горячие».
2. Использование правила «золотого треугольника»	Для продуктовых крупных торговых предприятий	Увеличение площади посещения и охвата основной целевой аудитории
3. Дублирование товаров на основных и дополнительных местах продажи	Для продуктовых крупных торговых предприятий	Увеличение оборота ходовых товаров
4. Распределение товаров в торговом зале по ABC-методу	Для крупных и средних торговых предприятий	Рациональное представление товаров, увеличение оборота сопутствующих товаров и товаров пассивного спроса

Рассмотрим какие преимущества могут получить торговые предприятия Казахстана, активно использующие инструменты и правила мерчендайзинга.

В целом роль мерчендайзинга как средства маркетинговой коммуникации очень значима, и при эффективном использовании дает положительные результаты.

Литература:

1. Парамонова Т. Н., Рамазанов И. А. Мерчендайзинг Москва ИД ФБК-Пресс, 2004
2. Снегирева В. Книга мерчендайзера. – СПб.: Питер, 2007
3. Коборн Р. Мерчандайзинг / Пер с анг. под ред. И.О. Черкасовой СПб, изд.дом «Нева», 2004
4. Парамонова Т.Н., Красюк И.Н. Маркетинг в розничной торговле. Москва, ТД ФБК ПРЕСС, 2004
5. Маркетинг в розничной торговле, Москва. 2005

Кайранов А.М.,

к. э. н.

Институт экономики МОН РК

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЕНСАЦИОННОГО ПАКЕТА КОМПАНИИ

Растущий спрос бизнеса и населения на услуги телекоммуникаций привел к значительному росту доходов телекоммуникационных операторов. Поэтому поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих

активизацию человеческого фактора, становится одной из основных задач компании АО «Казахтелеком». Современные методы хозяйствования требуют применения руководством компании новых типов экономического поведения на основе использования мотивационных механизмов. Мотивационные аспекты управления трудовой деятельностью активно используются в странах с развитой рыночной экономикой и получают все более широкое применение в Республике Казахстан. Успех любого управленческого решения напрямую связан с эффективностью применяемого компенсационного пакета, побуждающего работ-

Компенсационный пакет компании

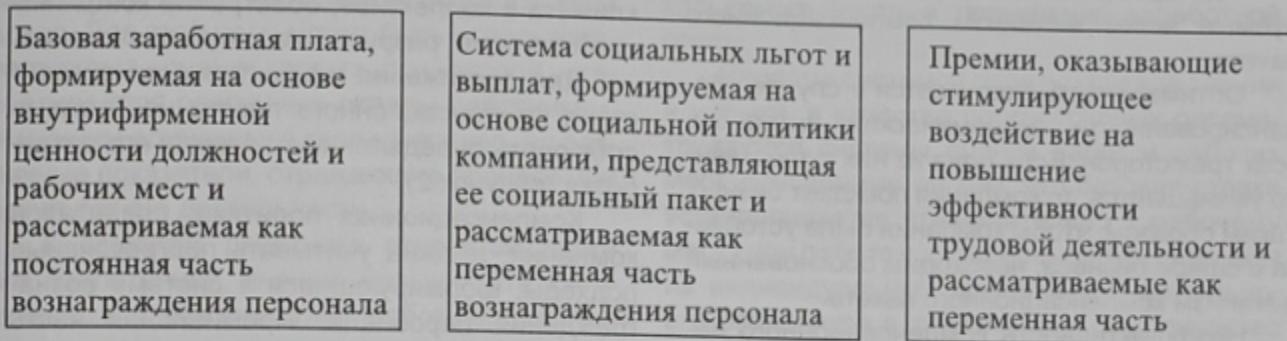


Рисунок 1. Структура компенсационного пакета

ника к достижению личных и общих целей. Компенсационный пакет, используемый в компаниях, имеет широкий набор компонентов, формируемый на основе стратегии развития компании, диагностики трудовой мотивации, выявления ценностных ориентаций персонала. Эти компоненты могут быть объединены в три основных блока (рисунок 1).

Компенсационный пакет рассматривается как универсальный инструмент, с помощью которого решаются основные задачи трудовой и социальной деятельности компании, к ним относятся:

- рост производительности труда в компании, ее подразделении и на рабочем месте;
- снижение затрат заработной платы на единицу продукции, работ, услуг;
- усиление взаимосвязи повышения базовой заработной платы со сложностью и ответственностью выполняемой работы;
- усиление взаимосвязи повышения фонда премирования с улучшением количества и качества продукции;
- контроль за издержками на рабочую силу;
- привлечение в организацию конкурентоспособного персонала;
- повышение технологической, производственной и трудовой дисциплины;
- улучшение морально-психологического климата в коллективе.

Все компенсации могут быть условно разделены на внутренние и внешние. Внутренние компенсации ориентированы на удовлетворение духовных потребностей работника (удовлетворенность выполняемой работой, ее содержанием, привлечение к принятию решений, большая ответственность, возможность духовного роста, расширение самостоятельности, разнообразие в работе).

Внешние компенсации включают прямые и косвенные материальные компенсации и нематериальные вознаграждения. Прежде всего работники ожидают прямых материальных компенсаций – это заработка плата или жалование, премии за выполнение работ, премии к празднику, участие в прибылях, право на покупку акций и др. Для работника важна оценка руководством его вклада в успехи компании, а также интересен результат сравнения с другими работниками, что рассматривается как прямое нематериальное вознаграждение.

Компания обеспечивает работников и косвенными материальными компенсациями (страхованием, различными формами обслуживания), которые обычно предоставляются работникам независимо от их трудового вклада и достижений. В таком случае это немотивационное вознаграждение. Если же компенсация представляет собой оплату членства в престижных клубах или пользование автомобилем лишь для тех, кто показывает особые успехи в работе или занимает определенную должность, то она выступает как мотивирующий фактор, стимулирующий трудовые успехи и карьерный рост.

Косвенное нематериальное вознаграждение очень индивидуально, поэтому такие компенсации, как визитные карточки, таблички и другие знаки отличия, важны для «статус-ориентированных» работников.

Компенсационный пакет соответствующим образом встраивается в «треугольник интересов», рассматриваемый при организации бизнеса:

- интересы клиента, регулируемые через механизм цены на рынке товаров или услуг;
- интересы работодателя, регулируемые через механизм предпринимательского дохода;

- интересы наемного работника, регулируемые через механизм компенсационного пакета.

Оптимальность достигается в случае сбалансированности экономических интересов всех трех сторон. Если одна из них существенно уменьшается, то компания покидает бизнес. Таким образом, чтобы компания была устойчива в сфере бизнеса, необходим обоснованный механизм компенсационного пакета.

Неэффективность компенсационного пакета может быть вызвана нарушением правил его разработки, а также наличием следующих причин:

- возрастание текучести, характеризующееся увольнением наиболее квалифицированных и опытных специалистов, т.к. их интересы затрагиваются, как правило, в первую очередь, и замещение их работниками более низкой квалификации;

- преобладание в оплате труда уравнительного принципа, что не стимулирует работников к личным достижениям и положительно воспринимается лишь работниками невысокой квалификации, не ориентированными на результат;

- ухудшение показателей, характеризующих бизнес-процессы: снижение валового оборота, маржинального дохода, производительности труда;

- ухудшение морально-психологического климата в коллективе, обострение конфликтных ситуаций, разрушение имиджа компании.

Для достижения эффективности воздействия компенсационного пакета необходимо соблюдать определенные правила его разработки (рисунок 2).

Компенсационная политика, принятая в компании, должна учитывать прогрессивные подходы, формирующиеся в системе вознаграждения персонала. Премиальная часть материального вознаграждения должна быть связана с конечными результатами деятельности работника и его личным трудовым вкладом. При таком подходе может использоваться концепция «пульсирующего» фонда оплаты труда, суть которой – в обеспечении зависимости результатов деятельности работника не только от личных достижений, но и подразделения, в котором он трудится, а также всего предприятия [1].

Основным элементом системы компенсации является установление заработной платы. Система вознаграждения персонала должна создавать у человека чувство уверенности и защищенности, а также включать действенные средства стимулирования и мотивации. Современная организация отдает предпочтение тем работникам, которые желают

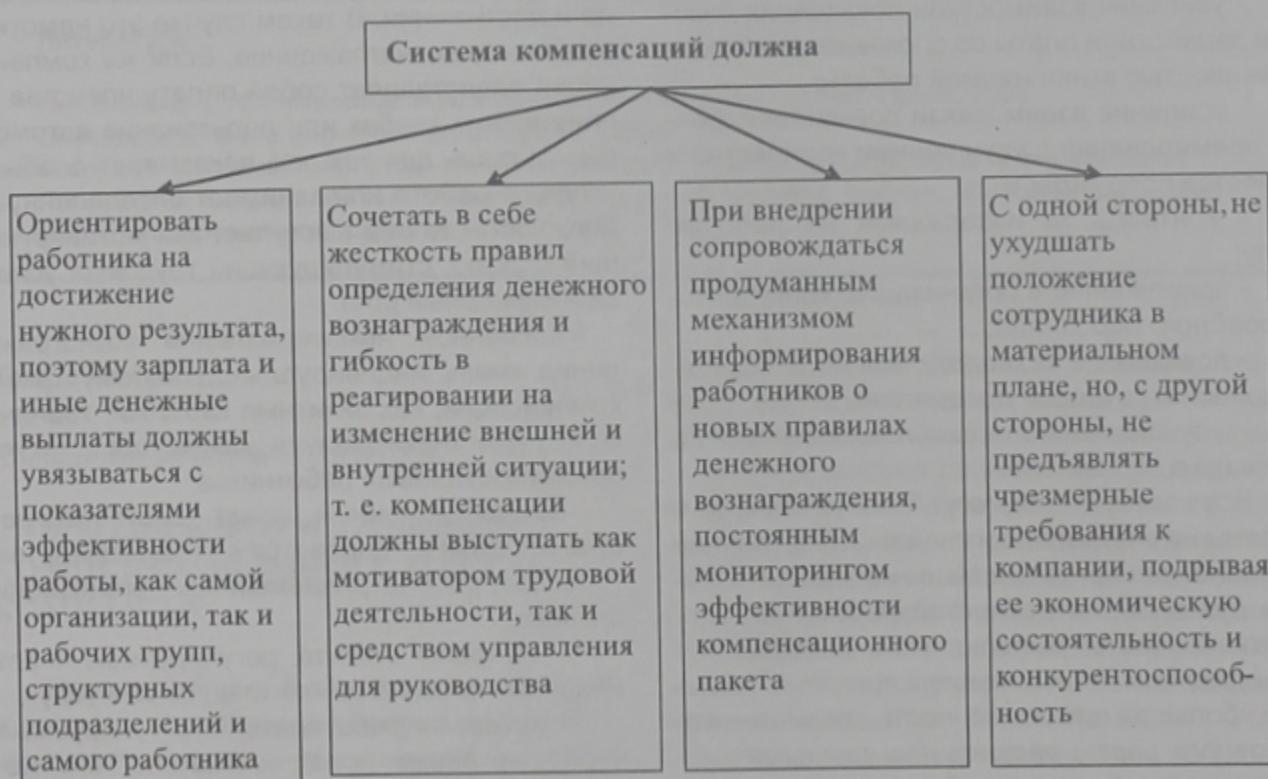


Рисунок 2. Основные правила разработки компенсационного пакета

получить нечто большее, чем фиксированную заработную плату, и стремятся повысить свой доход. Для этой цели может быть использована система «оценки заслуг», при которой устанавливаются различные оклады работникам, имеющим одинаковую квалификацию, но различные показатели, отражающие процесс или результат его деятельности.

К заслугам работника относятся также его компетенции, знания, навыки. Эти качественные характеристики работника учитывают системы оплаты труда, построенные с учетом трудовых навыков (SBP-системы) [2]. При использовании этих систем труд работников оплачивается скорее в зависимости от предела, глубины и видов трудовых навыков, которые они в состоянии использовать, чем в соответствии с выполненной ими работой. Этот вид системы известен также под таким названием, как оплата труда за мастерство, за знания, многопрофессиональность и т. д.

Растущая популярность этой формы стимулирования связана с тем, что не существует таких строгих предписаний и правил ее использования, как для традиционных систем оплаты труда по выполняемой работе. Считается, что эти системы должны формироваться в соответствии с определенными организационными ситуациями, что исключает целесообразность разработки универсальных рекомендаций. Тем не менее, выявляются некоторые ступени процесса формирования SBP-системы, наиболее важными среди которых являются:

- 1) обоснование видов работ, подлежащих включению в SBP-систему;
- 2) определение групп навыков;
- 3) установление количества групп навыков;
- 4) оценка групп навыков;
- 5) выбор политики, определяющей индивидуальное продвижение работников;
- 6) подтверждение работниками обладания определенными навыками;
- 7) информирование работников о SBP-системе.

Использование систем оплаты труда, построенных с учетом трудовых навыков, существенно повысит значимость квалификационного уровня, мастерства, способности выполнения различного рода работ, в результате чего возрастет общий уровень профессионализма работников, расширится их взаимозаменяемость, уменьшится текучесть кадров,

будут созданы благоприятные условия для карьерного роста и повышения заработной платы.

Наряду с системой оплаты труда за знания и навыки, в качестве прогрессивных рассматриваются системы оценки работ и рабочих мест, основанные на том, что базовая ставка устанавливается применительно к рабочему месту или работе и дифференцируется исходя из индивидуальных показателей деятельности работников в зависимости от количества полученных баллов. Методы оценки работ делятся на количественные (факторные) и неколичественные (качественные). К количественным методам относятся: балльно-факторный, сравнение факторов, анкеты с присвоением баллов. Неколичественными методами, оценивающими работу «в целом», являются: ранжирование, классификация, категоризация.

Эта система наиболее известна как балльный метод оценки должностей (метод Хея), или система грейдов. В соответствии с этим методом каждой должности начисляется определенное количество баллов (как правило, с этой целью используется набор шкал или факторов). Оклад сотрудника зависит от суммы баллов, определяющих его должность. Система Хея основана на использовании методики балльной оценке должности при разработке базовой (гарантированной или окладной) оплаты труда.

Создание инструмента измерения ценности каждой должности в компании проводится на основе разработки единой шкалы для всех служебных позиций на предприятии путем выделения 20-30 ключевых должностей, оцениваемых на основе ключевых факторов, которые могут быть структурированы по уровню образования, уровню квалификации, опыту работы, трудовым навыкам.

Каждый фактор включает в себя несколько уровней важности или актуальности, что позволяет оценивать его определенным числом баллов, отражающих значимость. В зависимости от полученной оценки должностная позиция зачисляется на определенный грейд, который соответствует определенной заработной плате и социальному пакету. Группирование баллов в кластеры создает единую линейную шкалу оценки должностей, в которой можно сравнивать должности персонала, выполняющего различные функции. Для того чтобы занять конкретную ступень внутри грейда, работник должен соответствовать

определенным требованиям, которые распространяются на рабочие цели, профессиональные знания и навыки, стандарты рабочего поведения (компетенции). Эти требования могут варьироваться в зависимости от решения руководства компании.

Усиление стимулирующего эффекта при внедрении системы вознаграждения персонала достигается за счет переменной части заработной платы. На практике использование грейдов часто сочетается с применением универсальной системы ключевых показателей деятельности - KPI, позволяющих оценить, в отличие от системы грейдов, ориентированных на должность, эффективность управления в целом [3]. Строится KPI на базе стратегических целей компании, т. е. управления по целям, по принципу декомпозиции целей и построения матрицы целей. Общие стратегические цели компании распределяют по группам, внутри которых определяются задачи, в зависимости от них каждому сотруднику соответствующей должности формируют план работы.

Необходимо также учитывать, что компенсационная политика должна не только мотивировать персонал, но и служить интересам акционеров и клиентов компании. Одним из наиболее важных показателей эффективности предприятия является оборот на персонал, рассчитываемый как отношение дохода компании к числу сотрудников. Этот показатель обычно наиболее интересен инвесторам, так как позволяет сравнить эффективности разных компаний, работающих на одном и том же рынке. В большинстве случаев взаимовыгодность достигается при использовании гибкой политики компенсации, отражающейся на пропорции, в которой разные составляющие компенсационного пакета (базовый оклад, бонусы, опционы и льготы) представлены в суммарном вознаграждении.

Основная тенденция в развитии компенсационных пакетов компаний заключается в относительном увеличении социальных льгот и выплат в общей системе вознаграждения. Развитая социальная политика предприятия указывает на то, что в стратегических целях компании присутствует не только максимизация предпринимательской прибыли, но и социальное обеспечение сотрудника, развитие его личности. И, как показывает опыт, такие компании оказываются наиболее эффективными, рыночно успешными.

В целом социальный пакет не станет эффективным, если при его формировании не соблюдаются следующие условия:

- льготы, составляющие социальный пакет, должны восприниматься сотрудниками как актуальные и необходимые;
- социальный пакет должен быть одинаков для сотрудников той или иной должностной категории;
- компания должно иметь возможность предоставлять привилегии лучшего качества и более выгодной цены, чем на открытом рынке;
- и, наконец, внедрение социального пакета не должно существенно увеличивать затраты компании.

Лишь при соблюдении этих и некоторых других условий можно ожидать, что социальный пакет обеспечит достижение желаемого эффекта, приведет к удовлетворенности сотрудников своей работой, повысит их лояльность компании, привлечет в организацию квалифицированные кадры и повысит ее имидж.

В компании АО «Казахтелеком» помимо социальных гарантий, предусмотренных Трудовым кодексом РК, сотрудникам предоставлены материальная помощь нуждающимся в дорогостоящем лечении. Кроме того, существуют программы поддержки ветеранов компании, а также программы по поддержке детей, стимулированию в коллективах здорового образа жизни, занятий спортом (таблица 1).

Система косвенного материального стимулирования (социального стимулирования) АО «Казахтелеком» включает льготы, предоставляемые на основании Коллективного договора [4].

Согласно п.27 Коллективного договора АО «Казахтелеком» компания обязуется производить выплату социальных пособий по временной нетрудоспособности работникам, имеющим среднемесячную заработную плату, не превышающую десятикратную величину месячного расчетного показателя – из расчета среднемесячной заработной платы; работникам, имеющим среднемесячную заработную плату, превышающую пятнадцатикратную величину месячного расчетного показателя – из расчета среднемесячной заработной платы без ограничения пятнадцатикратной величиной месячного расчетного показателя, но в зависимости от непрерывного стажа работы в Обществе до 5 лет – 40% среднемесячной заработной платы; свыше 5 лет – 70% сред-

Таблица 1

Информация об оказании социальной поддержки работникам компаний АО «Казахтелеком» (в процентах)

№ п/п	Наименование	2004	2005	2006	2007	2008
	ВСЕГО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1.	Материальная помощь, в том числе (указать виды матпомощи и размеры):	68,8	75,3	75,0	76,3	63,6
1.1.	Материальная помощь на оздоровление при предоставлении ежегодного трудового отпуска: административным работникам	55,2	60,7	57,7	56,0	47,1
1.2.	в связи с рождением ребенка/удочерением или усыновлением детей	1,4	1,7	1,5	1,0	0,8
1.3.	в связи со смертью работника	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1
1.4.	в связи с утратой трудоспособности/установлением инвалидности	0,7	0,3	0,3	0,1	0,1
1.5.	при увольнении в связи с достижением пенсионного возраста	3,5	4,1	6,6	11,5	9,3
1.6.	в связи с юбилейными датами: 50 лет - 60 лет	2,2	2,1	2,2	2,1	1,7
1.7.	оплата медицинского лечения/операции (указать условия и размер)	1,4	1,2	1,5	1,2	1,0
1.8.	на обучение детей работников	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
1.9.	другие виды матпомощи	0,2	0,3	0,5	0,5	0,4
	при регистрации брака	0,0	0,1	0,3	0,4	0,3
	при пожаре	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	благотворительная помощь пенсионерам	-	-	-	-	-
	при различных жизненных ситуациях	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
2.	Компенсационные выплаты, связанные с переводом работника в другую местность:	0,8	0,5	0,2	0,4	0,3
2.1.	оплата проезда работника и членов его семьи (указать вид транспорта и пр.)	0,7	0,3	0,1	0,0	0,0
2.2.	оплата провоза багажа	0,0	-	0,0	0,0	0,0
2.3.	другие компенсационные выплаты и гарантии (подъемные)	0,1	0,2	0,1	0,4	0,3
3.	Медицинское страхование:	4,4	3,7	3,4	2,6	19,5
4.	Другие виды социальной поддержки, в том числе согласно коллективному договору	11,1	10,8	10,3	9,5	8,1
4.1.	оздоровительный отдых (санаторно-курортный, летний отдых): работников и детей	4,7	4,6	3,6	3,3	3,1
4.2.	бесплатный проезд/провод работников	-	-	-	-	-
4.3.	предоставление дополнительных дней отпуска	6,3	6,1	6,5	6,0	4,9
4.3.1	при регистрации брака,	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4.3.2	похорон близких родственников,	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
4.3.3	имеющим детей-инвалидов,	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4.3.4	на 1 сентября и последний звонок,	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
4.3.5	экологический отпуск,	0,7	0,7	1,5	1,4	1,1
4.3.6	учебный отпуск,	1,1	1,1	0,8	0,4	0,3
4.3.7	за вредные и опасные условия труда, сумма	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5
4.3.8	дополнительный оплачиваемый ежегодный трудовой отпуск,	4,0	3,5	3,4	3,4	2,8
4.4.	По уходу за ребенком до полутора лет	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
5.	Укрепление физического здоровья (спортивно-массовые мероприятия)	2,1	2,1	1,7	2,0	1,6
6.	Культурно-массовые мероприятия/досуг работников	12,8	7,6	9,4	9,2	6,9

немесячной заработной платы за дни временной нетрудоспособности.

Кроме того, компания производит работникам филиалов ежемесячную оплату дополнительного отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет матерям, имеющим детей в возрасте до полутора лет, женщинам (мужчинам), усыновившим или удочерившим ребенка до достижения им возраста полутора лет в размере 2-кратной величины месячного расчетного показателя.

Компания выделяет работникам филиалов материальную помощь при различных жизненных ситуациях (ограбление, пожар,

сложная операция, длительная болезнь и т.д.). Работникам филиалов, которым присвоено звание «Курметті байланысшы», выплачивается единовременную денежную премию в размере не ниже пятикратного минимального размера заработной платы, а также поощряются ценным подарком к юбилейным датам 60 лет, дополнительно женщинам – 55 лет.

Таким образом, из перечисленных фактов и оценок представляется очевидным, что социальные выплаты как дополнение к прямой заработной плате могут способствовать повышению реальных доходов работников, а также гарантии их сохранения.

Литература:

1. Щукин В. «Пульсирующий» фонд оплаты труда, или Почему будущее - не за твердыми окладами, а за компенсационными схемами / В. Щукин. - Кадровик. -2004. - № 5, 6. - С. 27-37.
2. Милкович Дж. Система вознаграждений и методы стимулирования персонала / Дж. Милкович, Дж. Ньюман. - М. : Вершина, 2003. - С. 52.
3. Магура М. Секреты мотивации или мотивация без секретов / М. Магура, М. Курбатова. Управление персоналом. - 2007. - № 13-14. - С. 338.
4. Коллективный договор между акционерным обществом «Казахтелеком» и Республиканским общественным объединением «Профсоюз работников связи Казахстана».

Давлетова М.Т.,
к.э.н., профессор
Университет международного бизнеса

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ РЕКРУТИНГОВЫХ УСЛУГ

"Sweet Home" - одно из наиболее известных рекрутинговых агентств, занимающихся подбором домашнего персонала.

В целях совершенствования маркетинговой деятельности агентства нами разработаны рекомендации по улучшению элементов комплекса маркетинга, включающего 7Р: продукт, место, цена, продвижение, люди, физическое окружение услуги, процесс предоставления услуги.

Продукт (Product)

Рекомендация: Внедрение новых услуг

Агентство «Sweet Home» предлагает достаточно схожий спектр услуг, как и остальные 30 агентств по подбору домашнего персонала в городе Алматы. В ходе исследования за-

рубежного опыта организации деятельности агентства по подбору домашнего персонала было выявлено, что 75% агентств помимо предоставления классических услуг предоставляют услуги экспресс-персонала, такие как экспресс-няня, экспресс-повар, экспресс-домработница, экспресс-сиделка. Данный вид услуг является достаточно популярным в европейских странах, Америке и России. Ниже представлена более подробная информация по данным услугам.

Экспресс-няня. Экспресс-няня может понадобиться в тех случаях, если не нужна няня с определенным графиком работы, ее услуги нужны лишь иногда, например, если не с кем оставить ребенка на несколько часов (дней), вечером, в выходные и праздничные дни, во время болезни ребенка, ночью.

Экспресс-домработница - специалист с опытом работы по ведению домашнего хозяйства. Может понадобиться в тех случаях, если необходима разовая уборка после ремонта, уборка до и после праздника, мытье окон, генеральная уборка и другое

Экспресс-повар. Экспресс-повар незаменим в обслуживании семейных торжеств (сервировка), исполнении разовых заказов,

приготовление завтрака, обеда, ужина (разовое или на несколько дней), приготовление праздничных блюд и угощений, разработка праздничного меню.

Экспресс-снедка может понадобиться в уходе за больным после операции на дому или в больнице, на выходные и праздничные дни или в ночное время.

Экспресс-персонал - это новый продукт для казахстанского рынка. Для того, чтобы быть уверенным будут ли эти услуги пользоваться спросом, необходимо провести анкетирование. Цель данного опроса – понять насколько востребованы могут быть услуги экспресс-персонала в городе Алматы.

Респонденты:

- клиенты Sweet Home;
- посетители магазинов детской одежды «Городок», «BeBe», а также детских центров «Ступеньки» и «Лего», так как существуют партнерские отношения между этими компаниями и агентством;
- посетители сайта www.homesweet.kz, www.ct.kz;
- женщины с детьми на улицах, возле торгово-развлекательных комплексов.

Преимущества для агентства:

- востребованность услуг (особенно экспресс-домработниц);
 - конкурентное преимущество;
 - дополнительная быстрая прибыль.
- Недостатки для агентства:**
- риск недоверия клиентов к услугам экспресс-персонала;
 - трудности поиска экспресс персонала в связи с ограниченным количеством времени;
 - необходимость в увеличении штата агентства;
 - увеличение дополнительных расходов.

Место (Place)

Рекомендация: открытие филиала в городе спутнике Алматы, который будет построен компанией G4City.

«G4 City» является застройщиком крупномасштабного проекта, предусматривающего строительство 4 городов-спутников к северу от Алматы вдоль автомагистрали Алматы-Капчагай. Очередность городов по пути следования из Алматы: «Gate City», «Golden City», «Growing City» и «Green City». Цели проекта «G4 City»: содействовать развитию Казахстана как международного торгового центра Центральной Азии, стимулировать общую экономическую активность, способствовать повы-

шению материального благосостояния населения, развивать туризм, поддерживать имеющееся экологическое равновесие и создать технологичный промышленный комплекс.

Каждый из 4 городов имеет свою тематическую «зональную» направленность:

«GATE CITY» – Деловая зона

Этот город планируется как общегосударственный и региональный деловой и финансовый центр, имеющий стратегически выгодное расположение вблизи аэропорта Алматы. В его центральной части будут находиться бизнес-центры, гостиницы, конференц-залы.

«GOLDEN CITY» – Культурно-развлекательная зона

Культурный, развлекательный и образовательный центр, ориентированный на улучшение качества жизни населения. Безопасная и мощная внутренняя городская инфраструктура и чистая экология.

«GROWING CITY» – Индустриальная и исследовательская зона

Многопрофильный промышленный центр, специализирующийся на производстве конкурентоспособных продуктов с использованием последних технологий, и действующий в качестве логистического центра Алматинской области.

«GREEN CITY» – Экозона

Находится вдоль побережья, создавая уникальное чувство комфорта и нахождения в полном уединении с природой, "чувство, в котором нуждается человек, живущий в городе".

Проект «G4 City» имеет район застройки более 7 000 га, и требует более 1 млрд. долл. США для развития инфраструктуры, а общая стоимость проекта может превысить 30 млрд. долл. США.

Первая запланированная к строительству часть проекта «G4 City» - проект «Коянкус», занимающий территорию площадью 181 га к северу от Алматы.

На первом этапе до 2015 года планируется построить город GATE CITY, общей численностью 153 000 человек. А именно, строительство начнется с района «Коянкус» - жилого комплекса. В данном проекте мы видим высокий потенциал развития сервиса услуг агентства Sweet Home, в случае входа первыми на этот рынок.

По данным исследования агентства Scot Holland CBRE, целевая аудитория данного строительного проекта будет следующая:

- Люди/семьи в возрастной категории 30-40 лет;

- Семьи с 2-3 детьми (средний размер семьи 4,5 человека);
- Доход выше среднего уровня;
- Стабильное финансовое состояние;

Представители данной целевой аудитории являются потенциальными клиентами агентства "Sweet Home". Та же важно отметить, что по данным Агентства РК по статистике средний ежегодный прирост по городу Алматы составляет 1,02%. Агентство Scot Holland CBRE подсчитало, что средний ежегодный прирост населения составит:

- 6500 человек для Gate City;
- 5150 человек для Golden City;
- 2500 человек для Growing City;
- 1050 человек для Green City.

Плюсом для агентства в освоении этого рынка является то, что компания G4City заинтересована в создании социальной инфраструктуры и поддержке малого и среднего предпринимательства с целью увеличения притока населения в города-спутники. В настоящее время уже возможно заключить соглашение о безвозмездной аренде офисного помещения сроком на 2 года.

Преимущества для агентства:

- охват нового рынка;
- увеличение числа клиентов;
- поддержка со стороны компании G4City;
- получение доступа к данным G4City по структуре населения города-спутника, что позволит целенаправленно проводить мероприятия по продвижению.

Цена (Price)

Система скидок с цен - один из наиболее полезных и гибких инструментов ценовой политики фирмы. Фирмы охотно меняют свои исходные цены с целью вознаграждения потребителей и участников канала сбыта за определенные действия, благоприятно скзывающиеся на финансовом состоянии поставщика.

В компании "Sweet Home" действует определенная система скидок:

- скидки постоянным покупателям в размере 10% от стоимости услуг;
- праздничные скидки в размере 10% от стоимости услуг.

Помимо вышеперечисленных скидок, предлагаем сезонные скидки и скидки на приобретение полного пакета услуг. Рассмотрим более подробно данные предложения.

Сезонные скидки. Проанализировав объемы продаж по месяцам, было выявле-

но, что спрос на услуги имеет сезонный характер. Спад приходится на зимний и летний период. Для того, чтобы повысить продажи, рекомендуется установить скидки в размере 15% от стоимости услуг. Преимущества для агентства – увеличение спроса и прибыли, а для клиента – сниженная цена на качественные услуги.

Скидки на приобретение полного пакета услуг. Наиболее популярные виды услуг – подбор няни и домработницы. В том случае, если клиент приобретает услугу по подбору няни, домработницы и еще кого-нибудь из представителей домашнего персонала, то он получает скидку в размере 30% от полной стоимости этих трех услуг. Преимущества для агентства – увеличение спроса и быстрая реализация услуг.

Продвижение (Promotion)

Проанализировав методы продвижения, которые применяло агентство, можно наблюдать положительный эффект. По нашему мнению, данные методы следует продолжать реализовывать, внеся некоторые корректировки для получения лучшего результата. Ниже более подробно рассмотрены каждый из методов с рекомендациями по улучшению.

Реклама агентства в основном размещена в печатных изданиях, ориентированных на родителей («Кенгуру», «Мой ребенок», «Ростишка»). В основном реклама в этих изданиях продвигает услуги нянь, гувернеров и репетиторов. По нашему мнению, можно также использовать для рекламы журнал «Домашний очаг».

Рекомендация: Размещение рекламы в журнале «Домашний очаг»

Журнал «Домашний очаг» – это практические советы в вопросах моды и красоты, здорового образа жизни, воспитания и здоровья детей, создание гармоничной среды в семье, создание гармоничного интерьера, грамотного ухода за домом, комнатными и уличными растениями. Целевая аудитория: женщины в возрасте от 35 до 44 со средним и высоким уровнем дохода. Тираж 20000 экземпляров, выпускается раз в месяц. В данном случае будут более успешно продвигаться услуги домработниц, помощников по хозяйству, садовников, поваров.

Затраты: 20000 тенге в месяц

Рекламу в газетах «Вакансия», «Срочно требуются», «Работа сегодня» следует и дальше продолжать размещать.

Рекомендация: создание форума на собственном сайте www.homesweet.kz

Форум даст возможность общаться тем, кто нанял няню, домработницу и другой домашний персонал, делиться своими впечатлениями, задавать вопросы, узнавать новую информацию. Также участвовать в обсуждениях могут и представители домашнего персонала. Для многих людей важно не то, что говорит агентство о своих услугах, а то, что говорят люди, пользующимися услугами агентства. Для агентства форум будет являться хорошим средством обратной связи.

Затраты: 60000 тенге единовременно.

Рекомендация: участие в фестивале «Золотое яблоко»

Агентство "Sweet Home" уже участвовало в фестивале семейного отдыха «Золотое яблоко». Предыдущий опыт участия в данной ярмарке показал положительный результат, поэтому агентству следует и дальше активно участвовать в данных мероприятиях. Помимо раздачи листовок предлагаем следующие действия:

- оформление выставочного места согласно стилю агентства (стенды, плакаты и тд.)
- разработка игр для детей.

В таблице 1 представлены затраты на участие в фестивале «Золотое яблоко».

Преимущества для агентства:

- присутствие целевой аудитории;
- информирование большого количества людей о деятельности агентства;
- маленькие расходы при большом эффекте.

Рекомендация: создание партнерской сети

Агентство на протяжении года использовало метод взаимовыгодного обмена листовками с детскими центрами развития и магазинов детской одежды.

Предлагаем расширить данный проект – создать партнерскую сеть. Суть этого проекта заключается в следующем: при заключении договора с агентством на предоставление услуг домашнего персонала клиенты получают скидку в размере 5% в определенных детских центрах развития и магазинах детской одежды и товаров для детей. Для реализации данного проекта необходимо заключить соглашение с компаниями: детский центр развития «Ступеньки», магазин детской одежды «Городок» (поскольку уже есть налаженные контакты), развлекательные парки Babylon, сеть быстрого питания Ростикс. Для того, чтобы заключить соглашения с этими партнерами, необходимо составить официальное предложение, указывая плюсы для этих компаний, а именно:

- увеличение числа клиентов;
- упоминание всех этих компаний в рекламе агентства: печатные издания, интернет-ресурсы;
- бесплатное размещение рекламных материалов в офисе «Sweet Home».

Преимущества для агентства:

- стимулирование сбыта;
- приобретение статуса престижности;
- увеличение числа клиентов.

Затраты: расходы необходимы только на печать дисконтных карт.

В таблице 2 представлены затраты на расширение партнерской сети.

Рекомендация: распространение листовок в жилых домах

Покрытие: Медеуский район города Алматы

Выбор Медеуского района обусловлен тем, что это наиболее престижная жилая часть города. По данным агентства CBRE в Медеуском районе находится 32500 домохозяйств. Листовки в почтовых ящиках будут способствовать информированию людей, проживающих в этом районе, об услугах агентства.

Таблица 1

Затраты на участие в фестивале «Золотое яблоко»

Расходы	Цена за единицу, тг	Количество, шт	Всего, тг
аренда	7000	3	21000
листовка	10	300	3000
стенды	5000	2	10000
оформление	4000	1	4000
Итого			38000

Примечание – Источник: составлено автором

Таблица 2

Затраты на расширение партнерской сети

Расходы	Цена за единицу, тг	Количество, шт	Всего, тг
Дисконтная карта	50	200	10000
Итого			10000

Примечание – Источник: составлено автором

Таблица 3

Затраты на проведение промо-акции «Распространение листовок в жилых домах»

Расходы	Цена за единицу, тг	Количество, шт	Всего, тг
Листовка	5	26000	130000
Заработка плата курьера	5	26000	130000
Итого			260000

Примечание – Источник: составлено автором

По опыту проведения данных мероприятий, возможно охватить только 80% домохозяйств – 26000 домохозяйств.

Затраты: 260000 тенге

В таблице 3 представлены затраты на проведение данной промо-акции.

Рекомендация: поздравление с праздниками клиентов агентства

Механизм: рассылка поздравительных открыток

Цель: увеличение лояльности клиентов.

Стоимость мероприятия: рассылка открыток осуществляется по электронной почте, что не приносит дополнительных затрат.

В случае почтовой рассылки: средняя стоимость открытки 120 тенге, средняя стоимость почтовых услуг составит не более 200 тенге

Люди (people)

Рекомендация: расширение штата

При внедрении новых услуг экспресс-персонала, а также увеличении рабочего времени необходимо пополнить штат сотрудников.

Цель: эффективная работа

Рекомендация: проведение тренингов для сотрудников агентства.

Прибыль компании приносят в первую очередь сотрудники. И чем более хорошо обучены эти сотрудники, чем большими ключевыми компетенциями они обладают в сфере сво-

ей деятельности, тем более эффективно они умеют достигать поставленных перед ними задач и тем больше прибыли они могут принести организации.

Физическое окружение услуги (*physical evidence*)

Этот элемент расширенного маркетинг-микса относится к материализации услуги. Физическое окружение и другие визуальные образы, воспринимаемые потребителем, оказывают сильное влияние на его впечатление о качестве услуги, которую он получает, и на его оценку уровня услуги. На практике часы работы, дизайн помещений, комфортность сидений, фоновая музыка, внешний вид, одежда и даже макияж персонала оказывают влияние на восприятие качества услуги. Исходя из этого, предлагаем следующую рекомендацию:

Рекомендация: увеличение рабочего времени.

Потребители высоко ценят свое время, и иногда они готовы заплатить больше денег за то, чтобы их обслужили быстрее. Все чаще чрезвычайно занятые потребители стремятся к тому, чтобы им оказывали услуги в то время, которое подходит им, а не компании, оказывающей услуги. Поэтому все чаще фирмы увеличивают время своей работы, иногда сотрудники компании по графику 24 часа в сутки, 7 дней в неделю.

График работы агентства «Sweet Home» - 5 дней в неделю с 10.00 до 18.00, иногда менеджеры работают и в субботу. Более эффективный график работы для агентства: 7 дней в неделю с 10.00 до 20.00. Это объясняется тем, что большинство людей, которые нанимают домашний персонал, работают. То есть они могут обратиться в агентство только на выходных или после 18.00. Собеседования также удобнее проводить в субботу или воскресение. Для воплощения данной рекомендации необходимо увеличить штат агентства, либо увеличивать заработную плату уже работающим сотрудникам.

Преимущества для агентства:

- конкурентное преимущество;
- увеличение количества клиентов;
- увеличение лояльности клиентов.

Айдарханова Р.А.,

ага оқытушы

Халықаралық бизнес университеті

ӨРКЕНИЕТ ІЗГІЛІКПЕН ӨМІРШЕҢ

Еліміз өркениетті ел болу жолында экономикалық жетістіктерге жету үшін денсаулық пен білім қажет, себебі денсаулық пен терең білім, біліктілік арқылы ғана жоғары материалдық игілікке жетуге мүмкіндік туады. Ұлы ғұлама Әбу Насыр әл-Фараби адамға ең бірінші тәрбие беру қажеттігін, тәрбиесіз берілген білім адамзаттың қас жауы, ол кепешекте өміріне апат әкелуі мүмкін екендігін айтқан болатын.

Әрбір үйімда белгілі бір тәртіп пен ез дәстүрлері қалыптасуы арқылы сол үйімның моральдық принциптері мен топ мәдениеті, этикасы қалыптасады. Адам баласы өмірде табысқа жету үшін этикалық нормаларды сақтауы керек. Адамдардың бір-бірімен қарым-қатынасы өмірдегі ең қажетті жағдай. Ал мұндағы басты реттеуші роль атқаратын – адамдарда қалыптасқан этикалық нормалар: әділеттілік пен әділетсіздік, жақсылық пен жамандық, дұрыс және бұрыс әрекеттер.

Әдептіліктің негізі қоғамның рухани санасы арқылы қалыптасқан қарым-қатынас мүшелерінің тәртібін көрсететін адамгершілік талаптарының жалпы көрінісі болып табылады. Көптеген ғалымдардың көзқарасы бойын-

Процесс предоставления услуги (process)

Процесс предоставления услуги представляет методику и последовательность действий, с помощью которых работают сервисные операционные системы. Плохо спланированные технологические процессы часто вызывают недовольство потребителей, вызванное медленной, бюрократической и неэффективной системой обслуживания. В агентстве Sweet Home, на наш взгляд выработана эффективная система обслуживания клиентов.

При выполнении выше перечисленных рекомендаций компания может значительно увеличить приток новых клиентов и, как следствие, увеличение общей прибыли. Та же на увеличение объемов продаж окажет влияние общее улучшение экономической ситуации с последующим увеличением уровня доходов населения.

ша, қазіргі заманғы этика үш түрлі маңызды ережеге негізделген:

1. Материалдық игіліктердің барлық түрін қалыптастыру – ең негізгі маңызды процесс.
2. Пайда мен табыс қоғамдық маңызды мақсаттардың нәтижесі екенін түсінү.
3. Іскерлік өмірде мәселелерді шешудегі маңызды жағдай өнім өндіруге ғана емес, адамдардың өзара әдепті қарым-қатынасына да бағытталуы тиіс.

Әдептілік (этика) – мораль, мәдениеттілік, тәрбиелілік, адамгершілік туралы ілім. Мораль – отбасында, өмірде, саясатта, ғылымда, окуда, еңбекте т.б. жағдайларда кездесетін этикалық құндылықтар жүйесі, яғни қоғамдық қатынастарды реттеуші әдіс-тәсілдер.

Мәдениеттіліктің маңызды категориялары: парыз, ар-ұят, әділдік, әрбір адамның жеке басының мәдениеті, қайырымдылық, мейірім, жауапкершілік, игілік. Осы қасиеттер іскерлік этикада нақты көрінеді.

Іскерлік этикасы дегеніміз – адамдардың өндірістік іс-әрекетін, қарым-қатынасын, түсінігі мен тәрбиесін реттеуші ережелер мен адамгершілік нормаларының жиынтығы. Іскерлік қарым-қатынастың негізі әдет-ғұрыпқа, дәстүрге, аргы тегіне де байланысты.

Адамның жеке басының әдептілік мәселелері жөнінде зиялды қауым өкілдерінің мынандай тұжырымдары бар:

Әбу Насыр әл-Фараби – мінез-құлық ерекшеліктеріне көніл аударып, ескеру, адам

өзіне, басшыға талап қою қажеттілігін айтқан, Платон – ададық, шындық, сергектікке көніл аударса, Аристотель адамдардың қабілетінің әртүрлілігіне, Сократ – адамгершілік сезім, тәрбиелілік пен рухани байлыққа, Конфуций басқа адамдардың алдындағы парызын сезіне білуді, Абай – еңбек, адамгершілік, ғылым мен білімге ерекше көніл аударып, адамның өмірінде осы аталған факторлардың маңыздылығын атап көрсеткен.

Қазақ халқы ежелден «Малым – жанымның садағасы, жаным – арымның садағасы» деген мақалды бірінші орынға қойған.

Этиket – қоғамның белгілі бір бөлігінде қалыптасқан тәрбие деңгейі. Көптеген келісімдердің (70%) бұзылуының себебі адамдардың іскерлік қарым-қатынас этикасы мен тәрбиелілігінің тәмендігінен екені дәлелденген.

Дейл Карнеги қаржылық іс-әрекеттердің 15 пайызы кәсіби білімділігіне байланысты, ал 85 пайызы адамдардың бір-бірімен дұрыс қарым-қатынас орнатуына байланысты екенін анықтаған. Сондықтан өндіріс тиімділігі мен мол пайдаға жетуде іскерлік этиканың атқаратын ролі жоғары.

Мысалы, Жапонияда жүздеген доллар қаржы этикет мәселелері мен тәрбиелілікті үйретуге жұмысады, сондықтан да Жапон елі өркениетті ел қатарында. Көсіпкерлік табыстың кілті – іскерлік этикетті білу, өзін мәдениетті ұстая, сейлеу мәдениетін менгеру, сонымен бірге сезім мәдениетін, еңбек мәдениетін, құқықтық, материалдық мәдениетті сақтау болып табылады.

Ал енді жоғарыда аталған қасиеттерге ие болу үшін, адам мәдениетті, әдепті болу үшін иманды болуы керек, себебі, тіршіліктің дінгегі – имандылық. Адам негұрлым аз білсе, имандылық шарттарына құлақ аспаса, соғұрлым тоқмейіл, әркекірек болады. Өзінің аз білетінін аңғармайды. Иман – жан тазалығы. Жүргегіне имандылық нұры ұяламаған адам қатығез, жемқор, отаншыл сезімнен жұрдай, қара басының қамын қүйттейді. Инстинктпен итте өмір суреті, ал имандылық адамға ғана тән. Әрбір жасөсірім өз бойында имандылық «иммунитетін» қалыптастыруы тиіс.

Әдепті кісіде ұят бар, ұяты бар кісіде иман бар. «Ізгілік ғылымын менгерменеген адамға кез келген басқа ғылым тек қана зиянын тигізеді» - деген француз философи Монтень. Әркениетке жету жағдайындағы лаңқестік, есірткі бизнесінің, сыйайлас жемқорлықтың

етек жаюы адамгершілік қасиеттің тәмендеуі болып табылады.

Қазақ ақыны Шекерім Құдайбердіұлы:

«Әрі ғалым, әрі залым –

Ел түбіне сол жетер» десе, құран хадисінде: «...адамда ынсан, рақым, әдел болмаса, өзге хайуаннан артықтығы болмас еді», - деп жазылған.

Күш арқылы жете алмайтын жеңіске әдептің арқасында жетуғе болады. Әрбір жеке адам мәдениетті болса, өзі өмір сүріп отырған қоғамда адамның алтын басын ардақтайтын шынайы адамгершілік көзқарас үстем болып, ізгілік салтанат құрады.

Көсіпкердің, іскер адамның, кәсіби іс-әрекеттерінің, моральдық аса маңызды бөлігі іскерлік этикетті көрсетеді. Мәдениеттілік, іскерлік этикет адамның өмірінде жаңадан пайда болумен бірге, әрі қарай жетілдіріліп отыруы тиіс. Қалай жетілдіріледі, ол адамның саналылығы мен білімділігіне байланысты. Көсіпкерлік табыстылықтың негізі – өзін-өзі мәдениетті ұстая және іскерлік этикетті білу.

Этика, әдептілік - ежелгі тарихи жағдай. Ата-бабаларымыз өмір сүрген қоғамда да әрбір ортандың өз дәстүрімен бірге мәдениеті, мансабы, адамның өмір сүру дәрежесі этикет туралы білім мен оның ережелерін сақтауға тікелей байланысты болған, яғни, үлкен адамды құрметтеу, билерді тыңдау, атапы сөзге құлақ асу.

Сонымен бірге әр елдің өзіне тән ерекшеліктеріне байланысты мәдениеті да-мып отырған. Соған қарамастан, қоғамдық прогрестің дамуы жалпыға ортақ мәдениет пен тәрбие ережелерінің қалыптасуына ықпал етті. Сондықтан адамдардың қарым-қатынасы мен іс-әрекеттерінде белгілі бір этикет нормалары қалыптасты.

Этикет ережелері бір-бірінен ажырамайтын екі түрлі жағдайлардан құралады: моральдық этикалық жағдай, эстетикалық жағдай.

Бірінші жағы – парасаттылық нормасы – сыйластық, қорғау, мейірімділік, қайырымдыштық.

Екінші жағы – эстетикалық әдемілік – ізеттілік, ізгілік.

Нагыз адамгершілік бес түрлі қасиеттен пайда болады: ізгілік, әр нөрсеге құрметпен қараша, мейірімділік, шындық, кеңпейілділік. Осындағы жағдайларды қазіргі жастар қа-зақы тәрбие негізін түсіну арқылы ата-ба-бала-рымыздың өнеге-үлгісінен, ақыл-кеңесінен алуы тиіс. Қазақ – отбасының тәрбиесі, әдет-

ұғынтары – көне дәуірдің күәсі, сондықтан, қазақ баласы өз тарихын оқып, ата-бабасын танып, қазақты тәрбиенің негізін сақтасаған қазіргі жаһандану жағдайында, іскерлік өмірде үлкен табыстарға жететініне күмән жоқ.

1832 жылы 5 қарашада жазған қунделігінде орыс ғалымы В.И.Даль қазақ қызы Мәуленді көріп: «Мидай дала, ешбір мектеп жоқ, кітап жоқ, айнала қараңғылық, бірақ Мәулен өте ғажайып тәрбиеленген» - деп жазған еken. Орал қаласынан 30-40 шақырым жерде болған осы бір өсерлі оқиға негізінде «Бекей мен Мәулен» деген повесін жазуға бел байлаған.

Қазақ тәрбие үлгілері мен тағылымы кейінгі үрпақта ауыз әдебиеті арқылы жеткен. Бұл – біздің ата-бабамыздың өнегесі. Қазіргі кезде сондай тәрбиені үлгі етіп көрсететін лауазымды азаматтар тағылым орнына қызмет бабын пайдаланып, дүниекорлыққа, жемқорлыққа, қарапайым халыққа қарағанда аса күйлі тұруға әуес еkenін жасыруға болмайды.

1931 ж. Тұрар Рысқұловтың зиябы Әзиза: - Түскі тамақ өзір болды, - дегендеге «Халқым аштан қырылып жатқанда менің тамақ ішіп отырғаным орынсыз болар» - деген еken. Халық тағылымы XXI ғасыр жастарын тәрбиелеуге жарай ма?

Бұл сұрақта қазіргі жастар қандай жауап береді еken?

Тәрбиенің адам өмірінде маңызы зор. Шыр етіп дүниеге келгенде адам баласы тек көрумен, естүмен, бірте-бірте сезінүмен дамиды. Яғни, ақылды құрайтын естілік, саналылық, парасаттылық сияқты адамгершілік қасиеттер іске қосылады. Бәрімізге белгілі, әркімнің ойлау дәрежесі әртүрлі, сондықтан неғұрлым адамды жоғары дәрежеде көру үшін ұстаздар білім беріп, үлкендер ақыл айтады. Адамның рухани жан дүниесін байыту мақсатында қазақ халқының әртүрлі тағылымы, тыйым сөздері, мақал-мәтелдері де жетерлік. Мысалы, «Әдепті бала – арлы бала, әдепсіз бала – сорлы бала», «Үлкеннің алдын кесіп өтпе», «Нанды жерге тастама», «Өлімнен ұят күшті» делінсе, ал: «Жаңбырменен жер көгереді, батаменен ел көгереді», «Қызыға қырық үйден тыйым», «Еңбек етсең ерінбей, тояды қарның тіленбей» деген сияқты басқа да мақал-мәтелдердің тәрбие беретін астарлы ұғымын түсінү қын емес.

1940 жылы атақты тарышы Шығанақ Берсиеv екен тарысын үкімет сыйырып алып, ел ашыға бастағанда халықтың алдында өзін кінелі санап, үйіндегі аздаған дәнді елге бөліп

беріп, өзіне-өзі аштық жариялаған, міне осында қазақ зиялышарының тәрбиелілік үлгілері жетерлік.

«Мәдениетті, тәрбиелі адам дегеніміз кім?» - деген сұрақта жауап іздесек, ол – рухани бай адам, яғни білімді, ана тілінде таза сөйлейтін, дінін мойындалған, қадірлейтін, адамгершілік қасиеті мол, бір сөзбен айтқанда кімге де болса, кеңесші бола алатын адам.

Ал, тәрбиеде діннің алатын орнына тоқталсақ, дін – тәрбиенің ең жарық сәулесі. Ислам діннің тәрбиеде алатын орны зор. Діни тәрбие, діни маглұмат адамның ойын ғана емес, жүргегін тәрбиелейді. Әртүрлі дүниені мысалға келтіре отырып, адамның кемшілігін туゼп, бағытын өзгертуге жол көрсетеді. Имандылыққа, әдептілікке, мейірбандыққа, тазалық пен жомарттыққа баулиды, құран хадистерінде оку, білім туралы 711 рет айттыған еken. Адамға ислам дінін мензей отырып, тәрбие беру қашанда оң нәтиже бермек, дінді менгерген адам тәрбиесіздік көрсетпейтіні анық.

Адамға азамат болу үшін көп нәрсе керек. Олардың ішіндегі ең бағыты – ояну, ұмтылу, талаптану, өмір сүруге тырысу.

Адам – дүниедегі бар жақсылықтың жиынтығы еkenін ұмытпауың керек, сәл нәрседен қағыс қалсан, сен толыққанды, жанжақты жетілген азамат болуың қын.

«Адам – дүниедегі ең жоғары, құрметті тіршілікесі [«Кабуснама»], адамның осы қасиетін түсіну үшін де қабілет керек. Қабілет – үлкен күш, бойында ондай күш болмай, тек «ас ішіп, аяқ босатар» сүйкімсіз адам болсан, «өзіндік отын оттап, бұзаудың орнына жатуың» мүмкін.

Қабілетінді әуелі өзің көрсет, айнаңдағылар содан кейін бағалайды. Жеке қабілет – ұлы қасиет, барлық ізгі, ігі істерің осы қабілет арқылы көрінеді. Қабілетінді арманың, жігерің, қайратың, намысың, өжеттігің қалыптастырады. Қабілетінің арқасында білімде, өндірісте, әртүрлі қасіпкерлікте, шаруашылықта табысқа жетесің. Қабілетінді көрсетудің басты белгісі – сезің. Сөзің «аузыңнан түсіп» тұрмауы тиіс.

Сөзің – қабілетінің нәтижесі, хабаршысы, басқалармен қарым-қатынас құралы. Тілді білуің – халқыңды білуің, оның тарихын білуің, ата-анаңды дұрыс ұға білуің, олардың жансырын өзіңе үлгі тұтының, бүкіл адам баласының даналығын үйренуің.

Тіл білу қабілетіне жүрдім-бардым қарағаның – басқа қабілетінді жөргекте тұншықтырғаның.

Сөзден адамның барлық болмысы үйләді. Сөзінің сырбырылығы – өзінің нашарлығы. Сөз сенің ойынды, ақылынды, жігерінді, сабырлы-байсалдылығынды, пысықтығың мен ынжық - жасықтығынды білдіреді.

Қабілеттің екінші бір қыры – тыңдай білу. «Өзім білемдіктен» гөрі үлкенді, тәжірибелі адамдарды тыңдау – тәрбиелілік белгісі.

«Өзім білем» - деу - өлімнің қара басы, бұл осалдыққа әкеleп соғады.

Адамның ары мен үяттын, жігері мен қайратын, ақылы мен ойын, сенімі мен сезімін, тазалығын, пәктігін, мырзалығын, даналығы мен көрегендігін, сабырлылығын, ұқыптылығын, сақтығын, ынтасы мен өткірлігін, әділдігі мен абырайын, бірсөзділігін, қаталдығын, ізгілігін, табандылығын, талғамын, тыңғылыштылығы мен еңбеккорлығын, қайсарлығын жеке-жеке тәрбиелемейді.

Осы аталған көрсеткіштердің жиынтығы – адамгершілік пен парасаттылықтың іргетасы болып табылады. Сонымен бірге қазақтың әдет-ғұрпы, үлкенді тыңдалап, сезін жерде қалдырмау, келіндердің, қызы баланың инабаттылығы, туыстық қарым-қатынастары, өнері – барлығы адамгершілікті, яғни мәдениеттілікті, тәрбиелілікті көрсетеді.

Адамдарды адамгершілік түрғыда тәрбиелеу үшін парасаттылыққа, мәдениеттілікке қатысты кемелдікке үйренуге болатын кітаптарды оқумен бірге, көнілге тоқи білуге дағдыланудың маңызы зор.

Адамның бойындағы адамгершілік қасиеттер – патриоттық сезім, гуманизм, әділдік, ізденгіштік, алғырлық, байсалдылық,

парасаттылық, өзінің жетістіктері мен кемшіліктерінесынкөзбенқарау, жауапкершілік, сөз берістің бірлігі, іскерлік тәуекелге бейімділік, жомарттық – жеке басының пайдасын көзdemей, басқаларға көмектесу – жанашырлық. Міне, қазақ тағылымы арқылы берілетін осындай қасиеттер адамның мәдениеттілігін, ізгілігін көрсетеді және іскерлік қарым қатынаста аса маңызды роль атқаратындықтан еліміздің өркениетті ел қатарына қосылуына ықпал етеді.

Қазіргі жастар үшін шет ел ғылымы мен білімінің, жаңашылдық тәжірибелерінің пайдасы зор, бірақ жен-жосықсыз Еуропалық, Америкалық өрескел қылыштар мен дарақы күлкіге үйір болғаннан гөрі, қазақ тағылымын игергені іскерлік қатынастарда табысқа жетуге жол ашар еді.

Осыдан үш ғасыр бұрын Мәңке би айтқан:

...Ішіне шынтақ айналмайтын
Ежірей деген ұлың болады.
Ақыл айтсаң ауырып қалатын,
Бежірей деген қызың болады.
Алдыңды кес-кестеп өтетін,
Кекірей деген келінің болады.
Алашұбар тілің болады,
Дүдемалдау дінің болады ... –

деген сөздері қазіргі заманға, қазіргі кейір жас адамдарға дәл келіп тұрғандай.

Сондықтан, адамгершілік қагидаларын менгермеген адам жол журу ережелерін білмейтін жүргізуіден бетер зардаптар шегетінін естен шығармағанымыз жән болар.

**Нурмуханова Г.Ж.,
д.э.н., профессор
Университет международного бизнеса**

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ: ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ

Исторически, концепция конкурентоспособной экономики основана на теории использования в международном разделении труда сравнительных преимуществ национальных экономик (дешевый труд, богатые природ-

ные ресурсы, благоприятные географические, климатические, инфраструктурные факторы и т. п.) для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами по сравнению с национальной экономикой страны-импортера. В ходе индустриального развития в рыночной среде созревают новые конкурентные условия, меняющие общий вектор конкуренции от использования главным образом сравнительных национальных преимуществ к использованию динамично меняющихся конкурентных преимуществ, основанных на научно-технических достижениях, инновациях на всех стадиях производственного цикла - от создания товара до продви-

жения его от производителя к потребителю. Сравнительные преимущества даны стране от природы, они статичны, не вечно и не воспроизводимы. Конкурентные преимущества динамичны, связаны с инновациями, развитием человеческого капитала, интеллекта и по своей сути безграничны. Нельзя противопоставлять сравнительные и конкурентные преимущества, тем не менее, их надо четко различать. Интеграция в одной стране сравнительных и конкурентных преимуществ усиливает ее конкурентоспособность в глобальном экономическом пространстве.

Всю совокупность конкурентных преимуществ условно можно разделить на три группы:

- **ресурсные** – наличие ресурсов особого качества или количества (природные, трудовые, инвестиционные и т.д.);

- **операционные** – характеристика степени или эффективности использования имеющихся ресурсов (инфраструктурные, инвестиционный климат, научно-технические, образовательные и т.д.)

- **стратегические** – наличие определенной стратегии развития субъекта-носителя конкурентных преимуществ и качество этой стратегии (конкурентная среда, социокультурные, инновационные, информационные, глобальные).

На современном этапе развития виды преимуществ усложняются от ресурсных к стратегическим и последние (стратегические) становятся все более важными.

Для определения траектории конкурентоспособного развития экономики Казахстана наибольший интерес представляют следующие концептуальные подходы к конкурентоспособной национальной экономике.

1. **Концепция конкурентного развития** предполагает, что на основе использования эффектов «сохранимых» (retainable) и «несохранимых» (non-retainable) конкурентных преимуществ, те страны, которые стремятся к совершенствованию структуры национальной экономики с целью увеличения доли страны в совокупном мировом доходе, должны сосредоточивать вложения дополнительных ресурсов в тех отраслях, в которых выше вероятность сохранения конкурентных преимуществ перед более бедными странами, с относительно низкими затратами на оплату труда. А это, как правило, именно знаниеменные отрасли, требующие крупных вложений в продолжительное обучение персонала (в том числе на практике) для постоянного об-

новления модельного ряда и технологических процессов. Вместе с тем, продолжение использования существующих сравнительных преимуществ для определения долгосрочных целей их технико-экономического развития, по существу перекрывает потенциальные возможности качественного совершенствования экономики стран в будущем [1].

Даже в России, стране с необычно высокой долей ученых и инженеров, сегодняшние сравнительные преимущества толкают экономику в сторону увеличения доли добывающих отраслей в ущерб всем высокотехнологичным отраслям промышленности. Последствия такого неконтролируемого влияния рыночных сил на структуру экономики можно сейчас наблюдать на примере ряда стран СНГ и Латинской Америки, которые преимущественно ориентированы на сырьевую специализацию, со всеми вытекающим отсюда негативными последствиями «нижнего пути» развития.

Как отмечено в недавнем докладе Комиссии по торговле и развитию ООН, во многих странах мира «быстрое открытие национальных границ для международной торговли и иностранных инвестиций привело к изменению структуры производства в пользу отраслей по добыче и переработке природных ресурсов в ущерб отраслям с наибольшим потенциалом роста производительности». Для обозначения этой проблемы используется термин «преждевременная деиндустриализация» (premature de-industrialization).

В то же время, концентрация усилий страны на развитии определенных технологий и отраслей, признанных стратегически важными для экономики в целом, неизбежно чревата риском ошибочного выбора стратегических целей, например, таких, которые окажутся на проверку технически невозможными или экономически неконкурентоспособными.

2. **Кластерная концепция** основана на том, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров – объединений фирм различных отраслей, причем, принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. М. Портером разработана система детерминант конкурентного преимущества стран, получившая название «конкурентный ромб» (или «Diamond») по числу основных групп таких преимуществ.

Сегодня в теории и международной практике не существует единого понятия «кластера». Многое зависит от того, какими внутренними ресурсами обладает национальная экономика и как эффективно она их использует.

Создание успешно работающего кластера не имеет готового «универсального» рецепта. Следовательно, основными задачами по формированию казахстанской кластерной концепции развития национальной экономики являются:

- определение «кластера» в контексте развития казахстанской экономики;
- обоснование принципов и подходов к казахстанской кластерной политике.

Существует множество определений сущности кластера. Однако для казахстанской модели конкурентоспособной экономики наиболее приемлемым является следующее: *кластер – это территориально-производственная сеть предприятий и организаций разных секторов и сфер национальной экономики, ядрообразующим звеном которой являются научные учреждения (НИИ, университеты и др.), формирующая инициативные и инновационные производственные связи в рамках единой цепочки добавленных стоимостей, направленные на достижение синергетического эффекта.*

Исходя из определения, важные принципы организации кластера сводятся к тому, что:

- это территориально-производственная сеть (не отраслевая) предприятий и организаций разных секторов и сфер деятельности, инновационные возможности которой усиливаются объединением вокруг научных учреждений;
- это добровольная, инновационная рыночная сеть производственных связей, формирующаяся на инициативе снизу;
- это сеть предприятий и организаций, каждое из которых имеет свой интерес в цепочке добавленных стоимостей, где на основе обмена технологиями и знаниями, осуществляется совместная деятельность, ориентированная на повышение конкурентоспособности промежуточного (собственного) и конечного (основного) продукта кластера.

Анализ мировой практики развития кластерной экономики показывает, что каждая страна формирует свою кластерную модель. Страны Европы преимущественно используют шотландскую модель кластерного развития,

где ядром выступает крупное производственное предприятие, частично распространена итальянская модель, основанная на равноправном, гибком сотрудничестве крупных, средних и малых фирм. Важно отметить, что кластерный подход всегда дает шанс развитию малого и среднего предпринимательства, т.к. в рамках формируемых производственных связей происходит делегирование производства промежуточного продукта малым предприятиям. Тем самым, совершенствуется развитие конкурентной среды, как ключевого фактора конкурентоспособной экономики.

Огромное значение кластерный подход имеет для развития региональной экономики, поскольку способствует развитию конкурентной среды и улучшению местного бизнес-климата, повышает доходность регионального производства, решает проблемы занятости населения и усиливает интеграционный потенциал региона. Со временем эффективно действующие кластеры становятся причиной крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей. Концентрация соперников, их покупателей и поставщиков способствует росту эффективной специализации производства. Кроме того, кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта» [2].

Формирование кластерной политики во многом определяется ролью государства в создании кластеров, промышленной и инновационной политикой, а также уровнем взаимодействия частного, государственного секторов, торговых, исследовательских и образовательных организаций.

Так, например, роль государства в формировании кластеров может быть как значительной (например, Финляндия), так и минимальной (США), может выступать своеобразным катализатором повышения конкурентоспособности. Последний вариант относится к тем странам, которые находятся на факторно-инвестиционной стадии развития, и имеет непосредственное отношение к Казахстану. На современном этапе основной ролью государства должно стать формирование здоровой конкурентной среды и создание рыночной инфраструктуры.

3. Одной из важнейших концепций М. Портера является концепция накопления по-

тенциала конкурентоспособности. Согласно этой концепции, страны проходят четыре стадии развития конкурентоспособности (рисунок):

- 1) конкуренция на основе факторов производства (страны с низким доходом на душу населения),
- 2) конкуренция на основе инвестиций (страны со средним доходом на душу населения),
- 3) конкуренция на основе инноваций (страны с высоким уровнем жизни),
- 4) конкуренция на основе богатства.

Однако, как уже было отмечено к названным стадиям целесообразно, по мнению автора, добавить инфраструктурную и информационную стадии, что позволит четче выделять критические факторы успеха в конкуренции на разных уровнях развития экономики.

Так, например, преимущество на основе базовых факторов (природные ресурсы, дешевая рабочая сила, наличие сельскохозяйственных угодий) дает возможность конкурировать только на основе цены. Это является относительным преимуществом, оно, как правило, неустойчиво, и присуще слабым экономикам. Даже на этой стадии (на основе факторов производства) важным преимуществом может и должно стать повышение отдачи от факторов, т.е. производительность труда.

Что касается инвестиционной стадии, то здесь наблюдаются активные капитальные вложения в технологии, техническое обеспечение, капиталоемкие отрасли с целью достижения эффекта масштаба. На этой стадии существенной является роль государства, проявляющаяся в выделении перспективных отраслей, привлечении и защите инвесторов, демонополизация, развитие конкурентной среды. Не маловажную роль на этой стадии играют инновации, поскольку необходимо увеличивать инвестиционные (развивать фондовый рынок, например), инфраструктурные возможности.

Отмечая важность инфраструктуры, как самостоятельной стадии конкуренции следует еще раз подчеркнуть, что именно развитый уровень инфраструктуры создает основу переходу к инновационной стадии развития конкуренции. На самом деле, источников инноваций много и для того, чтобы успешно их определить и выявить назревающие нововведения, необходим доступ к информации, новым знаниям, технологиям, рынкам, товарам и т.д. Такой доступ к информации, созданию условий для генерирования новых идей и организационных возможностей, способна обеспечить инфраструктура (транспортная, дистанционные и Интернет-технологии, мобильная связь и др.).



Рис. Стадии накопления потенциала конкурентоспособности
Примечание: составлено автором с использованием источника [3]

К ключевым, приобретаемым факторам конкурентного развития сегодня мы относим становление «информационной экономики». Информационное развитие распространяет инновации (цифровые, компьютерные, Интернет технологии, электронная почта и т.д.), которые помогают повысить деловую активность и способствуют передвижению идей, товаров, финансовых средств по всему мировому экономическому пространству.

Во время первых трех стадий, включая промежуточную, страна испытывает рост и повышает конкурентоспособность экономики и благосостояния населения, причем ее экономика переходит от формы развития на основе использования природных ресурсов к экономике, базирующейся на знаниях – экономике знаний [3]. На четвертом этапе развитие замедляется и в стране начинается спад. Необходимо отметить, что переход стран с первой на вторую ступень осуществляется легче, чем со второй на третью. Также важным моментом в истории страны является идентификация начала перехода на четвертую ступень развития, которая заканчивается упадком.

По мнению Портера, непосредственное влияние на национальные конкурентные преимущества правительство в состоянии оказывать на первых двух стадиях. На наш взгляд, не является исключением и промежуточная стадия (инфраструктура и информация).

4. Концепция двух путей конкурентного развития. Согласно докладу Организации промышленного развития (UNIDO) ООН за 2002 год [4], в мире сложились два пути экономического роста: верхний и нижний путь к конкурентоспособности, вытекающие из уровня развития стран и создающие опасность постоянно увеличивающегося разрыва развитых и развивающихся стран. При этом, в докладе отмечалось, что сами по себе, экономическая либерализация и глобализация не помогают смягчить эту проблему, и для сглаживания ситуации неравенства развития национальным правительствам и международному сообществу предлагалось содействовать движению развивающихся экономик по «верхнему пути» (*high road to competitiveness*) — пути к конкурентоспособности и экономическому росту за счет ускоренного освоения новейших мировых знаний и технологий, а также развития собственных НИОКР и инновационного производства. Предлагаемая стратегия повышения конкурентоспособности стран противопостав-

лялась наиболее распространенному «нижнему пути» (*low road to competitiveness*) - пути выхода развивающихся стран на мировые промышленные рынки за счет привлечения иностранных инвесторов ценой предоставления в их распоряжение как можно более дешевых трудовых и природных ресурсов [4].

Концептуальные выводы о двух путях конкурентного развития стран пока не получили широкого распространения, но тем не менее они рельефно отражают суть того экономического выбора, с которым сталкиваются сегодня большинство стран со средним (по мировым меркам) уровнем дохода на душу населения. М. Портер поясняет, что в «экономике, движимой инновациями» (*innovation-driven economy*) главным становится создание новых, более высоких «ценностей для потребителей», то есть новых товаров и услуг, за которые потребители согласны платить гораздо более высокую цену. При этом издержки производства такой, достаточно инновационной продукции снижать не обязательно — достаточно сохранять их адекватными издержками производства у конкурентов.

Более высокая потребительская и рыночная ценность товара создается с помощью технологических инноваций и рекламных компаний, призванных убедить потребителей в том, что уникальные свойства новых фирменных товаров более чем оправдывают их повышенные цены. Однако подобный способ конкуренции требует технологического и в какой-то степени «культурного» лидерства, так что практически он доступен лишь наиболее развитым экономикам — «экономикам, основанным на знаниях».

Локомотивом инновационной экономики, развивающейся по «верхнему пути» является постоянная и ускоряющаяся разработка новой продукции повышенной потребительской и рыночной ценности, настолько сложной в техническом отношении или настолько хорошо защищенной с помощью законов об интеллектуальной собственности, что менее развитые страны оказываются в запаздывающем положении и временно неспособными участвовать в ценовой конкуренции. По существу, большинство развивающихся стран застrevают на стадии факторной или инвестиционной экономики и не могут обеспечить международную конкурентоспособность своей продукции, находясь на траектории «нижнего пути», то есть на основе снижения

издержек производства и цен на свою низко-конкурентную продукцию. К сожалению, приходится констатировать, что страны СНГ и в том числе Казахстан принадлежит к группе наименее развитых стран, поскольку подавляющая часть ее экспортной продукции может конкурировать на мировых рынках лишь благодаря своей низкой цене на сырье, но не высокому качеству и технической сложности производимых промышленных товаров.

5. Методология концепции «пространственного развития», оперируя масштабными понятиями: территориальное пространство, зоны локализации, пространственные факторы и координаты, полюса и коридоры развития, пространственные коммуникации, расширяет привычный инструментарий стратегического планирования, принятый в Республике Казахстан, и тем самым позволяет создать новые экономические основы для формирования конкурентных преимуществ для обеспечения процессов глобальной конкурентоспособности Республики Казахстан. Особенно, проблема достижения конкурентоспособности через модернизацию характерна для новых стран ЦВЕ и СНГ, которые переживают кроме транзитного, также и сложности модернизационного периода, связанного со скорейшей адаптацией в мировой рынок, через прохождение стадий экономики ресурсов, экономики инвестиций в направлении экономики инноваций через масштабные осуществления структурных преобразований в экономике.

Процесс экономической модернизации производительных сил с целью повышения конкурентоспособности национальной экономики – это наиболее масштабный и сложный по уровню реализации проект для любой страны, требующий значительных ресурсов и времени для эволюционного перевода экономической системы от стадии экономики

ресурсов до стадии экономики инвестиций и в последующем до стадии экономики инноваций. Большинство развитых стран мира, показывавших в последние несколько десятилетий устойчиво высокие темпы экономического роста, достигали их, как правило, за счет опережающего роста нескольких регионов в рамках национальных пространственно организованных экономических систем. Согласно концепции М. Портера, конкурентоспособность региона – продуктивность использования региональных ресурсов, в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая результатируется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, и в его динамике.

Регионы-лидеры становятся центрами инновационного развития этих стран и демонстрируют новый тип экономического и социального роста для других территорий. Наличие в регионах полюсов роста и пропульсивных отраслей способствует созданию «толчка» для развития экономических процессов: увеличения занятости трудовых ресурсов, функционирования взаимосвязанных отраслей хозяйства. Казахстанские регионы вполне могут идти по этому пути развития, повышая уровень конкурентоспособности своей региональной промышленности.

Перераспределение инвестиций в полюса роста будет способствовать синергическому эффекту и приведет не только к росту экономики региона, но и к улучшению социальных показателей, повышению уровня жизни населения. Эти обстоятельства актуализируют региональное ядрообразование и управление этим процессом. Предполагая, что поляризующий эффект - результат концентрированного экономического роста, можно выделить три основных эффекта от пространственного подхода: агломерационный, мультиплексивный, инновационный.

Литература:

1. Gomorj R., Baumol W. Global Trade and Conflicting National Interests. Cambridge, MA: L, - 2000. -P. 62-64.
2. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения. Под научной редакцией д.э.н., профессора, академика НИА РК О.Сабдена.- Алматы: Экономика, 2007. 175 с.
3. Schwab K., Porter M.E., Sachs J.D. The Global Competitiveness Report 2000-2002. N 4. Oxford University Press World Economic Forum. 2001.- P. 12.
4. Competing Through Innovation and Learning: Industrial Development Report 2002-2003 // UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). Vienna, 2002.

Шакирова Г.А.,
проректор-директор по маркетингу
и стратегическому развитию
Университет международного бизнеса

БИЗНЕС И ОБРАЗОВАНИЕ: ВЕКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В современных условиях перед сферой образования остро ставится вопрос модернизации и внедрения новых путей передачи знаний, т.к. именно они являются связующим звеном между личностью и обществом, формируя профессиональные компетенции и инновационное мышление. Система образования обеспечивает производство и воспроизведение кадров, способных к осуществлению определенных функций в общегосударственном процессе создания инновационного климата в стране.

Инновационный подход в образовании - естественное и необходимое условие его развития в соответствии с постоянно меняющимися рыночными условиями. Процесс накопления имеющегося положительного опыта в области образования, с применением прогрессивных инновационных технологий является прежде всего основой социальных преобразований.

Изменяющаяся социально-экономическая ситуация в современном Казахстане обусловила необходимость модернизации образования, переосмысление теоретических подходов и накопившейся практики работы учебных заведений.

Экономический кризис обнажил многие проблемы неэкономической сферы, выявив, что причины его не являются чисто экономическими, а лежат в иной плоскости. Никитский клуб С. Капицы в числе неэкономических причин кризиса (применительно к России, что с той или иной степенью поправки достоверно и для Казахстана), рассматривает оторванность принимаемых властных решений от реалий, кризис идеологии, а также полное отсутствие диалога между большим бизнесом и наукой.

Другие эксперты, говорят о концептуальном кризисе самой гуманитарной науки, состоящем в отсутствии единой глобальной методологической теории, общепризнанных современных авторитетов и единых подходов, и как следствие, потерю социального престижа гуманитарной науки, преимущественно при-

кладной характер, подменяющий фундаментальный подход, потерю социальных и морально-этических ориентиров в современном обществе, оторванность массового образования от современных нужд постиндустриального общества и т.д. С другой стороны именно сфера образования, при наличии эффективного взаимодействия с бизнесом и госсектором, могла бы стать локомотивом, способным вывести общество из системного кризиса. Для этого представители образовательной сферы должны осознать себя в качестве катализатора модернизации, оценить свой инновационный потенциал, и возможно, пересмотреть всю существующую парадигму взаимодействия с внешней средой.

Сегодня продуктивными являются технологии позволяющие организовать учебный процесс с учетом профессиональной направленности обучения, а также ориентацией на личность студента его интересы, склонности и способности. Реализации этих приоритетных требований способствуют педагогические инновации. Инновации в образовательной деятельности – это использование новых знаний, приёмов, подходов, технологий для получения результата в виде образовательных услуг, отличающихся социальной и рыночной востребованностью. Изучение инновационного опыта в сфере образования показывает, что большинство нововведений посвящены разработке технологий.

Основная суть и содержание инновационного образования: «Формирование опережающих знаний», что позволяет давать актуальные и действенные знания адаптированные реальной рыночной ситуации. Для построения эффективной взаимосвязи бизнеса и образования необходимо постоянно совершенствовать подходы взаимодействия. В данном контексте на сферу образования возлагается ответственность не только за постоянную модернизацию и внедрение инновационных технологий, а также за необходимость постоянного мониторинга актуальности предлагаемых вузами специальностей и соответствия выпускемых специалистов запросам реального рынка труда. В условиях посткризисного развития это является социально-значимым, т.к. позволяет решать ряд вопросов эффективного соответствия спроса-предложения.

Анализ востребованности специальностей на рынке труда Республики Казахстан согласно данных рекрутинговых компаний и

информационных носителей по объявлению открытых вакансий по состоянию на июль 2010г. позволяет сделать вывод о достаточно положительной динамике спроса профессиональных областей (рис.1), что должно проецироваться на предлагаемые вузами специальности.

Если рассматривать структуру спроса в наиболее пострадавших от кризиса профессиональных областях (по данным сайта www.headhunter.kz), то тенденции к росту наблюдаются повсеместно. Прирост вакансий в отдельных профессиональных областях за период с апреля 2009 по апрель 2010 года представлен на рисунке 2.

При этом важно понимать, что формирование рынка трудовых ресурсов осуществляется не просто из специалистов в рамках перечня специальностей, а именно качественно подготовленных специалистов

по востребованным специальностям. В этой связи, целенаправленное опережающее развитие и эффективное взаимодействие сферы образования и бизнес-среды должно стать важным условием реальной интеграции в мировое образовательное сообщество и мощным рычагом повышения эффективности развития экономики страны в целом. Все это входит в число приоритетных задач государственной экономической стратегии формирования современной системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации хозяйственных кадров.

По определению ЮНЕСКО, XXI век является веком образования. В данном контексте речь должна идти, в первую очередь, о качестве образования. Оно предполагает соответствие знаний студентов и выпускников рыночным и общественным реалиям.

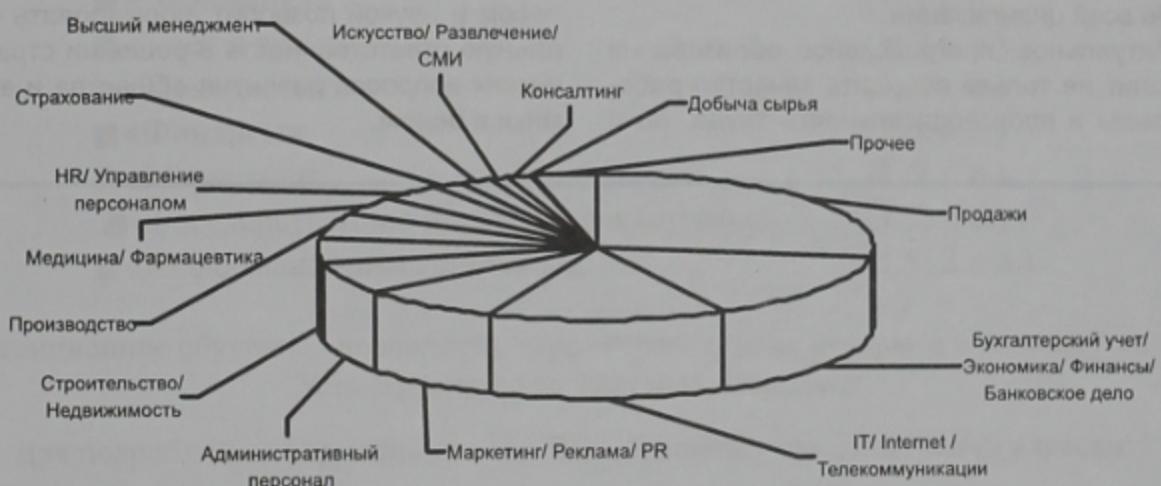


Рисунок 1. Востребованность профессиональных областей на рынке труда РК

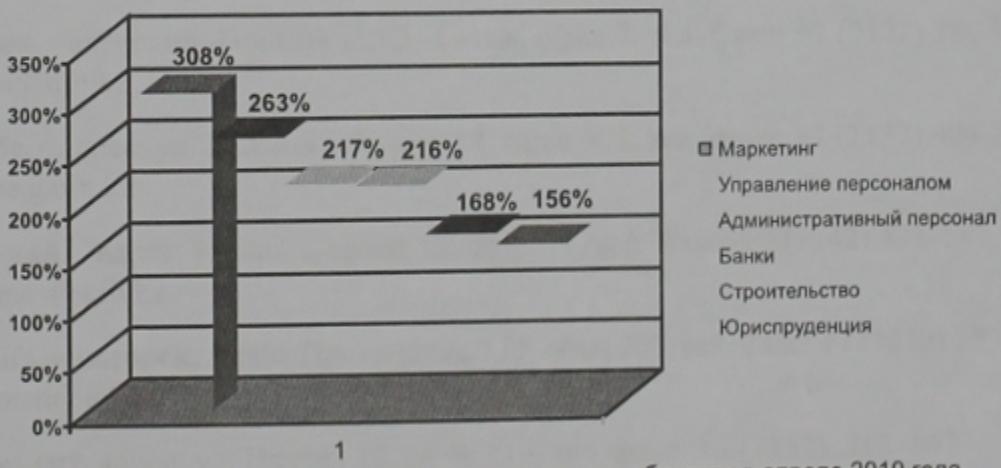


Рисунок 2. Прирост вакансий в отдельных профессиональных областях в апреле 2010 года по сравнению с аналогичным периодом 2009 года.

Год от года мы являемся свидетелями роста экономического потенциала, политического и международного авторитета Республики Казахстан, достигнутые благодаря верному курсу, избранному Главой нашего государства Н. А. Назарбаевым.

Формирование основ «умной экономики», для создания которой следует, прежде всего, развивать свой «человеческий капитал», создает фундамент для успешной интеграции Казахстана в мировую экономику и является одним из приоритетных направлений внутренней и внешней политики, как было отмечено Президентом Республики Казахстан Н. Назарбаевым в Стратегии «Казахстан - 2030».[3]

Практически все успешные современные государства, активно интегрированные в систему мирохозяйственных связей, сделали ставку на «умную экономику». Именно в образовании закладываются основы нации, которые, в конечном итоге, способствуют выходу на высокие, прогрессивные позиции в масштабе всей цивилизации.

Актуальное, прогрессивное образование позволит не только повысить качество рабочей силы и производительность труда, но и

развивать предпринимательские способности, а также способности видеть и распознавать инновации. Инновационный подход в формировании знаний и новых научных идей, приведет к новым прорывным открытиям способствующим стабилизации экономики и формированию конкурентоспособного интеллектуального потенциала страны.

Использование практического опыта бизнес-сообщества в учебном процессе, а также активное привлечение практиков и экспертов к преподавательской деятельности, применение в учебном процессе прикладных исследований и разработок, основанных на анализе реального бизнеса и трансформация в доступные для студентов и слушателей формы позволит многократно повысить ценность знаний как таковых и установить взаимосвязь между бизнесом и наукой. Консолидация бизнеса и образования является вектором инновационного развития, а компетентностный подход и интерактивный диалог между бизнесом и наукой позволит формировать социальную ответственность в решении стратегических вопросов развития общества и экономики в целом.

УНИВЕРСИТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

ПРИГЛАШАЕТ

*выпускников бакалавриата и магистратуры
на программы послевузовского профессионального образования:*

в докторантуру PhD

по специальностям:

■ Экономика (3 г. о.) ■ Менеджмент (3 г. о.) ■ Финансы (3 г.о.)

в магистратуру научно-педагогического и профильного направления

*по очной и дистанционной технологиям обучения на казахском,
английском, русском языках обучения по специальностям:*

- | | |
|---|----------------|
| ■ «Экономика» | (1; 2 г. о.) |
| ■ «Учет и аудит» | (1; 2 г. о.) |
| ■ «Менеджмент» | (1; 2 г. о.) |
| ■ «Финансы» | (1; 2 г. о.) |
| ■ «Маркетинг» | (1; 2 г. о.) |
| ■ «Государственное и местное управление» | (1; 2 г. о.) |
| ■ «Информационные системы» | (1,5; 2 г. о.) |

Дистанционное обучение проводится через Региональные центры в г. Астана, Актобе, Усть-Каменогорск, Костанай, Шымкент

Для подробной информации просим Вас обращаться по следующим адресам:

Университет международного бизнеса г. Алматы, пр. Абая 8а, факультет послевузовского профессионального образования 3 этаж, 323 кабинет тел./факс 8 (7272) 728065, e-mail: fppoUIB@mail.ru, e-mail: UIB@UIB.kz

РЦДО г. Астана, адрес: пр. Победы 116/2, 4 этаж, офис 7, тел./факс: +7 (7172) 380-914 e-mail: dl_astana@uib.kz

РЦДО г. Актобе, адрес: ул. Жанкожа батыра 28, офис 308, тел./факс: +7 (7132) 404-323 e-mail: dl_aktobe@uib.kz

РЦДО г. Костанай, адрес: ул. аль-Фараби 19, офис 11, тел./факс: +7 (7142) 533-137 e-mail: dl_kostanay@uib.kz

РЦДО г. Усть-Каменогорск, адрес: Протозанова 139, офис 205, тел./факс: +7 (7232) 253-448 e-mail: dl_oskemen@uib.kz

РЦДО г. Шымкент, адрес: ул. Иляева 18, офис 219, тел./факс: +7 (7252) 212 -857 e-mail: dl_shymkent@uib.kz

University of International Business

