



# Халықаралық Бизнес Университетінің ХАБАРШЫСЫ

## ВЕСТНИК

### Университета Международного Бизнеса

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



Выпуск № 2(20)  
апрель-июнь

# 2011

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

## К СВЕДЕНИЮ АВТОРА

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

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



“ВЕСТНИК”  
УНИВЕРСИТЕТА  
МЕЖДУНАРОДНОГО  
БИЗНЕСА

Выпуск N2(20)/2011  
апрель–июнь

АЛМАТЫ

**“Вестник” Университета международного бизнеса  
N2(20) 2011**

Ежеквартальный журнал

Издается с 2006 года

**Собственник (учредитель):**  
Университет международного бизнеса

**Председатель редакционной коллегии**  
Гамарник Г.Н.

**Гл. редактор Масырова Р.Р.**

**Редакционная коллегия:**

1. Сагадиев К.А.
2. Ли В.Д.
3. Масырова Р.Р.
4. Дадабаева Д.М.
5. Наренова М.Н.
6. Арыстанов А.К.
7. Зейнельгабдин А.Б.
8. Массимо Бианки
9. Демеуова Г.Т.
10. Ержанова А.Е.
11. Махметова А.М.
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 – 1 раз в квартал (4 номера в год, языки изданий – казахский, русский, английский).

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

© Университет международного бизнеса.

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

## СОДЕРЖАНИЕ

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

<i>Масырова Р.Р.</i> .....	6
----------------------------	---

## ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

<i>Ли В. Д.</i> ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ .....	7
<i>Yanovskaya O.A., Jumaseitova A.K.</i> MAIN DIMENSIONS OF INTRA-REGIONAL TRADE.....	13
<i>Давлетова М.Т.</i> МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ .....	17
<i>Бекжанова Г.Е.</i> ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ПРАКТИКА КАЗАХСТАНА.....	21
<i>Estekova G.B.</i> ECONOMIC GROWTH IS AN OVERALL GROWTH IN AN ECONOMY .....	24
<i>Мырзаева Ұ. А.</i> АЛМАТЫ ҚАЛАСЫНЫҢ АЗЫҚ-ТҮЛІК НАРЫҒЫН БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ .....	27
<i>Кошимова М.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН (НА МАТЕРИАЛАХ АВТОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ) .....	31
<i>Исентаева Г.К., Ергалиев Г.М.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ДИНАМИКИ ЦЕН НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ .....	35

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

<i>Бельгибаева Ж.Ж.</i> ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ .....	41
<i>Турсынбаева А.А.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА.....	44
<i>Кошимова М.А.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АВТОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ .....	48
<i>Уразбаев Н.Ж., Наурызбаев А.Ж.</i> ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РИСОВОДСТВЕ.....	51
<i>Сейдалиева Г.О.</i> АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОФОРМИРОВАНИЙ ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ .....	55

<i>Момынова С.А.</i>	СОДЕРЖАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ.....	59
<i>Казыбаева М.Н.</i>	ДАМЫҒАН 50 ЕЛ ҚАТАРЫНА КІРУ ЖОЛЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ .....	61
<i>Плошай А.Г.</i>	ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ФОРСИРОВАННОГО ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА НА 2010–2014 ГОДЫ .....	65
<i>Онюшева И.В.</i>	ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА ....	68
<b>ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР</b>		
<i>Тусеева М.Х.</i>	СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА .....	72
<i>Дияр С.К., Ажибаева З.Н.</i>	ОЦЕНКА И АУДИТ ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ (МСФО) .....	76
<i>Нургазин Р.Н.</i>	МОДЕЛИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА.....	78
<i>Нуркашева Н.С.</i>	БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМ ҚАБЫЛДАУДАҒЫ БАСҚАРУ ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ .....	84
<i>Садыкова Р.Б.</i>	РОЛЬ СПК В РАЗВИТИИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ.....	88
<i>Тусеева И.Х.</i>	СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В КАЗАХСТАНЕ .....	91
<i>Низамдинова А.К.</i>	КРЕДИТОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В КАЗАХСТАНЕ: ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ .....	95
<i>Султанова З.Х.</i>	КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ .....	99
<i>Токтабаев А.Р., Абенова М.Х.</i>	ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ .....	102
<i>Исабаева Б.З., Кишибаева Б.С.</i>	БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ДОХОДОВ ГОСТИНИЦ.....	106
<i>Таттимбетов К.Д.</i>	АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ .....	110

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

<i>Шевякова Т.В.</i> ИНТЕРНЕТ-ТЕКСТ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ МЕДИАТЕКСТА .....	114
<i>Акпарова А.А.</i> СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕСТЕСТВЕННОГО И МЕХАНИЧЕСКОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА В МЕЖПЕРЕПИСНОЙ ПЕРИОД .....	116
<i>Сейдалиева Г.О.</i> ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ .....	120
<i>Аширбеков А.М.</i> УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ : ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРОБЛЕМЫ.....	123
<i>Koshikova B.K.</i> JOB MOTIVATION FACTORS IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT .....	127
ПОЗДРАВЛЕНИЯ , ПОЖЕЛАНИЯ .....	131
АНОНС .....	133



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

## ЧТО ТАКОЕ ЭКОНОМИКА?

*Смертным ничего не дается без большого труда*

Гораций

Каждый человек буквально на каждом шагу сталкивается с различными экономическими проблемами: как удовлетворить свои потребности в еде, одежде, образовании, отдыхе и т. п., какой хозяйственной деятельностью заняться, купить или не купить тот или иной товар, достаточно ли дохода для приобретения нужного продукта и т. д.

Экономика — это часть повседневной жизни людей, люди принимают ежедневное участие в экономической деятельности, живут в экономической среде, постоянно используют термины, употребляемые экономистами (деньги, цены, заработная плата, доходы, расходы и др.). Жить и быть вне экономики невозможно. Каждому из нас знакомо слово «экономика», хотя разные люди вкладывают в него неодинаковое содержание.

Считается, что термин «экономика» изобрел еще в VI в. до н. э. греческий поэт Геспод, соединив два слова: «ойкос» (дом, хозяйство) и «номос» (знаю, закон), что дословно означает искусство, знание, свод правил ведения домашнего хозяйства. В научный оборот этот термин был введен представителями древнегреческой экономической мысли Ксенофонтом (ок. 430—355 или 354 гг. до н. э.), написавшим труд под названием «Экономикос», и Аристотелем (384—322 гг. до н. э.). Последний науку о богатстве делил на «экономия» (совокупность потребительных стоимостей) и «хрематистику» (искусство делать деньги). Но времена меняются, а вместе с ними меняется и смысл старых слов. В настоящее время термин «экономика» получил широкое распространение, но уже в несколько измененном виде. Сегодня под ним обычно понимают сокращение затрат, бережливость при расходовании каких-либо ресурсов. Для общества в целом экономия означает такое использование экономических ресурсов, которое ведет к максимальному повышению уровня жизни в данном обществе.

Каждый человек, каждая семья принимают разные экономические решения в соответствии с доходами и расходами, ведут личную семейную экономику. Сюда включаются жилье, домашнее хозяйство, личное имущество и др. Основные экономические процессы здесь — домашний труд, отдых, питание, воспитание детей.

Главная цель экономики — поддержание жизнедеятельности людей, создание условий для продления рода человеческого, рост благосостояния членов общества.

Жизнедеятельность человека изучается различными науками, представляющими отдельные отрасли знания. Экономика как наука исследует хозяйственную деятельность людей.

Хозяйственная деятельность представляет собой целесообразную деятельность, т. е. усилия людей в процессе хозяйствования, основанные на известном расчете и направленные на удовлетворение их различного рода потребностей.

Жизнедеятельность человека в процессе хозяйствования проявляется, с одной стороны, в затратах энергии, ресурсов и т. д., а с другой — в соответствующем их пополнении. При этом человек в хозяйственной деятельности стремится действовать рационально.

## ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ли В. Д.,

*доктор экономических наук, профессор  
Университет международного бизнеса*

### ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Для национальной экономики значительный интерес представляет выяснение вопроса, какую роль играют в ней взаимодействие ее фондового рынка и реального сектора, располагает ли первый необходимыми финансовыми ресурсами для того, чтобы реально обеспечить высокий темп экономического роста и качественное развитие реального сектора, и имеются ли для этого потенциальные возможности.

В последние годы процессы преобразований на мировых фондовых рынках резко ускорились. Перелив капиталов на них способствует ускорению научно-технического прогресса, быстрейшему внедрению научно-технических достижений в экономике. В свою очередь, эти изменения предъявляют новые требования к фондовому рынку в отношении мобильности капитала, систем управления рисками и регулирования операций. В мировой экономике активно происходят процессы технологического перевооружения фондовых рынков на основе интернет-технологий, не только стирающих национальные границы между ними, но и активно способствующих усилению непосредственных связей между инвесторами и эмитентами всех стран.

При этом либерализация фондовых рынков и их открытость для внешних инвесторов дает определенный импульс развитию спекулятивных тенденций, что приводит к отвлечению финансовых ресурсов из реального сектора и пагубно сказывается на инвестиционном потенциале экономики.

Современные исследования, посвященные проблеме взаимодействия фондового рынка и реального сектора, проводились в конце XX в., а пик интереса к этой проблеме относится к 1990-м годам. Именно в это время

большое распространение получила гипотеза отрыва финансового сектора от реального.

В научной литературе присутствуют точки зрения о том, что финансовый сектор выступает важной детерминантой экономического роста, а наблюдающийся в последнее время рост масштабов фондовых рынков приводит к повышению эффективности экономики (А. Галетовик, Дж. Оливиера, Дж. Гурли, Э. Шоу, М. Бинсвангер и др.). Имеются и противоположные мнения, согласно которым современная динамика в целом носит негативный характер, причем некоторые экономисты полагают, что это временный феномен, поддающийся устранению (Дж. Тобин, Дж. Стиглиц, Х. Гессе и Б. Брааш, М. Гейне и Х. Херр, Х. Титмейер), другие же считают это непосредственным следствием самой логики развития рыночной экономики (С. Стрендж, Х. Мински, В. Чик, Б. Эмундс, К. Цинн, Э. Альтфатер, Р. Гутман).

О том, что отрыв фондового рынка от реального сектора существует, свидетельствует несколько факторов: преобладание краткосрочных форм финансирования (за которым скрывается спекулятивный характер финансовых вложений), приводящее к превышению показателей оборота на фондовом рынке над соответствующими показателями для рынка товаров и услуг при увеличении темпов роста объемов первого из этих рынков (рост FTR (financial turnover ratio – отношение оборота финансового сектора к обороту реального сектора); относительный рост активов финансового сектора (рост FAR (financial asset ratio – отношение финансовых активов к реальным активам), а также повышение волатильности финансовых показателей, отражающее нарастание нестабильности в этой сфере.

Например, исследователь В. Филк отметил, что стандартное отклонение ставок процента в США возрастает с конца 1970-х годов. В Германии это относится и к реальным ставкам процента. Причем с этого же времени ставки процента постоянно превышают темпы экономического роста во всех развитых странах, кроме Японии. Доходность финансового рынка выше доходности реального сектора, и, соответственно, структура инвестиций изменяется – начиная с 1975 г., растут инвестиции в фи-

нансовые активы, а не в основные средства, в результате чего инвестиционный процесс приобретает спекулятивный характер [1, с. 86].

В исследованиях часто противопоставляются между собой реальный сектор и фондовый рынок, и возникает вопрос, как на самом деле соотносятся они друг с другом, есть ли между ними взаимосвязь и, если она есть, насколько она сильна и как ее проследить.

Одна группа исследователей рассуждает о том, что фондовый рынок оторван от реального сектора, другая доказывает, что между ними есть тесная взаимосвязь. Но эти утверждения не являются прямо противоположными друг другу, так как фондовый рынок даже будучи оторванным от реального сектора и развиваясь по своим собственным законам, может влиять на реальный сектор, так же, как и реальный сектор может воздействовать на фондовый рынок.

Главная цель функционирования фондового рынка состоит в обеспечении механизма для привлечения инвестиций в экономику путем перераспределения финансовых ресурсов из отраслей с их избытком в отрасли, где имеется их недостаток. Таким образом, создается система, через которую заемщики могут привлекать средства из неограниченного количества источников в объеме, значительно большем, чем размеры кредитов, а инвесторы получают неограниченное разнообразие финансовых активов, вкладывая средства в которые они получают доход.

Изначально фондовый рынок служил притоку инвестиций и росту их эффективности, позволял осуществлять вложения, невозможные до возникновения ссудного капитала. Таким образом, фондовый рынок создавался не только на основе реального сектора, но и для него. И функцией первого можно считать опосредование функционирования второго, то есть обеспечение замкнутости и непрерывности производственного процесса и реального воспроизводства.

В то же время масштабное распространение на фондовом рынке чисто спекулятивных операций, обеспечивающих высокую доходность, приводит к отвлечению ресурсов из реального сектора. Так как инвестиции в финансовые активы обладают, как правило, большей доходностью и, следовательно, привлекательностью, предприятия вкладывают в них нераспределенную прибыль, а не реинвестируют ее в производство. В данном случае

обнаруживается негативное воздействие на реальный сектор.

Наличие негативного воздействия тоже свидетельствует о том, что между финансовым и реальным секторами существуют взаимосвязи, даже если они носят отрицательный характер. И употребление термина «отрыв» не должно означать полное разъединение этих двух элементов, не имеющих никакой взаимосвязи. Речь идет о сложной совокупности отношений между двумя секторами, между которыми есть связи, несмотря на все их различия.

В основе гипотезы отрыва финансового сектора от реального лежат две предпосылки: темпы роста финансовых рынков выше, чем аналогичные показатели в реальной экономике; финансовым рынкам свойственно отклонение от нормального выполнения их функций. По мнению западных исследователей (в частности, Л. Менков и Н. Толксдорф), сущность гипотезы отрыва финансового сектора от реального составляет причинно-следственная связь между этими двумя предпосылками: феномен отрыва является причиной дисфункций.

В качестве причин отрыва фондового рынка от реального сектора выделяют либерализацию фондовых рынков, интернационализацию экономики, усиление финансового неравновесия, непроизводительное использование капитала, сокращение транзакционных издержек и др., а проявление его отмечают в росте показателей финансового оборота по отношению к обороту реального сектора и финансовых активов по отношению к реальным активам. В итоге на фондовых рынках цены активов сильнее отклоняются от их реальной стоимости, увеличивается их волатильность, растет нестабильность финансового сектора вместе с увеличивающейся вероятностью наступления кризисов. Высокая волатильность и нестабильность увеличивают премию за риск, что ведет к искажению структуры и сокращению объемов производства.

Исследователи Л. Менков и Н. Толксдорф выделили пять основных причин этих явлений [2, с. 58-63].

Во-первых, рост благосостояния, все большее распространение финансовых сделок и появление их новых видов, рост стоимости финансовых активов, привели к тому, что в результате объем финансовых сделок стал расти быстрее, чем выпуск благ. Кроме того,

растущая интернационализация создает не только новые возможности, но и новые риски, порождающие необходимость диверсификации портфелей, что, в свою очередь, увеличивает спрос на финансовые активы.

Во-вторых, технические изменения способствуют интернационализации глобальной экономики. Благодаря использованию современных технологий сокращаются издержки поиска информации, увеличивается ее объем, доступный фондовому рынку, а также потребности в ее применении, возникшие в связи с этим – в итоге сокращение транзакционных издержек позволяет удовлетворять постоянно возрастающий спрос на фондовом рынке.

В-третьих, в условиях диспропорционального роста фондового рынка особую роль приобретают такие явления как «стадные чувства» и «эффект толпы» («рациональное приспособление к развитию рынка» предугадывание изменения настроений участников рынка), обусловленные развитием спекуляции.

В-четвертых, наличие финансового неравновесия на современном этапе развития экономики объясняется следующими явлениями, приводящими к росту фондового рынка: сокращение доли самофинансирования корпораций, рост потребительского кредитования домохозяйств, рост государственного долга.

В-пятых, к причинам отрыва относят дерегулирование экономики: либерализацию международных потоков капитала, приводящую к росту международных транзакций и зарубежных инвестиций, тенденцию к сокращению сегментации национальных фондовых рынков (региональной, по типам транзакций и группам потребителей), переток транзакций в менее регулируемые зоны.

В целом авторы трактуют все эти изменения и тенденции неоднозначно: кто-то считает их позитивными, так как «свободное движение капитала и финансовые инновации способствуют росту благосостояния» (Х. Гессе и Б. Брааш) [3, с. 280], кто-то усматривает в них угрозу экономической стабильности (К. Цинн) [4, с. 85].

Вопрос о влиянии фондового рынка на функционирование реального сектора был также поднят Р. Штетнером, который полагал, что гипотеза нейтральности реального сектора по отношению к фондовому рынку не имеет под собой серьезных оснований. По его мнению, рассматриваемые сферы экономики

являются субститутами для экономических агентов, выбирающих определенную комбинацию «риск - доходность» исходя из своих предпочтений. Изменения на фондовом рынке, а также изменения в реальном секторе приводят к изменению множества возможных комбинаций «риск - доходность», трансформируя тем самым структуру активов в экономике в целом. Таким образом, реальный сектор и фондовый рынок оказываются тесно взаимосвязанными и об отсутствии влияния между ними говорить уже не приходится.

Однако можно также привести примеры случаев, когда в действительности влияние фондового рынка на реальный сектор отсутствует – в такие моменты фондовый рынок можно рассматривать как самостоятельную сферу воспроизводства. Например, при перераспределении прав собственности на активы предприятий реального сектора на фондовом рынке происходит перегруппировка активов (перепродажа акций), и это не затрагивает параметры производства (структуру, технологию) до тех пор, пока не изменяется структура собственников, способных оказывать влияние на принятие решений. Изменение капитализации, если за ним не стоит предшествующее изменение эффективности функционирования предприятий, само по себе на реальном секторе не отражается, хотя оно может повлиять на приток инвестиций в производство в зависимости от реакции рынка, но только лишь рост активов в денежном выражении может и не воздействовать на процесс создания стоимости, если реальных активов у предприятия (станков, запасов, нереализованной продукции в натуральном выражении) больше не становится. Волатильность и колебания финансовых показателей в определенных пределах (пока стабильность реального сектора способна противостоять флуктуациям финансового) не вызывают соответствующих колебаний в производстве — более высокая волатильность фондового рынка объясняется более высокой ликвидностью его активов и гораздо большим объемом сделок на нем, нежели на реальном секторе.

Между фондовым рынком и реальными производственными процессами существует несколько очевидных связей. Развитие технологий и материального производства создает предпосылки для возникновения самого фондового рынка. Рост производительности труда

в реальном секторе высвобождает часть трудовых ресурсов, которые находят себе применение в том числе и в финансовой сфере. А в результате накопления определенной «критичной» величины стоимости, создаваемой в материальном производстве, становится возможным возникновение заемного капитала, и появление и дальнейшее развитие крупной промышленности делают этот процесс закономерным.

Развитие технологий и инфраструктуры привело к существенному снижению трансакционных издержек и, следовательно, росту объема финансовых трансакций. Рост нормы сбережений приводит к росту инвестиций, хотя на практике сбережения трансформируются в том числе и в спекулятивный капитал. Эти факторы создали потенциальную возможность возникновения финансового сектора как сложной целостной системы, природа которого имеет двойственный характер, заключающийся в том, что он одновременно и связан, и не связан с реальным сектором.

Некоторые современные западные исследователи в качестве одной из причин отрыва фондового рынка от реального сектора выделяют и перенакопление капитала (Э. Альтфатер, и Б. Манкофф) [5, с. 6]. По их мнению, оно проявлялось в снижении прибыльности реальных инвестиций, что повлекло за собой сокращение экономического роста, рост безработицы и «избыточную ликвидность» этот капитал стал использоваться в спекулятивных целях.

Развитие технологий, рост производительности труда и нормы сбережений выступают источниками экономического роста, но все эти факторы приводят и к росту фондового сектора, то есть источники роста реального сектора и фондового рынка совпадают.

Но иногда фондовый рынок превращается в самостоятельную сферу воспроизводства и обретает способность совершать самостоятельное движение, не связанное прямо с оборотом реального капитала (покупка и продажа ценных бумаг).

В качестве примеров можно отметить, что в странах ОЭСР с начала 1980-х гг. накопление реальных активов было довольно незначительным среднегодовые темпы роста ВВП были низкими, росла безработица, но биржевые курсы продолжали расти. В этот же период фондовый рынок США переживал небывалый подъем, хотя доля чистых инве-

стиций в ВВП понижалась. Отмечено, что в США фазам высоких темпов роста курса акций соответствуют этапы относительно низких темпов экономического роста, и наоборот [6, с. 96].

В развитых странах в 1957-1958 гг. уровень процентных ставок был самым низким в XX в. Векторы движения промышленного развития и рынка акций значительно отличались. Темпы роста и падения рынка акций превосходили в 2-3 раза темпы роста и падения реального капитала.

Таким образом, динамика капитализации далеко не всегда зависит от процессов, происходящих в реальном секторе. Снижение капитализации может означать, хотя и не всегда, что эффективность работы имеющихся станков и машин в производстве стоимости снизилась, а увеличение капитализации может свидетельствовать о росте эффективности использования основных фондов, но также и о том, что финансовый капитал растет более высокими темпами, чем реальные активы.

На динамику рынка акций оказывает влияние ряд факторов. Движение цен акций в долгосрочной перспективе в целом может совпадать с динамикой реального капитала – динамикой ВВП и промышленного производства. Финансовый капитал обладает собственными закономерностями развития, и может быть несвязанным с движением реального капитала.

Амплитуда колебаний рынка акций заметно выше, чем амплитуда колебаний макроэкономических показателей.

В процессе отражения темпов роста акций возникают «пузыри», когда фиктивный капитал отрывается от реальной точки равновесия. Когда «пузырь» лопается, высвобождается огромный бумажный капитал в виде ценных бумаг. «Пузыри» возникают помимо движения реального богатства. Действия инвесторов не всегда могут быть рациональными. Движение цен подогревают ожидания. Понимая, что рынок перегрет, спекулятивные инвесторы продолжают покупать ценные бумаги в виду движения цен вверх, думая в нужный момент сыграть и с максимальным доходом выйти на время из игры. Но наступает такой момент, когда фиктивный капитал разбухает, достигает критической точки, и достаточно небольшого усилия, чтобы произошел обвал цен. Наступает психологический слом инвесторов, они стремятся двигаться в одном направле-

нии, избавляясь от ценных бумаг, но вместо точки равновесия цены двигаются ниже ее и наступает крах.

Результат функционирования фондового рынка, в отличие от реального сектора, зависит преимущественно от случайных факторов. Для него характерен сверхбыстрый оборот капитала: если скорость оборота капитала в реальном секторе определяется технологией производства и скоростью реализации продукции, то скорость оборота активов в финансовом секторе задается скоростью изменения финансовых показателей, способного повлиять на решения о структуре портфеля (причем за этими изменениями не обязательно стоят изменения в реальном секторе), и скоростью принятия решений.

Эмпирическим проявлением сверхбыстрого оборота является доминирование краткосрочных форм финансирования (которые определяется коротким периодом вложений и высокой частотой перегруппировки активов) – реальный сектор, напротив, всегда испытывает необходимость долгосрочного планирования в производстве и характеризуется длительным периодом производственного процесса, что связано в том числе и с НИОКР.

Высокой волатильности фондового рынка и ее росту противопоставляется относительно стабильный процесс производства товаров и услуг (без краткосрочных колебаний). И если оборот в реальном секторе (процесс производства) сопровождается созданием стоимости (реальных активов), то колоссальный рост оборотов на фондовом рынке далеко не всегда сопровождается соответствующим ростом финансовых активов, так как зачастую за процессами, протекающими на фондовом рынке, стоит перегруппировка, а не создание активов [1, с. 95].

В связи с ростом негативного влияния на реальный сектор появляются мнения о вырождении функций фондового рынка — о том, что суммарное негативное влияние превышает позитивное влияние от существования компонент финансового сектора, выполняющих его «первоначальные» функции. Но такие утверждения являются очень спорными, тем более посчитать, что из них больше, позитивное или негативное влияние, на практике очень сложно.

Отношение к гипотезе «утечки ресурсов» сложилось неоднозначное. Одни исследова-

тели полагают, что «наращивание объемов чисто финансовых трансакций» приводит к сокращению средств, доступных для инвестиций в реальные активы» (Эмундс), «инвестиции корпораций в финансовые активы используют средства из прибавочного продукта, который, напротив, мог бы расти, если бы эти же средства служили источником непосредственных производительных инвестиций» (Гутман). Другие считают такой подход неправомерным (Гейне, Херр, Штетнер).

Штетнер утверждает, что даже если субъект использует средства исключительно в спекулятивных целях, это не означает, что они бесследно исчезнут - есть вероятность, что они вернуться в реальный сектор, когда данный субъект приумножит их на фондовом рынке. Инвестиции в финансовые и реальные активы представляют собой принципиально различные комбинации риска и доходности, и оба этих типа, являясь субститутами, используются для диверсификации портфеля. Штетнер считает гипотезу оттока ресурсов теоретически обоснованной лишь в том случае, если инвестиции в финансовые активы являются более привлекательными, чем инвестиции в реальные активы [7, с. 95].

Другие противники этой гипотезы полагают, что если и допустить, что растущие финансовые трансакции сокращают средства, предназначенные для инвестиций, то деятельность центрального банка, способного увеличить количество денег в обращении (без увеличения инфляции), доступных реальному сектору, докажет ее ошибочность.

Следствием негативного воздействия фондового рынка на реальный сектор являются следующие факторы. Первый фактор – зависимость реального сектора от конъюнктуры фондового рынка. В той мере, в какой фондовый рынок становится самодостаточной сферой воспроизводства, его конъюнктура не всегда отражает конъюнктуру реального сектора, и разграничить показатели фондового рынка, обусловленные логикой его самого, и отражающие процессы, протекающие в реальном секторе, очень сложно.

Очень часто фондовый сектор выступает для предприятий реального сектора в качестве «зеркала», которое вбирает в себя всю информацию о реальном секторе, но проблема состоит в том, что данная информация далеко не всегда является адекватной, так как финансовый сектор может ее исказить.

Зависимость проявляется также в том, что и существование, и функционирование предприятия сильно зависят от фондового рынка – от привлеченных заемных средств и условий займа, которые формируются на фондовом рынке.

Сама по себе зависимость реального сектора от фондового рынка не является негативным фактором. Если бы колебания на фондовом рынке соответствовали тем процессам, которые происходят в реальном секторе, в таком случае фондовый рынок просто бы четко выполнял информационную функцию. Но если учесть, что ему свойственны и случайные колебания, не обусловленные процессами в реальном секторе, это ставит под сомнение ее выполнение.

Следующий фактор – диспропорциональная аллокация ресурсов, обусловленная диспропорциями между фондовым рынком и реальным сектором.

Еще один негативный фактор – риски и нестабильность, порождаемые фондовым рынком. Рост волатильности на фондовом рынке означает рост неопределенности функционирования не только его самого, но и процесса воспроизводства. Рост нестабильности отрицательно сказывается на возможностях долгосрочного стратегического планирования и требует огромных затрат на страхование от рисков и др. Непосредственным результатом роста нестабильности и неопределенности функционирования экономики могут стать кризисы.

Однако в противовес утверждению, что основная проблема развития фондового рынка – рост его волатильности, исследователь Д. Бен-Ами полагает, что из факта существования финансовой нестабильности не обязательно следует ее негативное воздействие на реальный сектор – если экономическая система достаточно устойчива, она обычно способна противостоять импульсам нестабильности, поступающим из финансового сектора. В качестве примера рассматривают экономику США, на которой практически никак не сказался Азиатский финансовый кризис [8, с. 28].

В качестве негативной тенденции можно также отметить несовпадение критериев эффективности этих секторов – иногда имеет место замещение критериев эффективности реального сектора соответствующими критериями финансового (например, более выраженная ориентация на получение краткосрочной прибыли в реальном секторе, что становится возможным благодаря функционированию фондового рынка, а не долгосрочное планирование).

Таким образом, в науке не сложилось однозначного и единогласного мнения по поводу того, какое место в экономической системе занимают фондовый рынок и реальный сектор и каким образом они влияют друг на друга. Их взаимодействие может двояко сказываться на состоянии реального сектора – как позитивно, так и негативно, но бесспорно, что это взаимодействие есть.

#### Литература

1. *И. Левина.* К вопросу о соотношении реального и финансового секторов // Вопросы экономики, 2006. №9. С. 86
2. *Menkhoff L., Tolksdorf N.* Financial Market Drift: Decoupling of the Financial Sector from the Real Economy? Berlin et al.: Springer, 2001. P. 58-63
3. *Hesse H., Braasch B.* ((Standing facilities)) - als geldpolitisches Instrument einer europäischen Zentralbank unverzichtbar? // Bofinger P., Ketterer K. H. (Red.) Neuere Entwicklungen in der Geldtheorie und Geldpolitik. Festschrift für Norbert Kloten. Tübingen: Mohr, 1996. S. 280;
4. *Zinn K. G.* Jenseits der Markt-Mythen. Wirtschaftskrisen: Ursachen und Auswege. S. 85
5. *Altwater E, Mahnkopf B.* Grenzen der Globalisierung: Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft. Münster: Westfälisches Dampfboot, 1997
6. *И. Левина.* К вопросу о соотношении реального и финансового секторов // Вопросы экономики, 2006. №9. С. 96.
7. *Stottner R.* Zur angeblichen Abkoppelung zwischen Finanzmärkten und Realwirtschaft // Hengsbach F., Emunds B. (Red.) Haben sich die Finanzmärkte von der Realwirtschaft abgekoppelt? 2007г.
8. *Ben-Ami D.* Cowardly Capitalism: the Myth of the Global Financial Casino. P. 2007.

**Yanovskaya O.A.,**

*d.e.s.*

**Jumaseitova A.K.,**

*c.e.s.*

*Kazakh-British Technical University*

## **MAIN DIMENSIONS OF INTRA-REGIONAL TRADE**

Economic integration is the elimination of economic frontiers between two or more economies. The fundamental significance of economic integration is the increase of actual, potential competition, and the benefits flowing from this. Economic integration is the political and economic agreements among countries that give preference to member countries to the agreements. Consistent with the predictions of international trade theory, particularly the theory of comparative advantage, the belief has been that agreements designed to promote freer trade within regions will produce gains from trade for all member countries. Three fundamental factors have affected the process of economic globalization and are likely to continue driving it in the future. First, improvements in the technology of transportation and communication have reduced the costs of transporting goods, services, and factors of production and of communicating economically useful knowledge and technology. Second, the tastes of individuals and societies have generally, but not universally, favored taking advantage of the opportunities provided by declining costs of transportation and communication through increasing economic integration. Third, public policies have significantly influenced the character and pace of economic integration, although not always in the direction of increasing economic integration. These three fundamental factors have influenced the pattern and pace of economic integration in all of its important dimensions [1].

There are three ways to approach economic integration:

- Global integration through the World Trade Organization;

- Bilateral integration, where two countries decide to cooperate more closely together, usually in the form of tariff reductions;

- Regional integration, where a group of countries located in the same geographic proximity decide to cooperate.

In our days problems of accession countries

to WTO is not actual event in terms of financial crisis. The term bilateral is a little misleading. In generally, the treaties involve two countries, such as treaty between Kazakhstan and Germany. In other cases, the bilateral treaties involve one country with several other countries linked together in a free trade agreement. Because the EU negotiates trade as one trading block, its agreements with other countries, such as the EU and Canada, are technically bilateral agreements. Another sample of bilateral agreements is the agreements between the United States and the Central American Free Trade Agreements-Dominican Republic (CAFTA-DR), even in this cooperation participate seven countries.

Going beyond the bilateral approach is the regional approach. Not all are in force, but as of July 2007, 205 of the 380 registered regional trade agreements were currently in operation [2]. It's logical that most trade groups contain countries in the same area of the world. Together with economic motives political and security considerations have been of significant importance in the decision to form a number of regional trade agreements. Trade with non-members is growing at about the same rate as world trade in general, and trade inside in some of the smaller, more dynamic unions is growing faster than world trade. Table 1 shows situation about level of intra and inter – regional merchandise trade.

According to Table 1, if we compare situation in the European Union, we see that the highest level belong to intra trade about 3651.5 billion dollars and the least level belong to external trade with a countries of South and Central America (66.6 billion dollar). So, countries – members of integration unions try to satisfy trade relationship inside the unions at first. The same situation for another regions, such as North America, where is act NAFTA, Asia with ASEAN. Observing view in CIS countries (including Kazakhstan) shows that very developed direction is between CIS and Europe (about 246.5 billion dollars) and after relationship between partners of CIS (80.3 billion dollars).

The same conditions have Africa with integration unions like a CEMAC, COMESA, ECOWAS, WAEMU and countries of South and Central America with Andean Community, MERCOSUR. AFTA and NAFTA (the largest free-trade agreement in existence), are early examples of plurilateral free-trade agreements in the APEC region. In both cases, the parties are in

Intra and inter – regional merchandise trade, 2009

Origin	Destination (billion dollars)					
	North America	South and Central America	Europe	CIS	Africa	Asia
World	2355	378	5118	290	283	2839
North America	905.3	107.3	279.3	8.3	21.7	314.1
South and Central America	135.0	111.5	86.4	6.1	11.3	61.8
Europe	430	66.6	3651.5	141.6	120.2	366.4
Commonwealth of Independent States	24.2	7.6	246.5	80.3	5.7	45.6
Africa	79.8	11.3	148.1	1.4	32.8	72.6
Share of inter-regional trade flows in each region's total merchandise exports						
North America	53.9	6.4	16.6	0.5	1.3	18.7
South and Central America	31.4	25.9	20.1	1.4	2.6	14.4
Europe	8.7	1.3	73.6	2.9	2.4	7.4
Commonwealth of Independent States	5.7	1.8	57.9	18.9	1.3	10.7
Africa	22.0	3.1	40.8	0.4	9.0	20.00
Share of regional trade flows in world merchandise exports						
North America	7.7	0.9	2.4	0.1	0.2	2.7
South and Central America	1.1	0.9	0.7	0.1	0.1	0.5
Europe	3.7	0.6	31.0	1.2	1.0	3.1
Commonwealth of Independent States	0.2	0.1	2.1	0.7	0.0	0.4
Africa	0.7	0.1	1.3	0.0	0.3	0.6

Note – Done by source [3]

the same geographical area, and some of them share borders.

Regional economic integration can affect member countries in social, cultural, political and economic ways. Regional economic integration reduces or eliminates barriers for member countries. It produces both static and dynamic effects. Static effects are shifting of resources from inefficient to efficient countries as trade barriers fall. Dynamic effects are the overall growth in the market and the impact on a industry caused by expanding production and by the ability to achieve greater economies of scale. Regional economic integration can be seen as an attempt to achieve more gains from the free flow of trade and investment between countries beyond those attainable under international agreements such as the WTO. It is easier to

establish a free trade and investment regime among a limited number of adjacent countries than among the world community. The dynamics of market economies are characterized both by domestic and foreign competition to control a viable share of the market and by progress, which each imply a continuous search to improve the efficiency of the production process and the quality of products. These dynamics both cause and are driven by technological changes which constantly affect the labor market, the standard of living, and a country's relative prosperity. One of a nation's domestic economic objectives is constantly to create jobs to compensate for job losses resulting from obsolescence and more labor efficient processes. In a democratic society a high level of unemployment is a potential source of social instability. In changing modes of

Table 2

## Economic and Regional Advantages for Integration

Direction	Relationship		
	Economic issues	Political issues	Social issues
Economic Integration	Economic growth, increasing level of FDI, policy and income convergence, high level of competition	Preferences favour intraregional over extra regional trade and investment	Migrations, increasing level of labor force, decreasing level of unemployment rate
<i>Note –Source: [4]</i>			

production, the number of new, more efficient, processes must increase more than the number of old processes in order to absorb displaced labor and to accommodate the arrival of the new. In this case production may increase beyond desired demand and the country may find itself either with accumulating surpluses or with need to limit its size and employment to market circumstances. Economic unions are often seen as the answer, to allow domestic markets to expand and prosperity to be maintained.

Economic and political unions are entangled. In any economic union of heterogeneous nations it is therefore unlikely that the union's preference will reflect that of all member nations (Table 2). In an economic union, economic strength is the most crucial factor in determining social preference. In a world with two similar, developed economies, economic integration can cause a permanent increase in the worldwide rate of growth. Starting from a position of isolation, closer integration can be achieved by increasing trade in goods or by increasing flows of ideas.

This process in our days has controversial views in the economic literature on the subject. Some economists, for instance Bhagwati and Krueger, express strong concerns about the negative effects of growing regionalism and they worry about divert attention from the multilateral trading system [4]. Supporters agree with idea that the economics of free trade under most-favoured nation trade liberalization is superior if the assumptions supporting free and open trade were in place. In more realistic terms, the global economy is far from the ideal conditions. It is hard to find concrete evidence that regional trade unions have harmed third countries.

III. Among the main disadvantages of economic integration we can highlight:

- increasing trade barriers against non-member countries;

- trade is diverted from a non-member country to a member country despite the inefficiency in cost. Sometimes country has to finish trade relationship with a low cost manufacture in a non member country and trade with a partner from union which has a higher cost;

- membership requires from countries give up some degree of control over key policies like trade, monetary and fiscal policies. The higher the level of integration, the greater the degree of controls that needs to be given up particularly in the case of a political union economic integration which requires nations to give up a high degree of sovereignty.

Trade creation, political cooperation, employment opportunities are samples of advantages of economic integration. In this case, for defining influence of future development of integration union economists use different types of analyses. For instance, the gravity model is the most commonly used analytical model for studying bilateral trade. In its simplest form, the gravity model relates some measures of bilateral trade with the economic mass of two countries or regions and the distance between them [5]. These two factors have opposing effects on the level of trade between the regions. Economic mass positively affect trade, and geographic distance has a negative effect. This in turn would indicate whether two regions or countries are likely to engage in trade integration. Modern economic analyses includes dynamic factors and concludes that economic integration will tend to have an impact on the rate of economic growth. They presents statistical evidence on correlation between GDP, standard deviation of the rate of growth and population size after allowing for some controls (life expectancy at the beginning of the period, average openness to trade, inflation and size of the government during the period).

A key concept in this proposal is "economic integration" which is much broader than trade integration. It also encompasses migration, cross-country capital flows, cross-country sharing of institutions and infrastructure. The proposal suggests that economic integration matters, not size. Neither size nor geography can be changed, but integration can help overcome size and distance disadvantages. But economic integration often requires overcoming isolation. Isolation may be originated in diverse factors: the country's geographic location, culture, political instability, and policies. Focusing on integration does not diminish the importance of all the other factors that influence growth. Policies, institutions, and circumstances that influence the accumulation of factors of production and their efficient use obviously remain important in small states just as they do in large ones. The results indicate that there is no statistically observable relationship between per capita income and the size of the domestic market after controlling for per capita income at the beginning of the period, openness, life expectancy at the beginning of the period, and average inflation. But there is a negative and statistically significant relationship between the standard deviation of the rate of growth of GDP and population after controlling for per capita income at the beginning of the period, openness, average inflation, whether the country is an oil exporter or not, and the share of government consumption in GDP. To control for the endogeneity problem some analyses re-estimates the modified growth model using the two-stage least squares method. The developed countries with better infrastructures would derive higher growth effect from the integration than the developing countries. The developed countries with tradable manufactured products would benefit more from trade increase than the developing countries with raw material products [6]. Increasing the number of agreed sets of model measures would strengthen the ability of policy-makers to negotiate high-quality

agreements. In addition, the effectiveness of the model measures can be enhanced through capacity-building activities aimed at making them better understood.

IV. In conclusion, the future for economic integration is promising – driven by open markets and rising living standards. While much of this process will be organic – as businesses and consumers respond to factors such as emerging technologies and demographic trends – economies have a crucial role to play in shaping and nurturing economic integration. Poor policy choices are likely to result in slower growth and render the region as a whole less competitive globally. The challenges ahead should not, however, be discounted. As well as the common challenge of meeting economic needs, economies in the region will have to deal with a range of demographic and structural changes, rising demand for energy and infrastructure, and environmental consequences. All of these challenges can be managed without putting future growth and development at risk. Cooperation between members of integration unions developing policy responses will help support stable long-term regional economic development and integration.

There is considerable empirical evidence that economic integration has a positive correlation with the level of growth. Efforts in the area of economic integration have been associated in the scientific literature with higher growth rates, increases in exports and trade, gains in productivity, growth in income and output, bigger business profits, lower inflation and international competitiveness. Integration must apply to all aspects of the activity of a firm (markets, products, processes and services). In this sense, the concept of integration includes research and development, technology and innovation as well as growth, competitiveness (Global Competitiveness Index), social development and not least the business management required to mesh these various functions together efficiently.

#### List of References

1. *Feenstra, R.C.*, 2001 "Trade and Uneven Growth", papers 353, California Davis – Institute of Governmental Affairs.
2. *Ethier, Wilfred J.*, 1999. "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade", *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 72 (3), pages 389 – 405, June
3. *Trade Profiles*. Report of WTO. 2007. pages 120 – 124.
4. *Backus, David K. & Kehoe, Patrick J. & Kehoe, Timothy J.*, 1999. «In search of scale effects in trade and growth,» *Journal of Economic Theory*, Elsevier, vol. 58(2), pages 377-409, December.

5. Luis A. Rivera-Batiz & Paul M. Romer, 1992. «International Trade with Endogenous Technological Change,» NBER Working Papers 3594, National Bureau of Economic Research.
6. Anderson, J.E., 1989, " A Theoretical Foundation of the Gravity Model," American Economic Review, Vol. 69, No.1, pp. 106 – 116.

**Давлетова М.Т.,**

*кандидат экономических наук, доцент  
Университет международного бизнеса*

### **МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ**

На сегодняшний день маркетинговое исследование рынков для казахстанских страховщиков еще не стало неотъемлемой частью разработки новых страховых продуктов. В Казахстане наиболее распространенным способом расширения собственной страховой гаммы является копирование наиболее удачных разработок других компаний. В то же время, сегодня все большее количество страховщиков переходят к разработке новых страховых продуктов, где копирование чужого успешного опыта является невозможным – например, на принципиально новых рынках, таких, как страхование инвестиционных и политических рисков. При этом используются некоторые инструменты исследования рынков, хотя она еще не носит комплексного целенаправленного характера. Поэтому насущной необходимостью для казахстанских Страховых компаний (СК) является создание собственных систем сбора маркетинговой информации, интегрированных в производственный процесс. Особо следует остановиться на применении современных информационных технологий при исследовании рынка - использовании сети INTERNET страховыми компаниями. Это позволяет многим зарубежным СК добиваться более радикального снижения издержек на организацию продаж, чем то, которое было когда-то достигнуто в сфере учета и финансового анализа при переходе на работу с базами данных. Страхователь, в свою очередь, оказывается на расстоянии "щелчка мыши" от подробной информации о каждой компании и ее продуктах, не говоря уже об автоматических системах оптимального подбора необходимого ему страхового продукта.

Посещая различные Web-узлы и заполняя (или не заполняя) многочисленные регистрационные формы и бланки, пользователи INTERNET сообщают о себе множество самой различной информации, которая часто бывает просто бесценной для маркетолога. Имеющиеся мощные средства анализа позволяют собирать и обобщать эти сведения и использовать затем их в маркетинговой работе. Имеются специальные вопросники для оценки достаточности уже приобретенного страхователями страхового покрытия, а значит и для оценки потенциальной емкости рынка для того или иного страхового продукта. Доступные (свободно или за плату) для каждого специалиста по маркетингу обзоры и отчеты исследовательских центров и консалтинговых компаний, посвященные вопросам современного состояния и перспектив развития страховых рынков, помогают формировать маркетинговую стратегию СК.

Казахстанские страховые компании делают пока самые первые шаги в использовании маркетингового и рекламного потенциала Сети INTERNET. Однако есть все основания полагать, что ближайшие годы станут временем первых успехов на этом пути, годом первых взаимовыгодных контактов страховщиков и страхователей в INTERNET. В настоящее время в Казахстане практически все крупные СК имеют собственные странички в Сети, на которых содержится общая информация о страховщике, предлагаемых страховых продуктах, а также возможных вариантах договоров страхования. Ряд страховщиков предлагает интерактивные странички для котировки рисков и заполнения предложений о заключении договоров страхования. Обсуждается вопрос о создании единой страховой и перестраховочной системы обмена информацией и рисками. В дальнейшем эта тенденция должна получить дополнительное развитие в связи с компьютеризацией фирм - страхователей, страховых компаний и физических лиц.

Все большее значение в работе СК приобретают международные стандарты страхового дела.

Для страховых компаний характерно наличие большого числа клиентов, требующих оперативного, персонализированного обслуживания на разных стадиях их взаимодействия со страховой компанией: получения информации о страховых продуктах, принятия решения о заключении договора, получения консультаций, работы по страховым случаям. Для большинства страховых компаний характерна разрозненность информации о клиентах по разным отделам. Зачастую отделы, непосредственно работающие с клиентами, не обладают информацией о клиентах и наоборот, информация с этих отделов поступает на обработку и принятие решений в другие отделы зачастую лишь устно либо на бумаге. Это приводит к частым задержкам и ошибкам, неудовлетворенности клиентов, низкой эффективности работы с клиентами в целом.

Таким образом, одним из основных мотивов, побуждающих клиентов к смене СК, являются задержки в обслуживании и оперативном предоставлении требуемой информации. Другими словами для удержания стабильных позиций на страховом рынке необходимо постоянное совершенствование страхового обслуживания, разработка комплексных программ страхования с учетом нужд конкретных, четко определенных категорий существующих и потенциальных страховых клиентов. Такой подход к страховому бизнесу предполагает накопление и анализ информации о каждом перспективном клиенте, которая должна храниться в единой базе данных.

СК может оказывать более мощное воздействие на потребителя, если она обладает собственной достоверной базой данных, содержащей, кроме основных сведений о клиентах, информацию об их привычках и предпочтениях, составе семьи, днях рождениях, наличии недвижимости и т.д. Теперь, когда нет недостатка в предложении страховых услуг, есть недостаток в клиентах. С другой стороны, клиент хочет платить за качественное долгосрочное решение своих проблем, рассчитывая при этом получить эксклюзивное предложение, что предполагает не разовые, а долгосрочные, основанные на доверии, партнерские отношения с клиентом.

Наиболее перспективной стратегией по налаживанию долговременных контактов с существующими страхователями, застрахованными лицами, а также потенциальными клиентами является стратегия Customer relations

management (CRM). Данная стратегия, образно говоря, позволяет поставить клиента первым в очереди, предоставить ему реальное индивидуальное обслуживание. Другими словами, при реализации стратегии CRM клиент выполняет контролируемую, а менеджмент - интегрирующую (координирующую) функцию, оптимизирующую бизнес процессы основных подразделений компании.

В клиентоориентированной компании деятельность всех подразделений подчинена одной главной цели - увеличению объемов продаж за счет быстрого и качественного обслуживания продавцов и клиентов компании. При такой организации страховой компании подразделения, выполняющие основные функции, координируются между собой, являясь звеньями одной горизонтальной технологической цепочки, и выполняют задачи по обслуживанию продающих. Так, производство новых страховых продуктов обслуживает потребности продавцов (через них - потребности клиентов). Подразделения, связанным с сервисом, финансами и др., например, БЭК-офис и управление андеррайтинга также обслуживают продавцов и клиентов, бухгалтерия осуществляет своевременные страховые выплаты, т.е. обслуживает управление урегулирования убытков, а, следовательно - клиентов и т. д.

Традиционная организационная структура СК не позволяет осуществлять стратегию, ориентированную на клиента. На сегодняшний день в большинстве страховых компаний существует линейно-функциональная иерархическая структура управления, в которой подразделения воспринимают сигналы и команды, поступающие сверху по вертикали и слабо восприимчивы к требованиям продавцов и соответственно клиентов. В основе данной структуры лежит параллельность процессов и многофункциональность продавцов, когда продавец обслуживает сам себя, т.е. осуществляет не только продажи, но и непосредственно связанные с этим процессом функции андеррайтинга, составления договора, его оформления и т. д.

Следует особо подчеркнуть, что в клиентоориентированной страховой компании резко возрастают роль и значение маркетинга, поскольку разработка новых страховых услуг невозможна без изучения потребностей клиента. Маркетинговое подразделение страховой компании становится своеобразным цен-

тром информации, куда стекаются все данные о клиентах и конкурентах как существующих, так и потенциальных. Именно это подразделение создает и ведет МИС (сведения о потребителях, клиентах, продуктах компании, маркетинговых мероприятиях, и т.д.) без которой успешная организация продаж страховых продуктов невозможна.

Таким образом, маркетинговые подразделения страховой компании превращаются из «исследовательского центра», дающего рекомендации, в организатора комплексных продаж, в основе которых лежит системный подход к клиенту, предполагающий рассмотрение объекта как совокупности взаимосвязанных элементов, сочетание которых как раз и позволяет клиенту финансово защитить свои ресурсы. При такой перестройке системы продаж, необходимо наряду с комплексностью осуществить дифференциацию продаж по корпоративным и индивидуальным клиентам, а также по массовым и специальным страховым продуктам.

Возможности и масштабы внедрения маркетинга в сферу страховых услуг обусловлены:

- во-первых, не столько насыщением рынка и предоставлением самого широкого спектра услуг, сколько необходимостью выявления, измерения и стимулирования скрытого спроса на страховые услуги;
- во-вторых, конкуренцией между небольшой группой крупных фирм-производителей услуг;
- в-третьих, на рынке страховых услуг условия диктует потребитель, то есть этот рынок можно охарактеризовать как рынок потребителя;
- в-четвертых, появление и развитие новых видов рисков требует маркетинговой проработки вопросов товарной и сбытовой стратегии, политики ценообразования, стандартизации качества обслуживания, исследования рынка.

Таким образом, можно сделать вывод, что для развития добровольной розницы страховщикам необходимо приложить большие усилия. В действительности, многие люди просто не имеют информации о страховании, хотя интерес есть. Люди стремятся обезопасить себя, это естественное желание, однако о страховании мало кто задумывается. На сегодняшний день немногие страховые организации проводят целенаправленную работу

с населением, поскольку данный процесс требует значительных инвестиций, трудовых и временных затрат. Страховая услуга очень специфична. Ведь конечный ценный продукт – страховую выплату – получают не все те, кто приобрел страховку. Поэтому у Страхователя (покупателя страховых услуг) может возникнуть ощущение, что он просто «выбросил деньги» в том случае, если за период действия договора его миновали неприятности. Однако принцип возвратности характерен не только для накопительного страхования, но и для рискового. Статистика показывает, что в период 5-8 лет убыток все-таки наступает. Поэтому нужно правильно доносить до публики информацию о страховании, о специфичности этой услуги, ведь это своего рода «общий котел, касса взаимопомощи», но из этого «котла» получают реальную помощь немногие за счет многих. Нужно просто понимать смысл этого инструмента защиты, понимать, что и ты когда-нибудь можешь оказаться в числе тех, кто воспользуется этой помощью, когда будет необходимо. При правильном понимании человек способен принять осознанное решение о приобретении страховки без всяких негативных ощущений.

А донести это понимание лучше всего может человек, который владеет соответствующей информацией. Страховая услуга нематериальна, и пока непосредственно не поговоришь с человеком, не добьешься доверия с его стороны, результата не будет. СК продают уверенность. И сделать это непросто, потому что ощутить физически данную покупку человек не может. В страховании все упирается в построение взаимоотношений, работу с людьми. Для этого необходимо создавать агентскую сеть. Это трудоемкий процесс, связанный с организацией системы найма, обучения, мотивации и управления работой страховых агентов. Но как бы это не было сложно, создавать такую категорию сотрудников просто жизненно необходимо для страховщиков, которые хотят развивать розничные продажи.

Поэтому в развитии розничных продаж необходимо будет применение технологичных инструментов прямых продаж (INTERNET-продажи, Call-центры), но такие способы продаж станут популярными только тогда, когда страховая культура казахстанцев будет достаточно высокой.

Для улучшения имиджа СК необходимо организовать совместную работу с зарубеж-

ными известными страховыми компаниями, например, такими, как Allianz SE. Эта компания является на мировом рынке одним из лидеров, репутация которого достаточно высока. Союз с такой мировой компанией позволит отечественным СК повысить имидж перед своими клиентами и сформировать их лояльность к своим страховым услугам. В целях информирования клиентов о таком альянсе предлагаем провести PR организацию и соответствующую рекламную компанию.

PR-сопровождение

1. Повышение осведомленности акционеров СК об Allianz SE.

2. Довести до осведомленной аудитории (клиенты, партнеры, СМИ): что СК является стабильной и надежной компанией.

Реклама - Присутствие логотипа в буклетах, на квитанциях и т.д.

- внешний PR Media events (пресс-конференции, пресс-ланчи, пресс-туры, пресс-рассылки, запросы, инициированные статьи и др.);

- внешний сайт – страничка с информацией об Allianz SE (ссылка на их сайты);

- презентация для клиентов в филиалах (раздаточные пакеты с буклетами и знаками внимания).

В целях продвижения услуг СК можно предложить мероприятия по совершенствованию рекламной деятельности компании:

1. СК необходимо активизировать рекламу о себе и о партнерах на телевидении, в Интернете, например, баннеры на сайте kolesa.kz, на сайтах клиник. В настоящее время реклама в Интернет является наиболее оптимальным средством рекламирования. Большой популярностью у населения пользуются 2 этих Интернет-ресурса, на которых, не выходя из дома или офиса, можно посмотреть недвижимость и все, что связано с автомобилями. Баннеры располагаются сразу со ссылкой на сайт компании, и именно на интересующую страницу, то есть на страницу сайта о страховании машин. В случае автокредитования новых автомобилей предлагаю располагать баннеры на сайтах автосалонов.

2. Следует обновить и пополнить сайты СК информацией о новых страховых услугах и продуктах, поскольку на сайтах многих компаний очень мало информации о страховании.

3. Использовать инструменты Direct mail. Прямой маркетинг – принципиальный метод привлечения такого рода клиентов:

- систематическая работа с потенциальными клиентами, встречи, презентации страховых продуктов и услуг.

- обновление информации о СК и ее истории;

- обновление информации о продуктах и услугах ;

- предоставление в СМИ статей работников СК о ее продуктах, технологиях, аналитические статьи по экономическим проблемам;

- предоставление в СМИ статей о спонсорстве и благотворительности;

- доставка буклетов и листовок СК в организации;

- организация семинаров, брифингов по новым страховым продуктам для клиентов;

- проведение презентаций страховых услуг на предприятиях и в организациях.

4. Организовать имиджевую рекламу.

Имиджевая реклама – это реклама марки страховщика. Создание благоприятного климата вокруг компании в целом за счет имиджевой рекламы не является самоцелью – это опосредованный метод повышения объема продаж за счет установления более полного контакта с целевой аудиторией. То есть имиджевая реклама является средством продвижения услуг на рынок, только применительно не к отдельному продукту, а для всех услуг компании в целом, тогда как продуктовая реклама нацелена на продвижение на рынок определенной услуги или гаммы услуг.

Сегодня, как никогда, на первый план выходят настоящие ценности, одна из которых – это доверие. Поэтому в имиджевой рекламе следует делать акцент именно на доверии клиентов к компании, которая движется вперед спокойно и уверенно, и к ее страховым услугам, которые ценны и востребованы рынком.

Таким образом, предлагаемые рекомендации по совершенствованию маркетинговой деятельности страховых компаний позволят им успешно продвигать свои услуги, привлечь внимание клиентов и заинтересовать их в новых страховых продуктах, а также повысить их лояльность к компании в целом.

#### Литература:

1. Ованесян Н.М. Маркетинг – основа повышения конкурентоспособности страховой компании// «Страховое дело». Январь, 2006

2. Краснова И., Казей И., Намсараев Д. Некоторые аспекты страхового маркетинга. «Страховое ревю», 2002. - 56 с.
3. Тенденции развития страхового рынка Казахстана//Ценные бумаги (Алматы), № 11 (24), ноябрь, 2006
4. Страховой бизнес и ИТ//Intelligent Enterprise, № 5,10.03. 2004
5. www.Elitarium.ru / Как привлечь внимание СМИ к страховой компании? 14.09.2006

**Бекжанова Г.Е.,**  
*кандидат экономических наук*  
*Университет международного бизнеса*

### **ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ПРАКТИКА КАЗАХСТАНА**

Сетевая экономика – это наука, направленная на организацию управления экономикой с широким использованием компьютерных технологий. Развитие информационных и коммуникационных технологий привели к большим изменениям в промышленности и секторе услуг во всем мире.

Формирование сетевой экономики предполагает создание сетевых вариантов экономических структур, которые обслуживают все разнообразие организаций в экономике. К таким структурам относятся: торговая и финансовая инфраструктуры, система трудовых отношений, юридическая система.

Главным действующими элементами экономических структур являются связи между их отдельными звеньями и единые правила работы всех звеньев. Фактически, экономические структуры представляют собой сети связей, которые с переносом в среду сети Интернет получают возможность работать более эффективно.

Развитие сетевой экономики приводит к эволюции современных экономических систем, формированию новых отношений между ними и требует адекватных механизмов их регулирования. Это качественно новое взаимодействие субъектов отношений, которое начинает вытеснять традиционные формы экономических отношений в обществе. Уже сейчас сетевые особенности свойственны почти всем видам экономической деятельности, их влияние усиливается в связи с развитием средств телекоммуникаций и информатизации экономики.

Широкое внедрение мировых информационных систем привело не только к использованию электронной коммерции, но и к появлению тенденции перехода к так называемым сетевым организациям, подразделения которых географически удалены друг от друга.

Сетевая организация может консолидировать ресурсы по всему миру, что является одним из решающих факторов успеха в глобальной конкуренции.

Информационные взаимодействия лежат в основе всех общественных процессов. Развитие Интернета создает условия для существенных изменений в информационных взаимодействиях. Возможны радикальные изменения в формах общественных процессов.

Параметры информационных взаимодействий задают фундаментальные основы функционирования экономики, а также прямо влияют на характеристики ее эффективности и роста.

Интернет активно используют в своей деятельности фирмы в традиционных секторах экономики. Сетевые возможности рассматриваются уже не в качестве конкурентного преимущества, а в качестве необходимой предпосылки для ведения бизнеса на современном уровне, соответствующем мировым представлениям о квалифицированной фирменной деятельности.

Сеть отличается тем, что ее функционирование имеет нулевые переменные издержки и нулевой лаг (промежуток времени), она может обеспечить практически безграничный доступ и к информации и к взаимодействию экономических агентов друг с другом. Следовательно, необходима выработка новых подходов при организации работы современной фирмы.

Отрасль информационных технологий (ИТ) является сектором экономики с одной из самых высоких добавленных стоимостей. Сегодня невозможно гармоничное развитие ни одной отрасли без использования информационных технологий.

На сегодняшний день основной целью является развитие ИТ предприятий, базирующихся в Казахстане, производящих конкурентоспособную и востребованную на региональном и глобальном рынках продукцию, полноценно вовлеченных в инновационный цикл.

Инструменты развития информационных технологий:

- современная инновационная отраслевая инфраструктура (например, Alatau IT City);
- механизм венчурного инвестирования;
- участие в прямом финансировании, как начинающих, так и перспективных развивающихся компаний;
- доступ к передовым технологиям зарубежных ИТ компаний через участие в иностранных венчурных фондах.

Анализируя мировой опыт можно сделать следующие выводы: инновационная составляющая становится ключевым фактором в глобальной конкуренции; наблюдается тенденция рассматривать действия фирм по решению конкурентных задач как синтез стратегического и общего менеджмента, экономики, теории организации и управления ресурсами; происходит тесное переплетение задач и подходов стратегического и инновационного менеджмента.

Стратегия индустриально-инновационного развития РК до 2015 года дает импульс экономическим преобразованиям. Для реализации данной стратегии созданы институты развития, объединенные АО «Фонд устойчивого развития «Казына», которые проводят политику инвестирования в создание новых и развитие действующих производств с высокой добавленной стоимостью и поддержку исследований и разработок.

Инновационные процессы становятся неотъемлемой частью не только успешного бизнеса, но и развития стран в целом. В качестве примера можно привести опыт Малайзии, Сингапура, Финляндии и Норвегии, которые реализовали концепцию системного подхода к проведению инновационной политики. В сжатые сроки эти страны сумели создать эффективные модели взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования.

Переход к глобальной информационной экономике объективно предполагает превращение правительств, прежде всего в развитых странах, в электронные правительства (Electronic Government).

В Казахстане на сегодняшний день действуют: сайт e-gov.kz. На едином портале «электронного правительства» Казахстана, пользователь может найти ответ на интересующий его вопрос. Информация разбита на тематические блоки: учеба, семья, работа, власть, граждане, бизнес. Веб-портал «электронного правительства» является практическим воплощением идеи предоставления государственных услуг через «единое окно». Но на сегодня сайт носит информативный характер: Центр Обслуживания Населения (ЦОН).

Основным предметом деятельности этих учреждений является оказание государственных услуг по принципу «одного окна» по приему заявлений и выдаче оформленных документов согласно перечню услуг. Посредством ЦОНов осуществляется обслуживание по 35 видам услуг, отнесенных к ведению органов юстиции, по 5 видам услуг, отнесенных к ведению Агентства по управлению земельными ресурсами, и по 2 видам, отнесенным к компетенции налоговых органов; сайты государственных структур; таможенная и налоговая система; осуществляются бюджетные платежи через интернет услуги. Большинство банков Казахстана предоставляет услуги интернет банкинга, посредством которого можно оплатить бюджетные, таможенные платежи посредством интернета.

Имеется национальный инновационный фонд (НИФ), который занимается инфраструктурой, создавая сеть технопарков, технологических бизнес-инкубаторов, инвестируя в образование венчурных фондов на территории Казахстана и в зарубежные венчурные фонды, в компании, реализующие инновационные проекты, а также финансируя опытно-конструкторские разработки. Фонд также участвует в формировании рынка научно-технической продукции и развитии международного сотрудничества в области переноса, заимствования и наращивания инновационных технологий, их коммерциализации и внедрения.

В Казахстане созданы все предпосылки для формирования эффективной инновационной системы: финансируются инновационные проекты, заложена основа венчурной отрасли, технопарков и бизнес-инкубаторов. По словам экспертов, инновационное предпринимательство постепенно приобретает реальные очертания и становится неотъемлемой частью современного Казахстана, при-

ближая его вхождение в число 50 наиболее конкурентных стран мира.

В рамках Программы по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы предпринимаются меры по формированию системы инновационных предприятий и активизации их деятельности.

Важными направлениями развития инновационного предпринимательства на ближайшую перспективу является создание системы подготовки и переподготовки кадров в области инновационного предпринимательства, включающей в себя как вузовское, так и послевузовское обучение, в том числе и за рубежом, а также, кратковременные курсы, семинары, круглые столы для повышения квалификации уже действующих менеджеров с участием государства в финансировании таких программ.

Одним из основных направлений национальной инновационной политики Казахстана на сегодняшний день является формирование инновационной системы образования. Она предполагает совершенствование путей качественной подготовки квалифицированных специалистов, обладающих знаниями для создания и реализации инновационных проектов.

Процесс становления эффективной отечественной экономики во многом определяется важностью решения проблемы воспроизводства инновационного потенциала, обеспечивающего динамичное развитие всей национальной экономической системы. Опыт развитых стран свидетельствует, что высокий уровень национальных экономик достигнут благодаря сбалансированному и динамичному развитию составляющих экономических систем на базе ориентированного на инновации производства, что и определяет современный характер мирового хозяйства.

В этих условиях необходим переход от простой инновационной политики к политике формирования и развития инновационных экономических структур и институтов сетевого типа. Изучение литературы отечественных и зарубежных авторов по данной тематике позволило автору установить малоизученное направление сетевой организации, поставить проблему, сформировать методологию исследования инновационных сетевых структур как новой формы экономической деятельности и нового институционального образования, в

т.ч. как модели современной организации инновационной деятельности, на базе данной методологии разработать теорию построения и развития инновационных экономических структур и институтов сетевого типа.

Несмотря на широкий спектр исследований многие вопросы остаются дискуссионными или не получили адекватного решения. Остаются недостаточно исследованными вопросы методологии и теории функционирования новых институциональных форм хозяйственной деятельности, прежде всего, инновационных сетевых структур. На основе опыта развитых стран и с учетом своеобразных условий отечественной экономики необходимо разработать новые методологические подходы и выработать перспективные предложения по совершенствованию стратегии инновационного развития Республики Казахстан.

Развитие инновационных сетевых структур представит возможность их использования: государственными органами власти и управления - для выработки современной инновационной политики; фирмами и компаниями - при определении стратегии совершенствования инновационной деятельности и формирования инновационных команд; в научных исследованиях - в качестве методологической основы прогнозирования и регулирования инновационной деятельности в условиях технологического обновления и модернизации; в учебном процессе - при совершенствовании образовательных стандартов, разработке учебных программ, методической и учебной литературы для образовательных учреждений всех уровней, а также при проведении дальнейших научных исследований в этой области.

Расширение сферы действия сетевой экономики предполагает, что благосостояние хозяйствующих субъектов зависит не столько от располагаемых ресурсов, сколько от тех институциональных границ, в пределах которых субъекты могут их использовать. При исследовании развития сетевой экономики необходимо рассматривать более детально структуру социально-правовых и организационных институтов, способы их воздействия на рациональность поведения участников сети. По моему мнению, к принципам исследования сетевой экономики с точки зрения институционального подхода, можно отнести следующие принципы: принцип неоднородности, принцип обучения, принцип выживания сильнейших,

принцип закрепления устойчивых отношений в соответствующих институтах, определяющих рамки рациональной деятельности или институциональное закрепление отношений.

В современной экономике действует достаточно много разнообразных сетевых струк-

тур. Эти сетевые формы, активизация их формирования и развития, в силу их специфических особенностей, способны вывести Республику Казахстан на инновационный путь развития.

**Estekova G.B.,**

*c.e.s.*

*University of International Business*

### **ECONOMIC GROWTH IS AN OVERALL GROWTH IN AN ECONOMY**

Economic growth is an overall growth in an economy. Such growth is normally measured by Gross National Product and Gross Domestic Product. But, some economists argued that these measurements (GDP, GNP) particularly do not measure as well as it should do; and the growth can come in many different ways. They say that the short-run changes in real GDP don't cover all patterns of economic growth. It is known that in the long run period economic activity moves toward its level of potential output. So, increases in potential and actual output constitute economic growth. For better understanding of this growth we should be able to distinguish two types of economic growth: actual and economic growths and understand how they could affect on the economy. Also we should emphasize the importance of business cycle, economic growth and difference between actual and potential growth and talk about the Keynesian theory.

As it mentioned above there are two different types of economic growth known as actual and potential growths. "Actual growth is the percentage annual increase in national input: the rate of growth in actual output. Where potential growth is the speed at which economy could grow or it is percentage annual increase in the economy's capacity to produce: the rate of growth and potential output." (David Pearce. The Difference Between Actual Growth and Potential Growth. Retrieved from <http://www.coursework.info.html>.)<sup>1</sup> In economy we have two major factors

that support and facilitate potential growth. These are an increase in resources (natural resources, labor or capital) and an increase in the efficiency with which these resources are used, through advances in technology. Besides technology, it is used by improved labor skills or organization.

Moreover, actual growth can be defined as "the annual rate of change in national output and thus depends on the degree of utilization of productive capacity".(from Britannica Concise Encyclopedia).<sup>2</sup> In statistics articles related to the growth rates they refer to actual growth recession that indicate a gap between actual and potential growth. Both actual and potential growths are necessary when the growth is to be sustained in the long run. Actual growth tends to be cyclical, and demand management policies are used in order to reduce fluctuations.

An increase in one of the components of Aggregate Demand leads to the actual economic growth. According to Lipsey and Chrystal Aggregate Demand (AD) is the total demand for goods and services produced within the economy over a period of time. Aggregate Demand (AD) is composed of various components:<sup>3</sup>

$$AD = C+I+G+(X-M)$$

If we define these components, C stands for the consumers' expenditure on goods and services; I is known as Gross Capital Investment or investment spending on capital goods (e.g. factories and machines). While G is government spending on social needs, education and etc. We should note that transfer payments in the form of pensions and unemployment benefits are not included to this category because they are not concerned to produced output. X are exports of goods and services and M are imports of goods and services. In the case of X, goods leave the country but money from abroad flows into the

<sup>1</sup> Retrieved from [http://www.coursework.info/GCSE/Business\\_Studies/Economy\\_Economics/The\\_Difference\\_Between\\_actual\\_Growth\\_and\\_L10928.html](http://www.coursework.info/GCSE/Business_Studies/Economy_Economics/The_Difference_Between_actual_Growth_and_L10928.html)

<sup>2</sup> Retrieved Retrieved from <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/178400/economic-growth>

<sup>3</sup> Richard G. Lipsey, K. Alec Chrystal.(2007). Economics. Chapter 18. Published by Oxford University Press.

economy, therefore this leads to an increase in AD (an injection in to the circular flow). While during the M, goods enter the country and money is leaving the economy because it flow to other countries, so AD falls. AD curve slopes downwards because at a lower price level people are able to consume more goods and services. An increase in AD causes by real income, when it is higher; and a low price level when interest rates usually tend to fall. In figure 1 are shown some shifts in the Aggregate Demand curve below. For example, it can happen because of an increase in consumption that occurs when consumer become more confident or credit is more available. Higher investment increases the level of growth, and is itself dependant on the level of growth. Government spending on education or health might also cause the growth. Besides these, growth can occur because of an increase in aggregate supply. This in turn might happen when production costs fall. For example, labor markets might become more competitive thanks to immigration or an increase in the birth rate – or because of government supply side policy such as deregulation the markets (removing constraints that limit competition).

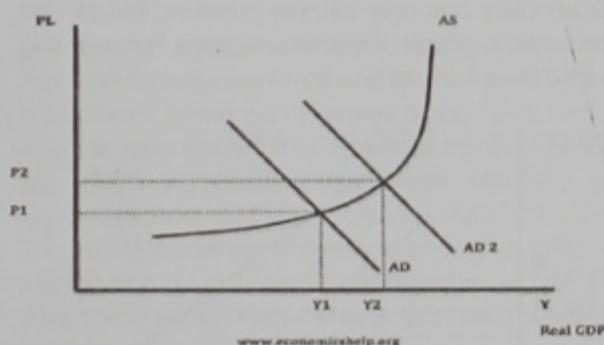


Figure 1: An increase in AD.

So, as we have mentioned before that the economic growth is refer to the business cycle. Now we will define it more precisely; a business cycle occurs due to the fluctuations that an economy experiences over time resulting from changes in economic growth. Economists try to discern where the economy is located and more importantly where it is heading in order to deal with possibly adverse future economic events. When the economy is at or is heading in an undesirable direction, economists may apply fiscal or monetary policy tools to change the course of the economy. Because the business cycle is related to aggregate economic activity, a

popular indicator of the business cycle is the Gross Domestic Product (GDP). In general, a business cycle describes changes in the demand-side of the economy as measured by GDP, where:

$$GDP = C + I + G + NX.$$

Also, a business cycle consists of four unique components, each reflecting differing levels of economic activity and the subsequent circumstances occurring during each respective stage. They are:

- Expansion happens when the economy have an increasing output. Unemployment falls and the inflation rises as output rises too in same direction as inflation.

- Peak is reached when the economy of the country reaches the greatest amount of economic output, at this level the unemployment is at the lowest level.

- Recession is the third stage of business cycle. Also economists call it contraction, during this period the total output decreases and unemployment tend to rise.

- Trough is a low point of the business cycle. At this phase unemployment reaches its' highest level and production at it lowest level.<sup>4</sup> (According to the article "What Are The Four Phases Of Business Cycle And Explain Them?" Retrieved from <http://www.blurtit.com/q692197.html>)

The troughs then are followed by periods of expansion and the cycle generally repeats, though not in a regular manner. So, these all four fluctuations in economic growth are known as the business cycle and are shown conceptually in the following diagram:

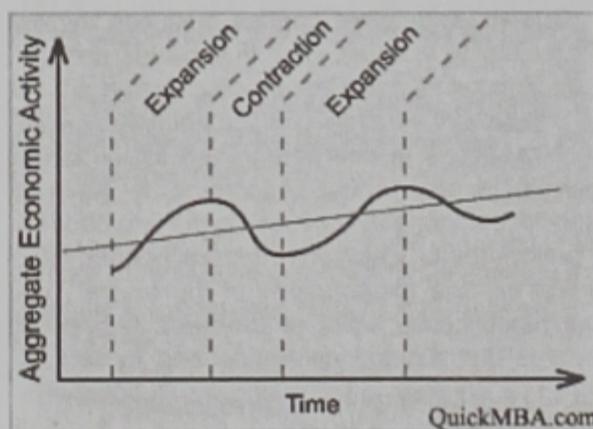


Figure 2. The Business Cycle

<sup>4</sup> "What Are The Four Phases Of Business Cycle And Explain Them?" Retrieved from <http://www.blurtit.com/q692197.html>

Thus, the business cycle and the economic growth are closely related to each other.

We have discussed the actual growth, now we will turn to the topic of the potential growth and talk about it more precisely. Potential output (full employment output) is the output produced by the economy making full use of the capital, labor and technology available to it. An alternative expression would be the growth in real, full employment national income. It can be shown graphically by either an outward shift in the production possibility frontier or by a rightward shift in an economy's long run aggregate supply curve.

As a conclusion, potential growth is the rate at which a country's economy could grow if all its resources were fully employed. And the potential economic growth increases when the PPF (production possibility frontiers) shifts to the right.

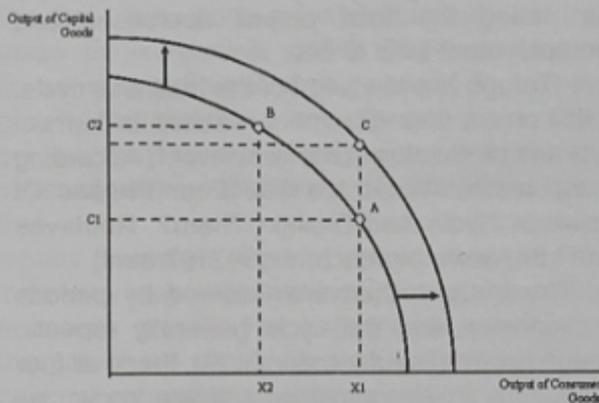


Figure 3. Production Possibility Frontiers

The reasons what causes business cycles reflects the Keynesian view that cycles are the result of nominal rigidities. It occurs when prices and inflationary expectations are not fully flexible can fluctuations in overall demand cause large changes in real output. According to Keynes theory fluctuations in business cycle are caused by "animal spirits" which are moods of people, their confidence and expectations of the future. The most fundamental point of Keynes's economic theory is that recessions are caused by lack of aggregate demand in the economy. Recession is therefore caused by a lack of demand, lack of spending in the economy, not by some supply-side factor. Keynes says that output can be below full capacity for a long time. In a recession, labor markets don't clear and we are left with demand deficient unemployment.

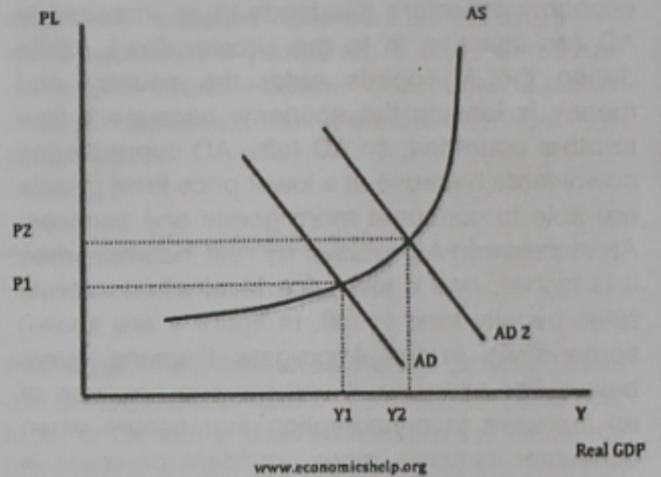


Figure 4. Keynesian view of Long Run Aggregate Supply

The monetarist view is that they believe the Long Run Aggregate Supply Curve is inelastic. They concluded if AD rises faster than long run aggregate supply, there may be a temporary rise in real output, but, in the long run, output will return to the previous level of Real GDP. The general conclusion of this theory is that government attempts to influence Real GDP through fiscal policy. This happens because of Expansionary fiscal policy that only causes inflation. Below you can see the graph of Monetarist view.<sup>5</sup> (According to <http://www.interzone.com>)

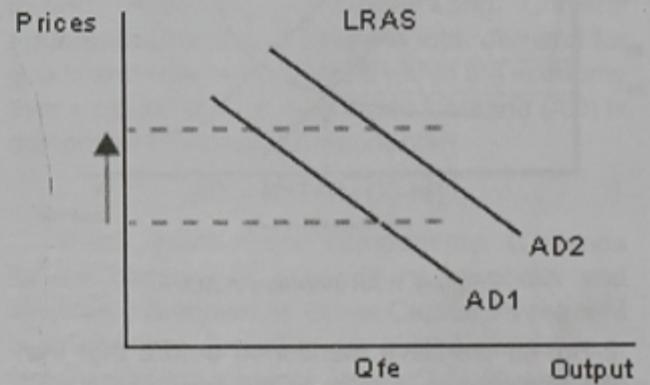


Figure 5. Monetarist View of Long Run Aggregate Supply

From our point of view the Keynesian view is better, because good economist should always be flexible, ready to criticize his own beliefs if evidence points in other directions. And government should not aim to avoid every cyclical

<sup>5</sup> Retrieved from: <http://www.interzone.com/~cheung/SUM.dir/econthym1.html>

fluctuation. But, intelligent monetary and fiscal policy can avoid the worst excesses of boom and bust. In a recession, fiscal policy can play a role in shortening the duration and intensity of the recession.

To conclude, we want to tell the main differences between actual and potential output. Potential growth is what the economy can achieve at that particular time given the available resources and technology. Actual growth is what it actually achieves. The difference between actual output and either the trend or potential output is known as the output gap. Also, actual output is the sum of the value added by all the economic activities in an economy and it may be lower than the potential output that is equal to the maximum sum of value such as capital, labor,

technology and natural resources available in the economy. Although potential output measures the productive capacity of the economy, it is not a technical ceiling on output that cannot be exceeded. If actual output exceeds its potential level, then constraints on capacity begin to bind, contributing to inflationary pressure. And if output falls below potential, then inflation tends to fall in the same direction. Besides being a measure of aggregate supply in the economy, potential output is also an estimate of trend GDP. Real GDP also displays short-term variation because of the influence of the business cycle but also because of random shocks. A separate but related objective is to remove the fluctuations that arise solely from the effects of the business cycle and the potential GDP serves both purposes.

**Мырзаева Ұ. А.,**

*аға оқытушы*

*Халықаралық бизнес университеті*

## **АЛМАТЫ ҚАЛАСЫНЫҢ АЗЫҚ-ТҮЛІК НАРЫҒЫН БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ**

Қазіргі таңдағы өзекті проблемалардың бірі - ол Қазақстанның азық-түлік нарығындағы азық-түлік қауіпсіздігін және азық-түлік тәуелсіздігін қамтамсыз ету. Аталған проблемаларды елдің аграрлық-өнеркәсіптік кешенін дамыту арқылы шешуге болады. Қазақстанның аграрлық-өнеркәсіптік кешені экономиканың негізгі ұдайы өндірістік салаларының бірі болып табылады. Бұл салада ұлттық табыстың үштен бір бөлігі өндіріледі.

Ауыл шаруашылығына пайдаланылатын жер көлемінің 223 млн.га құрауы (оның ішінде егістік жердің көлемі - 21 млн. га құрайды немесе республика халқының жан басына есептегенде 1,5 га келеді), ауылдық жерлердегі еңбек әлуетінің жылдан-жылға артуы (ауылдық жерлерде республика халқының 47 % тұрады), астықжәнет.б.ауылшаруашылығыдақылдарын өндіруге қолайлы климаттық жағдайлар, мал шаруашылығымен айналысуға қолайлы жайылымдар (ауыл шаруашылығына пайдаланылатын жерлердің жалпы аумағы 84% құрайды) елдің аграрлық-өнеркәсіптік кешенінің әлуетінің орасан зор екендігін сипаттайды. Еліміз бойынша егіншілікке жарамды жерлердің аумағы 39 млн. га құрайды.

1991-2000 жылдар аралығында Қазақстанның аграрлық-өнеркәсіптік кешені қиын жағдайды бастан өткерді:

- ауыл шаруашылығы өндірісінің қысқару үрдісі байқалды;

- ауыл шаруашылығы сыртқы нарықта да, елдің ішкі нарығында да өзінің бұрынғы позициясын жоғалтты;

- ауыл шаруашылығына пайдаланылатын жерлердің аумағы да, мал саны да күрт қысқарды.

Қазақстан Республикасының статистика жөніндегі Агенттігінің мәліметтері бойынша 1991 жылы ауыл шаруашылығына пайдаланылатын 223 млн.га жердің тек 195 млн. га (87,4%), ал 2000 жылы - 86,4 млн.га (38,8%) ғана игерілген. Осы кезеңде игерілген егістік жер танабы 45%-ға, шабындық және жайылым жерлер 60 %-ға қысқарған еді. Мал саны 35 млн.-нан 10 млн.-ға дейін азайды.

Ауыл шаруашылығы өндірісінің құлдырауы мынадай факторларға байланысты болған еді:

- нарықтық экономикаға баламаланған халық шаруашылығын басқару жүйесінің жаңа формасын бекітпей тұрып, ескі формасының күйретілуі;

- халық шаруашылығындағы, әсіресе ауыл шаруашылығындағы аумақтық және салалық ерекшеліктерді ескермей, ешқандай дайындықсыз жүргізілген жекешелендіру процестері;

- шаруа қожалықтарындағы құндылықтардың төмен болуы;

- мемлекеттің инвестициялық белсенділігінің төмен болуы және ақша айналымындағы бақылаудың әлсіздігі;

- өнеркәсіп және ауыл шаруашылығы өнімдері бағасының диспаритетінің күшеюі;

- аймақ аралық саудаларға тосқауыл қойылуы;

- ауыл шаруашылығы өнімдері нарығының дамымауы;

- аграрлық-өнеркәсіптік кешеніндегі демографиялық және кадрлік проблемалар;

- несиелік ресурстардың қымбаттауы.

Алматы қаласының азық-түлік нарығы республикалық нарықтың негізгі құрамдас бөлігі болып табылады. Қаланың аумағы 0,3 мың шаршы км, ал қалада тұратын халықтың саны 1364,5 мың адам. Алматы қаласы бойынша сусындарды қоса есептегендегі тағамдық өнімдер өндірісінің көлемі 2009 жылы республикалық өндіріс көлемінің (692,4 млрд. теңге) 20,5 %-ын (141,7 млрд. теңге) құраған.

Осы тағамдық өнімдер өндірісін жүзеге асыру үшін қалада 38 өңдеуші кәсіпорын жұмылдырылған, оның ішінде 10 кәсіпорын ет өңдеумен, 5 кәсіпорын сүт өңдеумен, 5 кәсіпорын жемістер мен көкөністерді өңдеумен, 3 кәсіпорын өсімдік майларының өндірісімен айналысады. Сонымен қатар, жалпы сыйымдылығы жылына 19,3 млн. тоннаны құрайтын 5 көкөніс сақтау қоймасы бар.

Соңғы жылдары өсімдік шаруашылығындағы негізгі өнімдерді өндіру процесі тұрақталып, қазіргі таңда өндірілетін ауыл шаруашылығы дақылдарының негізгі түрлері арта бастады. Алматы қаласындағы тұрғындардың ауыл шаруашылығы өнімдерінің негізгі түрлерін жылдық қажетсінуі және қамтамасыз етілуі туралы мәліметтерді төмендегі 1 кестеден көруге болады.

Алматы қаласында тұратын халықтың жемістер мен көкөністерді нақты тұтыну көлемі 167704 тоннаны, соның ішінде ерте пісетін көкөністер – 13512 тонна; ет -90061тоннаны; жұмыртқа – 13646 дананы құрайды. Қала халқының қажетсінуі көбінесе сырттан әкелінетін ауыл шаруашылығы өнімдерінің ассортименті есебінен қанағаттандырылады. Қалаға жақын орналасқан 9 ауданның және Қапшағай қаласының әлуеттері оңтүстік астананың картопқа, қырыққабатқа, сәбізге, пиязға, томатқа, қиярға, ас қызылшасына, алмаға, құс етіне және жұмыртқаға деген қажетсінуін қанағаттандыруға мүмкіндік береді. Өткен жылғыдай биыл да жемістер

бойынша (-379 тонна) және еттің негізгі түрлері бойынша, атап айтқанда сыр етіне (-7735тонна), шошқа етіне (-16782 тонна), жылқы етіне (-4113 тонна) тапшылық сақталып отыр.

Сонымен қатар, қаланы кезеңдік көкөністермен қамтамасыз ету проблемасы да шешімін таппай отыр. Есептелген мәліметтер бойынша Алматының ерте пісетін көкөністерді қажетсінуі 13,5 мың тоннаны құрайды екен. Қала мен аудандардың аумақтарында жалпы көлемі 13,2 га қамтитын екі жылыжай шаруашылықтары жұмыс істейді. Халықтың қажетсінуін қанағаттандыру үшін бұл көрсеткіш әлі де болса аз, сол себепті жылыжай шаруашылықтарының жер көлемін 27 га ұлғайту және жалпы сыйымдылығы 132,7 мың тонналық көкөніс сақтау қоймасымен қамтамасыз ету мәселесі туындап отыр. Тағы да бір келелі проблема, ол мал соятын орындардың жетіспеушілігі. Ауыл шаруашылығы Министрлігінің жоспары бойынша 567 мал соятын орындар болуы керек болса, нақтысы қалада – 1, аудандарда – 78 мал соятын орындар бар екен.

Тамақ өнеркәсібі де Қазақстанның аграрлық-өнеркәсіптік кешенінің маңызды саласы болып табылады, өйткені тағамдық өнімдердің өндірісі елдің экономикалық және азық-түлік қауіпсіздігіне тікелей әсер етеді. ҚР статистика жөніндегі Агенттігінің мәліметтері бойынша тағамдық өнімдер мен сусындар өндірісі барлық өңдеуші өнеркәсіптің 24 %-ға жуығын (барлық өнеркәсіп өнімдерінің 8,9%) құраған. Сөйтіп 2009 жылы 2008 жылмен салыстырғанда өңдеуші өнеркәсіптің құрылымындағы тағамдық өнімдер өндірісі 4%-ға артқан.

Республикадағы ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеумен айналысатын ең ірі орталықтың бірі Алматы қаласы болып табылады. Халықтың қайта өңдеуден өткен ауыл шаруашылығы өнімдерінің негізгі түрлерін жылдық қажетсінуі және қамтамасыз етілуі туралы мәліметтерді 2 кестеден көруге болады.

2009 жылы оңтүстік астананың шұжық өнімдерін жылдық қажетсінуі 6004 тоннаны құраған болса, 2008 жылы бұл көрсеткіш 6917 тонна болған. Бұл өндіріс қуатының қала халқының нақты тұтынуын толық қанағаттандыра алатынын көрсетеді. Қала халқының өңделген сүтті қажетсінуі 25654 тоннаны, қышқылдандырылған сүт өнімдерін қажетсінуі 12281 тоннаны, ірімшік және сүзбе өнімдерін қажетсінуі 3411 тоннаны, сары май-

Кесте 1

**Алматы қаласындағы тұрғындардың ауыл шаруашылығы өнімдерінің негізгі түрлерін жылдық қажетсінуі және қамтамасыз етілуі**

Рет №	Өнімнің атауы	Қажетсінуі, тонна	Нақты өндіріс, тонна	Қалаға жақын орналасқан аудандардың нақты әлуеті, тонна	Тапшылық (-) артықшылық (+), тонна	Тапшылықтың артықшылықтың қалғаны (+,-), тонна
1	Картоп	204683	1110	216125	12552	12552
2	Қырыққабат	30020	370	36047	6396	6396
3	Сәбіз	23470	190	24624	1343	1343
4	Пияз	29474	120	59966	30612	30612
5	Томат	46395	1800	84656	40061	40061
6	Қияр	23197	870	39619	17292	17292
7	Ас кызылшасы	9143	80	19984	10921	10921
8	Алма	4639	740	7109	3209	3209
9	Жеміс-жидек	1365	280	706	-379	-379
10	Сиыр еті	35478	300	27443	-7735	-6735
11	Шошқа еті	19104	100	2221	-16782	-16535
12	Қой еті	12281	0	3117	-9164	-9164
13	Құс еті	17739	0	25084	7345	7345
14	Жылқы еті	5458	0	1345	-4113	-4113
15	Жұмыртқа	13646	222	25248	11824	11824

\*Ақпарат көзі – ҚР ауыл шаруашылығы министрлігінің мәліметтері бойынша құрастырылған, 2009

ды қажетсінуі 2047 тоннаны құраған. Жалпы нақты мәліметтер бойынша қала халқы жыл сайын 161490 тонна сүт өнімдерін тұтынады. Ал қаланың өсімдік майларын қажетсінуі жылына 22242 тоннаны құрайды және толығымен меншікті өндіріс қуатының есебінен қамтамасыз етіледі. Алматы қаласы елді май өнімдерімен қамтамасыз ететін негізгі жабдықтаушылар болып табылады. Май өңдеуші кәсіпорындардың қуаттылығы 200,0 мың тонна дайын өнім өндіруге толығымен жетеді, бұл жалпы республикалық тұтыну көлемінің 78 пайызға жуығын құрайды. Бірақ қазіргі кезеңде өңдеуші кәсіпорындардың

күрделенген қаржылық жағдайына және шикізатты жеткізу проблемасына байланысты қаладағы кәсіпорындармен 37,0 мың тонна май өнімдері өндіріледі. Қаланың өңделген астық өнімдерін қажетсінуі ұнға шаққанда 129,6 мың тоннаны құрайды, сондықтан қаланы астықпен және ұнмен толық қамтамасыз ете алады. Бірақ оның орнына Астана қаласынан, Қостанай және Оңтүстік Қазақстан облыстарынан жеткізілетін макарон өнімдерінің тапшылығы орын алып отыр.

Қалған шикізаттар республиканың басқа аймақтарынан, ТМД және алыс шетелдерден әкелінеді. Бөліп қарастыратын болсақ май

Алматы қаласындағы тұрғындардың қайта өңделген ауыл шаруашылығы өнімдерінің негізгі түрлерін жылдық қажетсінуі және қамтамасыз етілуі

Рет №	Өнім атауы	тонна	Нақты өндіріс, тонна	Қалаға жақын орналасқан аудандардың нақты әлуеті, тонна	Тапшылық, артықшылық (+,-) тонна	Қамтамасыз етілу үлесі (аудандардың жеткізілімі мен және меншікті өндірісті есепке алғандағы)	Азық-түлік белдеуінің жобасы есебінен жоспарланған өндіріс көлемі, тонна	Тапшылықтың, артықшылықтың қалғаны (+,-) тонна
1	Шұжықтар	6004	6917	0	913	115,2		913
2	Өңделген сүт	25654	37481	45028	56855	321,6	2960	59815
3	Сүт қышқылы	12281	7136	5120	-25	99,8	259	234
4	Ірімшік және сүзбе	3411	2105	127	-1179	65,4	61	-1116
5	Сары май	2047	9003	0	6956	439,9		6956
6	Өсімдік майы	22242	32358	0	10116	145,5	24675	34791
7	Макарон өнімдері	12417	11770	0	-647	94,8		-647
8	Жарма, ұн және астық дақылдары	5049	4137	2650	1739	134,4	18500	20239

\* Ақпарат көзі – ҚР ауыл шаруашылығы министрлігінің мәліметтері бойынша құрастырылған, 2009

дақылдарының тұқымы және тазартылмаған шикі май Шығыс-Қазақстан облысынан, Ресейден және Украинадан жеткізіледі; сүт және сүт өнімдерін өндіруге арналған шикізаттар

Шығыс-Қазақстан облысынан, Қырғызстаннан, Ресейден, Белорусиядан жеткізіледі; жемістер мен көкөністер Жамбыл және Оңтүстік Қазақстан облыстарынан, Қырғызстаннан, Өзбекстаннан, Қытайдан әкелінеді; күріш Қызылорда және Алматы облыстарынан, Вьетнамнан, Қытайдан жеткізіледі.

Қазіргі таңда қаладағы тамақ өнеркәсібінің дамуы жаңадан ашылған кәсіпорындар мен цехтардың пайдаланылуға берілуімен, бұрыннан жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарды қайта құрып, жаңа техникалармен жабдықтаумен тікелей байланысты екенін атап өтуге болады. Осылайша Алматы қаласы тағам және қайта өңдеу өнеркәсібінің қолда бар әлуетін иемдене отырып, тек аграрлық-өнеркәсіптік кешеннің ғана емес, сонымен қатар халық шаруашылығының аралас салаларының дамуына да өз үлесін қоса алады.

#### Әдебиеттер:

1. Қазақстанның қысқаша статистикалық жылнамалығы, 2009 ж.
2. Ауыл шаруашылығы министрлігінің 2008-2009 ж.ж. мәліметтері
3. Тулегенов Б.Т., Шевчик П.П., Бельгибаева Ж.Ж. Продовольственная безопасность: современные тенденции и механизмы обеспечения – Алматы, КазНИИЭ АПК и РСТ, 2003 ж.

**Кошимова М.А.,**

*кандидат экономических наук*

*Каспийский государственный университет технологий и инжиниринга им. Ш.Есенова*

## **ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН (НА МАТЕРИАЛАХ АВТОДОРОЖНОЙ ОТРАСЛИ)**

Инфраструктура является наиболее важным долгосрочным объектом инвестирования любой страны. Как показывают исследования, отбор и осуществление таких инвестиций определяет эффективность бизнеса и качество жизни населения на 20–30 лет вперед.

В ближайшие годы государство планирует осуществить масштабные проекты в сфере дорожного строительства (таблица 1).

В качестве инвестиционных преимуществ автодорожных проектов, можно отметить то, что действующее законодательство преду-

сматривает меры господдержки в виде компенсации инвестиционных затрат в объеме 60% от стоимости объекта концессии и поручительства государства по инфраструктурным облигациям в размере 20% от стоимости объекта концессии.

В настоящее время выполняются проекты по четырем концессионным автодорожным проектам по другим - начаты переговоры с потенциальными инвесторами.

В Республике Казахстан в правительственных кругах сложилось мнение, что после проведенных многочисленных реформ ситуация в стране исключительно благоприятна для инвесторов. На самом деле это далеко не так, поскольку существуют огромные риски, которых трудно избежать. Часть из них связаны с коррупцией и неэффективностью принятия решений, а часть – с особенностями развития той или иной сферы приложения вложения капитала.

Наиболее наглядно проблемы инвестиционной привлекательности инфраструктурных проектов в Республике Казахстан можно проследить на материалах автодорожной от-

Таблица 1

**Перечень проектов транспортного комплекса Казахстана [1]**

№	Наименование проекта	Цель проекта	Краткое описание	Стоимость проекта, млн. долл. США
1	Реконструкция дороги Бейнеу-Актау	Основная автодорожная связка для транзита и торговли из Европы в Центральную Азию	Протяженность 470 км 2-й категории 2 полосы	440
2	Реконструкция автодороги Астана-Караганда	Участок международного транзитного коридора Алматы – Караганда – Астана - Петропавловск	Протяженность 238 км 1-й категории 4 полосы	1000
3	Реконструкция автодороги Алматы-Капшагай	Увеличение пропускной способности с доведением до новых технических требований	Протяженность 104 км 1-й категории 4 полосы	429
4	Строительство Большая Алматинская кольцевая автомобильная дорога	Объездная дорога, снижает нагрузку на транспортную систему г. Алматы	Протяженность 65 км 1-й категории 6 полос	1643
5	Граница России- Мартук – Актобе – Карабутақ – Кызылорда – Шымкент – Тараз – Кордай – Алматы - Хоргос	Трансконтинентальный коридор Западная Европа – Западный Китай, развитие экспортно-импортного потенциала	Протяженность 2452 км	3519



Рис. 1. Объем инвестиций в основной капитал Мангистауской области в 2006-2010 гг [2]

расли. В качестве объекта исследования выбрана Мангистауская область Республики Казахстан.

Мангистауская область сегодня - один из самых динамично развивающихся, привлекательных для инвестиций регионов страны.

Общий объем инвестиций в основной капитал по области за 2010 год составил 370,5 млрд. тенге (2,5 млрд. долларов США), или 111,4% к уровню 2009 года. По объему инвестиций на душу населения (4,8 тыс. долларов США) среди регионов республики область по-прежнему находится на второй позиции (в среднем по РК - 1,7 тыс. долларов США).

За 2008 -2010 годы в экономику региона инвестировано 1 трлн. 157 млрд. тенге прямых инвестиций. При этом основная масса инвестиций в регионе была направлена в горнодобывающую промышленность - более 54,7%, а на долю дорожного строительства пришлось лишь 0,02%.

Между тем, макроэкономический эффект развития дорожно-транспортной инфраструктуры очевиден. Во-первых, развитая автотранспортная инфраструктура привлекает инвесторов в регионы Казахстана. При изучении рынка, инвесторы, как иностранные, так и отечественные, прежде всего, обращают внимание на то, как быстро и безопасно можно перемещаться от объекта к объекту.

Во-вторых, издержки, которые могут возникнуть при перевозке товаров, существенным образом влияют на прибыль производителей. В результате растут цены на их товар. От потребительских свойств дорог непосредственно

зависят все основные технико-экономические показатели работы автомобильного транспорта: производительность автомобилей, расход топлива, износ шин, затраты на обслуживание и ремонт, себестоимость перевозок и др. Не случайно, с 2008 года доля транспортной составляющей в ВВП выросла под влиянием кризисных явлений. В экономике Казахстана доля транспортных затрат в стоимости конечной продукции относительно высока и находится на уровне 8-11% (для внутренних железнодорожных и автомобильных перевозок), в то время как в странах с развитой рыночной экономикой этот показатель составляет 4-4,5%.

Но, тем ни менее, инвесторы не спешат вкладывать деньги в развитие автодорожной инфраструктуры. Наглядным примером этого является ситуация с поиском средств на финансирование реконструкции дороги Бейнеу-Актау. Заметим, что это не самый дорогой и не самый сложный проект. Автодорога Бейнеу-Актау – основная автодорожная связка вдоль коридора ЦАРЭС для транзита и торговли из Европы в Центральную Азию. В будущем автодорога позволит увеличить трафик перевозки грузов, значительно сэкономить транспортно-эксплуатационные издержки и время для пользователей дороги.

В конце сентября 2009 года с участием Президента Казахстана Н. Назарбаева был введен в эксплуатацию важный участок автомобильной дороги Атырау – Бейнеу (протяженность 426 км). На его реконструкцию были привлечены средства Европейского банка ре-

конструкции и развития в объеме 119,2 млн. долларов, а также 25,5 млрд. тенге из республиканского бюджета. К строительным дорожным работам было привлечено около 2 тысяч человек. По технической характеристике автодорога относится к третьей категории с двухполосным движением. Дорожная асфальтобетонная одежда рассчитана на осевую нагрузку 13 тонн. Ширина проезжей части составляет 8 метров. Трасса проходит по населенным пунктам Доссор, Кульсары, Опорное и Бейнеу.

На реализации этого проекта были задействованы три иностранные строительные компании - «Тодина» (Италия), «ЕКО» (Турция), СП «Джон Ленг/Алсिम Аларко» (Великобритания/Турция), а также компания, которая осуществляла надзор за строительством - «Финроуд/Каздорпроект» (Финляндия/Казахстан).

А вот оставшиеся участки - от Бейнеу до Актау (470 км) и от Актау до Туркмении (237 км) - планируется заасфальтировать до 2015 года.

По первому участку проект готов, по второму - выделено 350 млн. тенге на разработку проекта. По оставшимся участкам Астрахань - Атырау, Бейнеу - Актау и Актау - граница Туркмении общей протяженностью 976 км до сих пор ведется работа по определению источников финансирования и подготовке проектно-сметной документации. По 430 км участка в настоящее время ведутся переговоры с Азиатским банком развития (АБР).

Назовем наиболее актуальные проблемы низкой инвестиционной привлекательности дорожного строительства.

1. При отсутствии платы за пользование автомобильными дорогами все выгоды от их эксплуатации получают автовладельцы, что лишает инвесторов стимула финансировать

развитие автодорожной инфраструктуры. Как следствие, рынок не обеспечивает выделение ресурсов на поддержание и развитие автодорожной сети.

2. Одним из чувствительных для инвесторов моментов является высокая стоимость дорожного строительства, инфляция, рост цен на материалы и спецтехнику. Так, расчеты показывают, что стоимость строительства одного километра современной автостреды в Казахстане в 1,4 раза выше, чем в США, в 2 раза выше, чем в Бразилии, и в 2,5 раза выше, чем в Китае (рис. 2).

Анализ эффективности любого инвестиционного проекта, прежде всего, строится на экономическом эффекте от реализации. Этот эффект будет складываться из многих составляющих:

- сокращение транспортных издержек за счет сокращения расстояния перевозок, улучшение состояния дороги, оптимизация режима движения (сокращение удельных расходов на оплату труда водителей, удельного расхода ГСМ, сокращение износа автомобилей);
- сокращение материальных потерь (в результате повышения безопасности дорожного движения, от сокращения потерь качества скоропортящейся продукции, от снижения механических повреждений);
- перераспределение перевозок между различными видами транспорта и маршрутами движения;
- оптимизация размещения производства и использования земель;
- расширение рынка (усиление конкуренции, организация притрассового сервиса, обслуживание транзита).

Для изучения современного уровня инвестиционной привлекательности дорожного

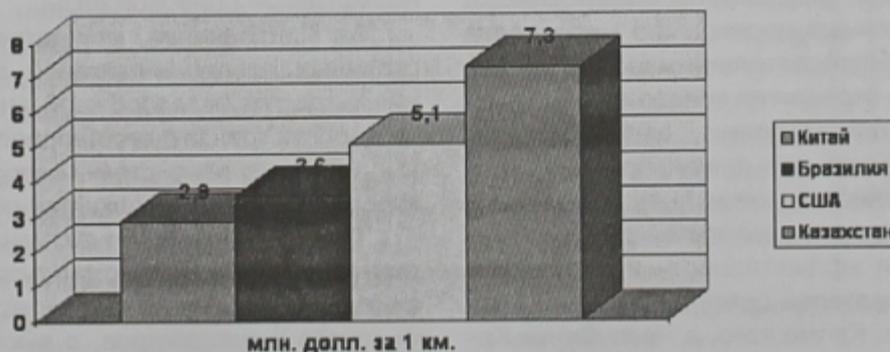


Рис 2. Средняя стоимость строительства 1 км современной автостреды в разных странах, млн. долл. [3]

**SWOT-анализ инвестиционной привлекательности дорожно-транспортной инфраструктуры в Мангистауской области**

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Общая инвестиционная привлекательность региона, вследствие наличия богатых природных и минеральных ресурсов. 2. Благоприятное географическое положение в международном сообщ. 3. Внимание к проблеме высших государственных органов	1. Отсутствие единого заказчика развития инфраструктуры 2. Нескоординированное выделение средств: необходимость создания для этого специальных фондов 3. Модернизация сети автомобильных дорог запаздывает на 7–8 лет, и с каждым годом ее техническое состояние ухудшается 4. Высокая стоимость строительства, инфляция, рост цен на материалы и спецтехнику
Возможности	Угрозы
1. Привлечение займов международных кредитных организаций (например, Азиатского банка развития). 2. Переход на платный характер использования дорог 3. Создание концессий	1. Размытая ответственность за состояние местной дорожной сети 2. Технические параметры автодорог не соответствуют требованиям международных стандартов 3. Такие факторы, как воровство, коррупция, безответственность лиц, отвечающих за качество дорог, недостаточное использование передовых технологий дорожного строительства, в совокупности приводят к тому, что дорожное полотно уже через год -два вновь приходит в негодность.

\* составлено автором

строительства в Мангистауской области был использован метод SWOT анализа<sup>1</sup>.

Итак, как мы можем судить по данным SWOT-анализа, слабых сторон и потенциальных угроз в данной сфере больше, чем преимуществ.

В качестве возможных повышения инвестиционной привлекательности проектов дорожно-транспортной инфраструктуры, а также усиления ответственности за их качественную реализацию, предлагается следующее.

1. Постепенный переход (по мере роста экономики и благосостояния народа) на финансирование отрасли на основе возмещения издержек пользователями автомобильных дорог. Дополнительное финансирование для дорожного хозяйства может быть обеспечено за счет сборов с пользователей дорог, а также повышения эффективности и улучшения конечных показателей деятельности в дорожном хозяйстве. Кроме того, в Республике Казахстан практически нет платных автомобильных дорог, но есть большой потенциал для их

развития. В странах с развитой экономикой и многих странах с развивающейся экономикой давно и успешно эксплуатируются системы платных автомобильных дорог и скоростных магистралей, которые приносят значительные доходы.

2. Совершенствование системы государственного регулирования деятельности отрасли, обеспечение соответствующего финансирования дорожной отрасли, создание нормативной правовой базы.

3. Привлечение отечественных и иностранных предпринимателей для обеспечения развития автодорожной инфраструктуры на дорогах транзитного направления.

4. Внедрение системы сопровождения автодорог со стороны компаний-подрядчиков.

Таким образом, качественная дорожно-транспортная инфраструктура, обеспечивающая внутренние и транзитные перевозки грузов и пассажиров, с высоким уровнем сервисного обслуживания является одним из важнейших факторов экономического роста.

## Литература

1. Автотранспорт Казахстана: набирает вес // Аналитический обзор ATFBank Research, 2011,
2. Об итогах социально-экономического развития Мангистауской области и исполнении Плана действий акима области за 2010 год // Огни Мангистау, 29 января 2010 года.
3. Краснопольский Х.Б. Инфраструктура в системе регионального народохозяйственного комплекса. - М., 2009.

**Исентаева Г.К.,**

*кандидат экономических наук, доцент  
Университет международного бизнеса*

**Ергалиев Г.М.,**

*аспирант*

*Государственный Университет  
Управления, г. Москва*

### **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ ДИНАМИКИ ЦЕН НА МИРОВОМ РЫНКЕ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ**

Казахстан входит в 10-ку крупнейших стран мира по запасам углеводородов. По разведанным запасам нас опережают страны Ближнего Востока, Латинской Америки, России и США. Доля разведанных запасов нефти Казахстана составляет 3,2 % (4,6 млрд.т) от мировых, газа (2,2 трлн.куб.м) – 1,5 %. Доля прогнозных ресурсов страны по нефти (17 млрд.т) – 8 % от мировых, по газу (146,4 трлн.куб.м) – 3,4 %. По объемам добычи нефти Казахстан в 20-ку стран после стран Ближнего Востока, России, Венесуэлы, Китая, Норвегии, Канады, Великобритании, Индонезии, Бразилии и стран Африки.

Основными потребителями являются США, Япония, Китай, Корея, Индия, Европейские страны (60% от мирового потребления). Дисбаланс по наличию запасов, уровню добычи (производства) и потреблению между странами обуславливает лидерство потенциальных стран - экспортеров нефти на мировом рынке.

Среди стран СНГ Казахстан является вторым после России по объему добываемой нефти. Развитие нефтегазовой отрасли Казахстана является важнейшим фактором становления национальной экономики. Поэтому нефтегазовый сектор рассматривается в качестве наиболее перспективной отрасли экономики страны на ближайшие 30 лет.

По прогнозам Международного энергетического агентства мировой уровень добычи нефти составит: в 2005 г.- 4 млрд.т; в 2010 г. - 4,5 млрд.т; в 2015 г. – 4,9 млрд.т, при этом уровень потребления будет несколько ниже. По прогнозам Энергетического информационного управления при правительстве США мировая цена на нефть в 2005-2015 гг. будет в пределах 28-25 \$ за баррель (рис.1).

Рассмотрим тенденции движения цен, постоянные, долгосрочные и кратковременные конъюнктурообразующие факторы, действующие на мировом рынке нефти.

В 90-е годы цены мирового рынка нефти, несмотря на наличие случайных ситуаций и непредсказуемых обстоятельств, имели в целом тенденцию к понижению, которая была обусловлена, с одной стороны, политикой основных потребителей энергоносителей - государств ОЭСР, направленной на широкое использование энергосберегающих технологий и альтернативных источников энергии, а с другой - разногласиями внутри стран-членов ОПЕК по установлению квот добычи нефти и уровня экспортных цен. Определенное влияние на ситуацию оказывали также противоречия между этой организацией экспортеров нефти и остальными нефтедобывающими странами, не входящими в нее.

Общая понижательная тенденция цен на нефть в 90-е годы не исключала кратковременного увеличения цен вследствие различных причин. Так, в середине 1997 г. на рост цен повлияли такие факторы, как политическая нестабильность в Нигерии и сокращение запасов нефти у основных ее потребителей в США и Западной Европе. Но уже во второй половине года ликвидация или ослабление указанных причин привели к снижению цен на нефть.

Основным фактором, формирующим в целом уровень цен на мировом рынке нефти, является соотношение предложения сырой нефти и спроса на нее.



Рис.1

В первой половине 90-х годов невысокие темпы прироста спроса на энергию в развитых промышленных странах при его снижении в СНГ и государствах Восточной Европы сдерживали мировую добычу нефти, которая за пятилетие 1990-1995 гг. возросла всего на 2,7%. Тем не менее, даже такое незначительное повышение мирового производства нефти и, как следствие, появление на рынке дополнительного ее количества оказало негативное влияние на состояние цен. С другой стороны, рост добычи нефти в 1995-1996 гг. на 2,9% не препятствовал возрастанию цен на нефть в среднем почти на 18,5%, что отразило позитивные факторы развития мирового хозяйства и увеличение в этой связи спроса на энергоносители.

Однако уже к середине 1997 г. вновь возобладала понижательная тенденция, что явилось следствием повышения совокупного лимита добычи нефти стран членов-ОПЕК с 25 млн. барр. в сутки (1250 млн. т в год) до 27,5 млн. (1375 млн. т в год) и ожидаемого возвращения Ирака на мировой рынок нефти. Некоторые меры по удержанию цен на нефть, предпринятые странами ОПЕК, ценовая политика которой оказывает решающее влияние на динамику ценообразования на мировом рынке нефти, и в частности, увеличение количества переработки нефти на национальных НПЗ, не изменило в их пользу баланса спроса и предложения. Наличие на рынке неустраиваемых 7-10 млн. т нефти тяжелым грузом лежало на возможностях сбалансирования спроса и предложения, в результате чего, хотя к октябрю 1997 г., цены несколько стабилизировались, а в отдельных регионах даже име-

ли тенденцию к повышению, в последующие месяцы года и начале 1998 г. опять возобновилось их снижение.

Страны СНГ обладают в настоящее время суммарными извлекаемыми запасами на уровне 13,5-15,6 млрд. тонн нефти. При этом основные запасы сосредоточены в России 9,0-10,0 млрд. тонн и Казахстане 2,5 млрд. тонн, далее следует Азербайджан 0,9 млрд. тонн. Наиболее значительной является добыча в России. После периода спада с 570 млн. тонн в 1990 году до 302,9 млн. тонн в 1996 году, Россия после проведенной структурной перестройки снова начала увеличивать добычу, доведя ее в 2000 году до 323,3 млн. тонн. В 2001 году удалось достичь резкого увеличения добычи нефти на 25 млн. тонн.

Однако уровень мировой цены на нефть, определенный подобным образом, еще не является окончательным, поскольку корректируется различными скидками или надбавками, существующими в практике мировой торговли нефтью. От общей мировой цены на нефть отличаются также и цены, сформировавшиеся в отдельных нефтяных регионах. Так, цены на нефть в североамериканской зоне формируются под влиянием цены на среднетехасскую, в Юго-Восточной Азии - на индонезийскую, в ближневосточном регионе - на дубайскую, в Северной Африке - на алжирскую, а в Центральной - на нигерийскую и, наконец, для европейского региона - на североморскую нефть.

Последние десятилетия, ознаменованные бурным развитием мировой экономики, остро нуждающейся в огромном количестве энергии, показали, что вопрос о формирова-

нии цены на нефть является не только основным из числа экономических, но и все более значительным в списке политических. То, что постоянно растущий спрос на нефть ведет к росту ее цены, а периоды ее снижения связаны с чрезвычайными кризисными явлениями либо экономического (мировой финансовый кризис 2008-2010 годов), либо политического свойства (например, военная операция в Ираке 1991 года), очевидно. Но при этом не стоит забывать и о том, что цена на нефть складывается также и из предложения. Прежде всего, нужно понимать, что не существует единой цены на нефть в силу того обстоятельства, что всего насчитывается около 150 сортов нефти, имеющих свои региональные и химические особенности. Когда называют цену за баррель нефти, всегда речь идет об одном из основных, наиболее распространенных на мировом рынке сортов (марок) нефти, которые оформились в 1970-1980-е годы. Среди них:

- 1) нефть Arabian Light из региона Персидского залива,
- 2) нефть марки Brent, поставляемая из месторождений Северного моря,
- 3) нефть марки WTI, добываемая в основном в Северной Америке и составляющая основную часть на местном рынке,
- 4) нефть марки Urals, добываемая в России и на постсоветском пространстве. Мировая цена на нефть представляет собой величину, колеблющуюся между ценами основных марок нефти, составляющих главную часть мирового рынка нефти.

Таким образом, единой мировой цены на нефть не существует из-за качественных различий отдельных ее сортов, в силу географического фактора и различных условий применения систем скидков, надбавок и премий. Синтез ценовых показателей на нефть различных стран и регионов, формирующих т.н. «мировую цену» на нефть, осуществляется в целях выявления среднего, справочного показателя, определяющего общий, глобальный уровень цен, что позволяет покупателям ориентироваться при закупке конкретных сортов нефти у конкретных экспортеров. При этом цены разовых сделок на нефть могут значительно отклоняться в ту или иную сторону как от мировой справочной цены, так и от цен, установленных в различных регионах или центрах мировой торговли нефтью.

Во второй половине 90-х годов все более существенное влияние на процессы ценообразования стал оказывать научно-

технический прогресс в области нефтедобычи. Можно предположить, что в будущем его воздействие на движение цен на нефть будет все сильнее, главным образом в сторону их понижения, даже несмотря на повышение спроса на нее.

За последние 5-6 лет снизились удельные затраты на поиск, добычу и переработку нефти, что обуславливает необходимость разработки для нефтяной промышленности новой схемы ценообразования, которая должна учитывать не только новые методы сейсморазведки (трехмерные), но и техническую возможность бурения скважин на океанском дне, что в ряде случаев позволяет избежать сооружения дорогостоящих буровых платформ на шельфе. Внедрение новых технологий неизбежно приводит к понижению цены. Средняя удельная стоимость поиска и добычи нефти (в расчете на баррель) снизилась за последнее десятилетие в реальном исчислении почти на 60%, тогда как объем достоверных запасов нефти в 1966 г. был примерно на те же 60% больше, чем в 1985 г. Таким образом, нет основания предполагать, что цены минерального сырья будут расти, и не просматривается никаких оснований для роста цен на нефть, кроме политических причин.

В этой связи, возможное снижение цен на нефть не вызывает у крупных нефтяных компаний особого беспокойства, поскольку технический прогресс позволяет им иметь достаточные поступления от ее продажи, даже несмотря на стабильное удешевление нефти. В настоящее время большинство крупнейших нефтяных компаний настолько сократили издержки, что по своим новейшим проектам они остаются в выигрыше даже при таком низком уровне цен как 15 долл. за баррель.

Исходя из долгосрочных, постоянно действующих факторов ценообразования, ведущие международные организации и компании рассматривают возможную динамику цен на нефть в длительной перспективе как стабильную с тенденцией умеренного ее роста, который в 2015 году не будет превышать уровня 1995 г. на 15-20%, хотя одновременно некоторые из них считают возможным ее падение в этих же пределах.

Спекулятивный характер формирования мировых цен на нефть делает их крайне чувствительными к общемировым кризисам — кредитным, фондовым, банковским. В ходе таких кризисов цены могут на продолжительное время опускаться ниже комфортного уровня для стран экспортеров, что приводит к сокращению предложения и отказу от мно-

гих инвестиционных проектов, а также росту цен после преодоления кризиса. Между тем потребность в инвестициях, по оценкам, составляет 160 млрд. долл. до 2020 года в мировую нефтедобывающую отрасль и 60 млрд. долл. — в нефтепереработку. Недостаточный уровень инвестиций, который при резком падении цен практически неизбежен, приведет к снижению предложения и в среднесрочной перспективе к новому резкому росту цен.

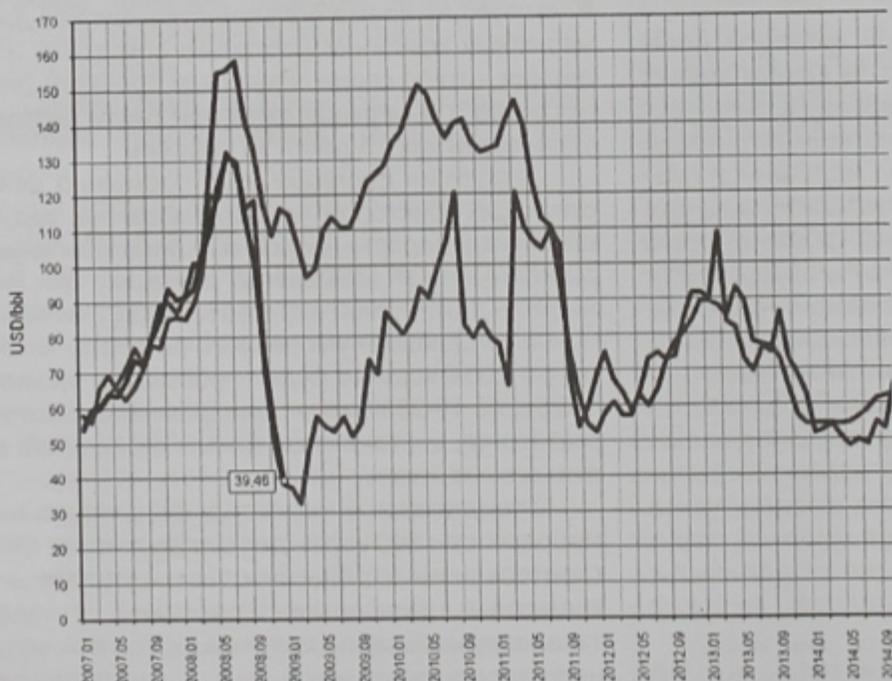
К настоящему времени произошла практически полная перестройка структуры мирового нефтяного рынка в направлении от долгосрочных контрактов к разовым сделкам с наличной нефтью (рынок «спот»), а затем к сделкам с деривативами. В структуре международных транзакций на современном нефтяном рынке долгосрочные контракты составляют более 50%, остальная часть приходится на спотовую или форвардную торговлю.

На ценообразование на мировом рынке нефтепродуктов решающее влияние оказывает движение цен мирового рынка нефти. Вместе с тем, хотя эти два товара органически связаны друг с другом, изменение цен на нефть не ведет к немедленному пропорциональному движению цен на ее дистилляты. Рынок нефтепродуктов реагирует на колебания цен мирового рынка нефти со значительным опозданием, которое может исчисляться сроком до полугода.

Помимо этого, мировые цены на нефтепродукты подвержены действию таких кратковременных конъюнктурообразующих факторов, как издержки производства, связанные с использованием топлива и катализаторов, сезонные колебания спроса и предложения, политика продуцентов и потребителей в области накопления и использования запасов, активность межрегиональных потоков, операции на нефтяных биржах, интенсивность в тот или иной период замены жидкого топлива альтернативными энергоносителями и, наконец, аварии на нефтепромыслах, НПЗ и супертанкерах.

Уровни цен на отдельные виды нефтепродуктов формируются в различных центрах экспортной торговли, находящихся в Северо-Западной Европе, Роттердаме, Южной Европе (портах Италии), Сингапуре и восточном побережье США. Как и на рынке нефти, справочные цены на нефтепродукты расходятся с ценами фактических сделок, величина которых зависит от места их закупок и условий поставок.

На ценообразование (диаграмма 1) всех нефтепродуктов, за исключением нефти и реактивного топлива, значительное влияние оказывает политика крупных импортеров, осуществляемая в рамках экологического протекционизма. Особенно активно этот процесс протекает в странах Европейского Союза и США.



Синяя линия – фактические данные.  
Зеленая линия – прогноз до 2015 г.  
Красная линия – прогноз 2015 г.

Диаграмма 1. Прогноз цены на нефть (WTI) до 2015 г.

Экологические требования, предъявляемые к различным видам топлива, вынуждают продуцентов делать значительные инвестиции в нефтепереработку, применять новейшие технологии, что, в свою очередь, оказывает влияние на движение цен на мировых рынках нефтепродуктов, хотя в различных регионах они достаточно дифференцированы, а разброс достигает весомой величины. Это объясняется прежде всего структурой потребления нефтепродуктов в том или ином регионе и различным уровнем требований к экологической чистоте продукта, что исключает существование единой мировой цены на какой-либо из видов продукции нефтепереработки.

Нефть, как известно, является основным источником энергии (на начало текущего столетия нефть обеспечивает около 40 % энергетических потребностей человечества), на котором, собственно, и держится вся мировая экономика. Кроме того, пример некоторых стран говорит о том, что для национальных экономических систем с преимущественно экспортно-сырьевым характером нефть является основополагающим фактором, от которого зависит стабильность и порой само существование экономики. Так что вопрос о том, что же представляет собой мировой рынок нефти, каковы запасы этого энергетического ресурса и каким образом формируются цены на нефть, представляет одну из важнейших проблем современного мира. Главным вопросом является, разумеется, вопрос о мировых запасах нефти, о том, насколько долго и в каких масштабах глобальная экономика может рассчитывать на нефть в качестве «батарейки». Если говорить о геологических запасах нефти, то есть об обнаруженных месторождениях, то в настоящее время их объемы оцениваются примерно в 160 миллиардов тонн. Кроме того, некоторые исследователи полагают, что в ближайшие годы благодаря развитию технологий по обнаружению и освоению нефтяных месторождений общий объем нефти может увеличиться на треть. Но и уже разведанного черного золота, по расчетам экспертов, мировой экономике при нынешних темпах добычи сырья должно хватить примерно на 45 лет. Около 65 % запасов нефти сосредоточены в странах Ближнего и Среднего Востока, примерно 16 % находятся в Западном полушарии (Канада, США, Мексика, Венесуэла), на третьем месте Африка с примерно 7 процентами от общего «нефтяного пирога». Говоря о преобладающих тенденциях и наиболее вероятных перспективах развития ми-

рового рынка нефти, необходимо разделять факторы тактического плана, затрагивающие в основном спрос на нефть и предложение, и стратегического характера, отражающие долгосрочные расчеты. Что касается влияния на спрос и предложение, то его оказывают:

- 1) темпы роста мировой экономики;
- 2) климатическая ситуация в странах - основных потребителях нефти (насколько востребована энергия);
- 3) коммерческие запасы нефти (нефть, которая может быть оперативно поставлена на рынок);
- 4) нефтяная политика стран - экспортеров нефти (ставка на снижение или повышение цены).
- 5) Стратегический, долгосрочный ракурс мирового нефтяного рынка имеет следующие особенности:
  - 6) учет динамики потребления нефти (специалисты говорят, что развитие мировой экономики существенно замедлится к 2030 году, что скажется на снижении темпов добычи нефти);
  - 7) глобальная демографическая ситуация;
  - 8) влияние экологических соображений на масштабы потребления нефти;
  - 9) развитие энергосберегающих технологий и привлечение альтернативных источников энергии.

Помимо этого, решающее значение на тактическую цену на нефть (то есть в краткосрочной, в пределах года, перспективе) оказывают объемы коммерческих (или товарных) нефтяных запасов в странах-экспортерах нефти и в ведущих экономических державах. Поэтому региональные рынки и мировой рынок нефти чутко реагируют на изменения уровней коммерческих запасов. Подобные запасы нефти создаются в промышленном секторе как текущие товарные запасы; правительствами стран, входящих в Международное энергетическое агентство, в качестве стратегических запасов; а также военными ведомствами отдельных государств. Дешевая нефть будет еще означать и то, что в большинстве нефтедобывающих стран, многие из которых управляются далеко не самыми прогрессивными правительствами, продолжится экономический спад. Многие сократят добычу, но страны, в крайней степени зависящие от нефти, будут добывать ее еще некоторое время несмотря ни на какие затраты, как например Россия и Нигерия. От падения цен на нефть пострадают многие государства, но особенно это затронет Россию, которая получает от экспорта нефти около полови-

ны бюджетных поступлений, Венесуэлу - 90%, Нигерию и Алжир - 95%. В России и на Каспии большинство проектов окажутся нерентабельными. Продолжительный период удержания низких цен на нефть может привести к социальным взрывам в нефтедобывающих странах с нестабильной политической обстановкой. Основным результатом долгосрочного понижения цен может стать растущая энергозависимость мировой экономики от нескольких ненадежных ближневосточных государств с нестабильной политической ситуацией.

Значительные мировые запасы минерально-сырьевых ресурсов, имеющиеся на территории Республики Казахстан, активное вхождение страны во внешнеэкономические связи являются предпосылкой признания Казахстана одним из серьезных игроков на международном рынке сырья, особенно углеводородного. Здесь уместно привести слова Президента США Барака Обамы, озвученные первым заместителем министра энергетики США Д. Понеманом на международном нефтяном форуме «KIOGE-2009»: «Энергия течет через каждую мышцу и жилу мировой экономики, а Казахстан в следующем десятилетии станет одним из главных мировых ее поставщиков вне структуры ОПЕК». Очевидно, что дальнейшее развитие Казахстаном международ-

ных экономических связей невозможно без признания и соблюдения норм международного права, а также законодательства других стран, регулирующего отношения в сфере недропользования, переработки минерального сырья и инвестиций.

В настоящее время для Казахстана стал актуальным вопрос диверсификации экспорта углеводородных ресурсов, что должно привести к укреплению энергетической независимости страны. Учитывая современный уровень развития нефтегазового комплекса Казахстана, геополитическое положение, особенности экономического развития и роль в этом процессе нефтегазового комплекса, актуальными становятся вопросы влияния стратегии на формирование энергетической безопасности страны.

На современном этапе аспект согласования интересов государства и нефтегазовых компаний, интеграционных процессов между странами в отношении развития их нефтегазовых комплексов является весьма важным и актуальным. Именно поэтому вопросы разработки и совершенствования соответствующих стратегических документов и, что не менее важно, повышения степени их согласованности приобретают все большее значение – в том числе, в международном аспекте.

#### Литература:

1. Нефтяные новости Казахстана // Нефть и газ Казахстана. - 2003. - №3.
2. Байков Н.М. Топливо-энергетический комплекс / Сб. «Мировая экономика: тенденции 90-х годов», ИМЭМО РАН. - М.: Наука, 1999. - с.65-72
3. Каппаров Н. Нефтяные перспективы Казахстана // Континент. 1999. - №4.
4. Жанабилов М.С. Резервы и механизмы развития нефтегазового комплекса Республики Казахстан: Дис. д.э.н.; 08.00.05.- СПб. 1999.
5. Сафилов К. Законодательное регулирование СРП // Нефть и газ Казахстана. - 2003. - №4-5
6. П.М. Нестеров, А.П. Нестеров. Экономика природопользования и рынок. - М.: Наука, 1997
7. Нефтяной сектор: приоритеты на 2003 год // Нефть и газ Казахстана. - 2003.-№1-2.
8. Нефтяная отрасль Республики Казахстан // Нефтегазовая вертикаль. - 2002. -№15. - с.38-50.
9. Сериков Ф.Т., Оразбаев Б.Б. Экологическое состояние нефтегазовых месторождений Прикаспия и побережья казахстанской части Каспийского моря // Нефть и газ. 2001. - № 2. - С. 105-108.
10. Кравец М. Маршруты экспорта Казахской нефти // Нефтегазовая вертикаль. 2003. - № 14.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

**Бельгибаева Ж.Ж.,**

*доктор экономических наук, профессор  
Университет международного бизнеса*

### **ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

В условиях рыночной экономики внутренняя и внешняя среда предприятия подвержены достаточно быстрым изменениям. При этом успех компании зависит от того, насколько эффективно она управляет внутренней средой и насколько ее деятельность соответствует внешней среде.

Одной из основных предпосылок эффективного функционирования предприятия является планирование производственной, хозяйственной и финансовой деятельности. На основе планов определяются сроки и пути повышения технического и организационного уровня производства, а также качества продукции и выполняемых услуг.

Целью планирования является разработка и построение системы планов предприятия, направленных на удовлетворение спроса потребителей и получение достаточной и стабильной прибыли от результатов производственно-хозяйственной деятельности.

В настоящее время предприятия самостоятельно планируют свою деятельность и определяют перспективы развития, исходя из спроса на производимую ими продукцию и услуги. Основу планирования составляют хозяйственные договоры, заключаемые компаниями с потребителями продукции и поставщиками сырья, материалов, комплектующих изделий.

Планирование можно представить как деятельность по определению наиболее благоприятных для компании значений параметров, характеризующих внешнюю и внутреннюю среду компании и отношения компании с внешней и внутренней средой, и по формированию перечня мероприятий, необходимых для достижения установленных значений этих параметров. Иными словами, планирование заключается в проектировании желаемого будущего предприятия и в разработке мер по

его достижению с учетом текущего состояния компании и имеющихся в ее распоряжении ресурсов.

Содержание планирования заключается в обоснованном определении структуры, направлений и количественных характеристик (плановых показателей) деятельности и развития компании в будущих периодах с учетом источников ресурсов и динамики изменений внешней и внутренней среды.

Без преувеличения можно утверждать, что планирование как самостоятельная отрасль знаний является одновременно наукой, специализированным видом управленческой деятельности и искусством.

Следует отметить, что наука планирования - многоаспектная и многогранная. Отдельные ее разделы, например, оперативно-календарное планирование, разработаны наиболее тщательно. Тактическому и стратегическому планированию на предприятии не уделялось достаточно внимания. Это, на наш взгляд, объясняется той ролью, которая отводилась планированию в административно-командной экономике. Тем не менее, роль науки планирования, также как и потребность в ней со стороны общественного производства, с каждым годом возрастают.

В качестве предмета науки планирования выступают отношения, которые складываются между участниками производственного процесса по поводу установления и реализации приоритетов, целей, пропорций и комплекса мероприятий, обеспечивающих их достижение.

Планирование производства, как особый вид управленческой деятельности, обеспечивает целенаправленность и согласованность работы всех участников производственного процесса. Оно обособилось в самостоятельный вид деятельности в ходе разделения труда, возникновения кооперации и увеличения масштабов производства.

Планирование как функция может занимать в управлении экономикой различное положение. В зависимости от этого принято различать два типа управления: базирующееся на принципах централизованного планирования и основанное на рыночных механизмах регулирования.

В условиях централизованной системы управления функции планирования и контроля придавалась весьма гипертрофированная роль, дающая основание для усиления администрирования и укрепления исполнительской дисциплины. В то время просто не было необходимости развивать функции, связанные с изучением рынка и спроса, что привело к ориентации производства не на потребителя, а на план.

В рыночных условиях планирование ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, обеспечивает своевременную реакцию хозяйствующего субъекта на любые изменения, происходящие во внешней среде, помогает организации выживать и достигать своих целей в долгосрочной перспективе.

Необходимость реформирования планирования обусловлена, прежде всего, несоответствием структуры сложившейся системы планирования рыночному механизму хозяйствования, что является важнейшей народнохозяйственной научной и практической задачей. В связи с чем, на современном этапе идет переосмысление места и роли планирования в управлении предприятием.

Как уже отмечалось, планирование – это искусство. Процесс принятия плановых решений, как правило, сопровождается переработкой больших объемов управленческой информации, необходимостью организации коллективного труда и поиском групповых критериев предпочтений при формировании и оценке альтернативных вариантов решений.

При принятии плановых решений приходится согласовывать противоречивые интересы различных предприятий, организаций и должностных лиц. Плановая работа связана с большими физическими и эмоциональными нагрузками, риском, ответственностью за судьбу коллектива. Плановик должен уметь держать в поле зрения одновременно многие вопросы и знать, сможет ли он в критических ситуациях оперативно и обоснованно принимать плановые решения. Как искусство, планирование тесно связано с мыслительной деятельностью человека. Реализовать требования могут лишь руководители и специалисты, обладающие необходимыми знаниями и опытом практической работы. На эти процедуры также влияют психологические особенности человека: темперамент, характер, интуиция, опыт работы, мировоззрение.

Как правило, планы составляются «сверху вниз» – высшее руководство предприятия определяет цели, приоритетные направления и основные хозяйственные задачи развития компании. Затем эта информация поэтапно доводится до нижестоящих подразделений, которые конкретизируют ее применительно к своей деятельности, то есть разрабатывают для себя плановые задания. Эти плановые задания согласуются с исполнителями, затем передаются для утверждения высшему руководству предприятия, после чего приобретают силу приказов для соответствующих подразделений.

Благодаря такому подходу руководство предприятия закрепляет за собой полномочия по выбору важнейших направлений деятельности, поручая их детализацию нижестоящим подразделениям, которые обладают конкретной информацией о состоянии внешней и внутренней среды предприятия в сфере своей ответственности.

Возможен и другой вариант, когда планирование осуществляется «снизу вверх» – отдельные подразделения фирмы самостоятельно составляют планы собственной деятельности, которые затем передаются в центральный плановый отдел для взаимного согласования. В случае необходимости центральный отдел вносит в подразделения предложения по корректировке планов с учетом общих целей предприятия. Откорректированные планы снова рассматриваются центральным плановым отделом и при отсутствии замечаний передаются на утверждение высшему руководству предприятия.

Между тем, предприятие не может обладать полной и достоверной информацией о текущем состоянии рыночной среды и поэтому, возможны расхождения между реальной и спрогнозированной динамикой внешней среды. Чем тщательнее, детальнее планирование, тем больше и затраты по его осуществлению. Руководство предприятия самостоятельно определяет, какой уровень затрат на планирование, и соответственно, какая степень достоверности планов являются приемлемыми.

Итогом деятельности по планированию является план- документ, в котором указываются:

- цели предприятия, выраженные с помощью количественных показателей;
- ресурсы, выделяемые для достижения этих целей;

- способы использования выделяемых ресурсов;
- перечень этапов выполняемых работ и их сроки;
- лица и подразделения, отвечающие за выполнение каждого этапа;
- перечень мер по контролю за реализацией плана.

С точки зрения обязательности плановых заданий различают директивное и индикативное. Директивное планирование представляет собой процесс принятия решений, имеющих обязательный характер для объектов планирования. Индикативное планирование представляет собой наиболее распространенную во всем мире форму государственного планирования макроэкономического развития. Его задания называются индикаторами или параметрами, характеризующими состояние и направления развития экономики, выработанные органами государственного управления в ходе реформирования социально-экономической политики и устанавливающие меры государственного воздействия на хозяйственные процессы с целью достижения указанных параметров.

Роль индикативного плана как раз и состоит в том, чтобы выявить те параметры экономики, которые могут быть скорректированы государством, если экономическое развитие будет осуществляться не по благоприятному сценарию.

По содержанию плановых решений на предприятии выделяют стратегическое, тактическое, оперативно-календарное и бизнес-планирование. Стратегическое планирование, как правило, ориентировано на долгосрочную перспективу и определяет основные направления развития хозяйствующего субъекта. Основная цель стратегического планирования состоит в создании потенциала для выживания предприятия в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды, порождающей неопределенность перспективы. В результате стратегического планирования предприятие ставит перспективные цели и вырабатывает средства их достижения. В условиях плановой экономики, когда внешняя среда не отличалась динамизмом, стратегическое планирование не получило должного развития ни в теории, ни на практике.

Если стратегическое планирование рассматривать как поиск новых возможностей предприятия, то тактическое планирование

следует считать процессом создания предпосылок для реализации новых возможностей, а оперативно-календарное планирование - процессом их реализации. Тактическое планирование, как правило, охватывает краткосрочный и среднесрочный периоды, а стратегическое планирование эффективно в долгосрочном и среднесрочном периодах.

Оперативно-календарное планирование (ОКП) является завершающим этапом в планировании хозяйственной деятельности предприятия. Основная задача ОКП состоит в конкретизации показателей тактического плана с целью организации повседневной плановой и ритмичной работы предприятия и его структурных подразделений. Бизнес-план предназначен для оценки целесообразности внедрения того или иного мероприятия.

При планировании производственно-хозяйственной деятельности фирмы используются следующие методы: балансовый, нормативный, программно-целевой, факторный, экономико-математические.

Балансовый метод предназначен для выявления и обеспечения пропорций в развитии предприятия путем построения системы балансов. Нормативный метод основан на определении и использовании системы прогрессивных норм и нормативов, учитывающих мероприятия по повышению технического и организационного уровня производства, по использованию сырья и материалов, по повышению производительности труда. Программно-целевой метод предусматривает формирование системы плановых решений и показателей для достижения определенных конкретных целей при возникновении крупных проблем в области научно-технического и социально-экономического развития предприятия. Факторный метод основан на количественной оценке роли отдельных факторов в динамике изменений величины обобщающих показателей и направлен на повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Экономико-математические методы базируются на использовании экономико-математических моделей и вычислительной техники, что обеспечивает перебор множества вариантов плана и выбор наиболее целесообразного (оптимального).

В процессе планирования все методы используются в их взаимосвязи и дополнении. Например, разработка материальных балансов основана на применении нормативного и

балансового методов, обеспечивающих определение необходимых ресурсов для реализации цели планирования.

Так как ответственность за принимаемые плановые решения целиком и полностью лежит на предприятиях, они должны более скрупулезно подходить к разработке всех видов плана. Более того, плановики обязаны не

только предвидеть возможный ход событий, но и уметь работать в условиях неопределенности ситуации, то есть уметь разграничивать зону допустимого, критического и катастрофического риска. В противном случае, низкий уровень квалификации плановых работников может обернуться для предприятия огромными потерями.

#### Литература:

1. Котляров И.Д. Планирование на предприятии.- М.: Эксмо,2010.-336с.
2. Одинцова Л.А. Планирование на предприятии.- М.: Академия,2007.-272с.

**Турсынбаева А.А.,**

*кандидат экономических наук, доцент  
Университет международного бизнеса*

### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

Проблемы развития агропромышленного комплекса Казахстана остаются актуальными, в особенности на пороге вступления страны в ВТО. По этому поводу в Послании Президента РК народу Казахстана «Через кризис – к обновлению и развитию» было сказано, что благодаря развитию агропромышленного комплекса мы одновременно решаем две важнейшие для страны задачи - обеспечение продовольственной безопасности и диверсификация экспорта. «... Поэтому мы приняли решение продолжить финансирование инвестиционных проектов по развитию экспортно-ориентированных производств, таких как организация и развитие молочно-товарных ферм, птицефабрик, откормочных площадок, организация производства плодоовощных культур с применением капельного орошения, создание производства по сборке сельскохозяйственной техники, развитие мясоперерабатывающих производств, переработки тонкой шерсти, инфраструктуры экспорта казахстанского зерна и его глубокой переработки ... . Переработка продукции сельского хозяйства – важнейшая отрасль. Мы сегодня завозим 80 процентов консервированной плодоовощной продукции, половину мясopодуlктов, 53 процента сухого молока. Если это все делать, люди из города

должны пойти работать в сельскую промышленность».

На развитие только агропромышленного комплекса в 2008г. государством было выделено 280 млрд. тенге, а на реализацию инфраструктурных проектов – 120 млрд. тенге.

О важности реформирования и развития аграрного сектора экономики сказано многое, однако он продолжает оставаться в затруднительном состоянии. Здесь часто наблюдается чередование неурожайных периодов с урожайными. Однако, когда в 2007 г. крестьяне собрали огромный урожай зерновых культур, многие забили тревогу, которая чуть не перешла в национальное бедствие. Такое же положение часто складывается и с производством овощных культур – часть плодов могут пропасть не доходя до потребителя. Все упирается в отсутствие государственной сельскохозяйственной политики, совершенной законодательной базы, маркетинговых исследований, рыночных механизмов. К тому же разрушена система заготовительных контор.

Лизинг является эффективной альтернативой приобретения имущества в собственность и получения прибыли в короткий срок. Но, к сожалению, все еще нет государственных гарантий лизингодателю, который предоставляет дорогостоящую технику клиентам с огромным риском. Хотя создана ассоциация «Казахстанский лизинг», которая активно готовит предложения по созданию благоприятных законодательных и инвестиционных условий для развития лизинга. Все это сдерживает развитие предпринимательства.

Сельское хозяйство считается одним из рискованных и требующих большие финансо-

вые ресурсы отраслю. Однако инвесторы не желают вкладывать средства в долгие и рискованные проекты. А у фермеров нет средств на развитие отрасли и нет ликвидного залогового имущества.

Несмотря на то, что в Казахстане имеется мощный сельскохозяйственный потенциал, аграрный сектор находится в затруднительном положении. В республику продолжают завозить сельскохозяйственную продукцию из России, Киргизии, Узбекистана, Китая и т.д. Хотя за последние годы возросла мощность предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье. К примеру, только в г. Алматы действуют пять крупных молочных комбинатов, 56 колбасных цехов, значительное количество линий по выпуску соков, предприятия по переработке плодоовощной продукции. Увеличилось производство большинства продуктов питания: консервы из мяса, фруктов и овощей, масло подсолнечное рафинированное, обработанное жидкое молоко и сливки, кетчуп и томатные соусы, майонез. Но порядка 80 процентов сырья для перерабатывающих предприятий (молоко, мясо, рыба, овощи, фрукты) завозят из Узбекистана, Киргизии и России. Из восьми заводов по производству сахара сохранились четыре, которые обеспечиваются местным сырьем только на десять процентов. Из местного сырья удовлетворяется лишь пять процентов потребности республики в сахаре, а остальные завозятся по цене в 1,5-2 раза дороже.

Казахстанский рынок вроде бы насыщен разнообразной сельхозпродукцией, но потребление мяса, рыбы, молока, фруктов и овощей неуклонно снижается. В структуре импорта Республики Казахстан на долю сельскохозяйственной и продовольственной продукции приходится около восьми процентов. Для покрытия внутренних потребностей республика импортирует в больших объемах сливочные и растительные масла – 58 процента (от производимого в стране), колбасных изделий – 50, сахара – 49, мясных консервов – 94, рыбных продуктов – 82, солидное количество муки и макаронных изделий. Хотя в республике существует возможность отказаться от импорта (к примеру, растительного масла) при налаживании соответствующих производств внутри страны.

За последние десять лет общий объем импорта, включающий около 150 наименований сельскохозяйственной продукции, возрос более чем в 3 раза. Причем доля импорта

по некоторым продуктам питания превысила предельно допустимый порог и составила: по колбасным изделиям – 39 процентов, мясным консервам – 48, сухому молоку – 84, молоку и сгущенным сливкам – 80, сырам – 60, сахару – 29, сокам – 32, консервам фруктовым и овощным – 90, томатным консервам – 52, кисломолочным продуктам – 23.

Основная доля импорта продуктов переработки сельского хозяйства приходится на молочные продукты: творог, сыр, масло сливочное, маргарин, майонез. Производство творога внутри республики обеспечивает всего лишь 10,6 процента его потребности, сыра – 10,9 процента, масла сливочного – 10,3 процента, маргарина – 40,2 процента, майонеза – 58,8 процента.

За последние годы в структуре произведенной сельскохозяйственной продукции возрос удельный вес: муки – на 112,3 процента, сахара – на 110 процентов, колбасных изделий – на 110,5 процента, сливочного масла – на 157,4 процента. В то же время низкий платежеспособный спрос населения страны отрицательно сказывается на уровне потребления основных продуктов питания, который ежегодно снижается. К примеру, потребление мяса составило – 55 процента от рациональной нормы, овощей – 60, яиц – 78е, фруктов и ягод – всего лишь 39. И это в период сбора больших урожаев сельскохозяйственных культур, повышения уровня рентабельности сельхозпредприятий и увеличения финансирования отрасли из госбюджета, которые стали возможными благодаря принятым программам: «Государственная агропродовольственная программа на 2003-2005 гг.», «Государственная программа развития сельских территорий на 2004-2010 гг.». «Концепция устойчивого развития агропромышленного комплекса на 2008-2010 гг.» и Закона Республики Казахстан « О государственном регулировании развития АПК и сельских территорий». Ежегодно увеличиваются инвестиции на развитие АПК, которые за исследуемый период возросли более чем в 3 раза. Это обусловлено, в первую очередь, тем, что почти вся территория республики находится в зоне рискованного земледелия с дефицитом воды. В этой связи начали внедряться влаго – и ресурсосберегающие, а также почвозащитные технологии на площади около 9 млн.га, что составляет 55 процента зернового клина. Это дало возможность уменьшить зависимость земледелия от

погодных условий и достичь стабильных позитивных результатов.

Увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции за десять лет на 26 процентов дали возможность повысить уровень их потребления на душу населения. В то же время удельный вес продукции сельского хозяйства в ВВП имеет тенденцию сокращения (с 8 процентов до 5,7 процентов), что обусловлено развитием других отраслей экономики (промышленности, строительства). Уровень безработицы в сельском хозяйстве составил 6 процентов, а среднегодовая заработная плата самая низкая в сравнении с другими отраслями экономики. Ежегодный рост производительности труда наблюдается только в последние годы. Производство валовой продукции на одного занятого человека составил порядка 4000 долларов США. Однако этот показатель отрасли является низким. Устойчивое повышение урожайности в растениеводстве и продуктивности в животноводстве остаются в числе больших проблем.

На сегодняшний день весь земельный фонд Республики Казахстан составляет 272,5 млн. га, из них 44,3 процента составляют земли запаса. И лишь 90,9 млн. га (33,4 процента) составляют площади сельскохозяйственного назначения. Для передачи в частную собственность большой интерес представляют лишь 20 млн. га пашни, что составляет 22 процента площади сельскохозяйственного назначения и всего лишь 7,3 процента всех земель Республики Казахстан. В частной собственности населения Республики Казахстан находится 400 тыс. га земли, из них личные подсобные хозяйства занимают 224,2 тыс. га (56,1 процента), участки под садоводство и дачное строительство – 87,6 тыс. га (21,9 процент), участки под индивидуальным строительством – 40,5 тыс. га (10,1 процента), участки, занятые предприятиями промышленности, транспорта и связи – 38 тыс. га (9,5 процента), участки сервисных служб – 9,7 тыс. га (2,4 процента). Частными собственниками земли являются 2,8 миллиона казахстанцев.

В аграрном секторе экономики функционирует порядка 174608 сельскохозяйственных формирований, в том числе государственных предприятий – 79, негосударственных предприятий (хозяйственные товарищества, акционерные общества, кооперативы) – 5203, крестьянских (фермерских) хозяйств – 169326. Хозяйства населения составляют 2207000

единиц. В целом количество сельхозформирований за последние десять лет возросло по сравнению с 2000г. на 115 процентов, в том числе государственных предприятий – на 7, негосударственных предприятий – на 12, крестьянских (фермерских) хозяйств – на 122.

Развитие рыночных организационно-правовых форм хозяйствования, государственная поддержка товаропроизводителей, внедрение прогрессивных технологий в производство способствовали в некоторой степени стабилизации отрасли растениеводства. За последние десять лет наблюдается увеличение производства продукции растениеводства в 3 раза. Среднегодовой темп прироста продукции растениеводства по ее видам выглядит следующим образом: зерна – 9 процентов, подсолнечника – 12, хлопка – 7, картофеля и овощей – 5. Это свидетельствует о росте урожайности по зерновым – на 36 процента, подсолнечнику – на 2, хлопку – на 23, картофелю и овощам – в 1,5 раза. А в 2007г. Казахстан по производству пшеницы на душу населения (1086 кг) вышел на первое место в мире. Валовой сбор зерна (в весе после доработки) составил свыше 20млн. тонн, то есть увеличился в сравнении с 2000г. на 74 процента, подсолнечника – 206 тыс.тонн (на 97 процентов), масличных культур – 460 тыс. тонн (более чем в 2 раза) сахарной свеклы – 309 тыс.тонн (на 14 процентов), картофеля – 2415 тыс.тонн (на 43 процента), овощных культур – 2200 тыс.тонн (на 42 процента), бахчевых культур – 662 тыс.тонн (на 57 процента). За этот период на 15 процентов возрос спрос на овощи, доля которых в потреблении достиг 80 процентов. Это: лук, капуста, огурцы, томаты, зелень и корнеплоды – более доступные населению по цене и потребляются преимущественно в переработанном виде. Причем экспорт овощей превышает импорт. В основном экспортируются томаты и лук, которые составляют соответственно 21 и 56 процента вывезенных за рубеж овощей. Однако отсутствие системы сбыта и регулирования овощного рынка привели к диспропорции экспортных цен и цен на внутреннем розничном рынке. Отсутствие крупных специализированных магазинов с высоким оборотом овощных товаров и преобладание мелких торговых точек приводят к отсутствию конкуренции, а следовательно к росту розничных цен относительно оптовых. Прибыль в основном оседает у торговцев. А сельхозтоваропроизводители

не заинтересованы в увеличении производства и повышении качества.

Таким образом, в развитии отрасли растениеводства имеются проблемы следующего характера: низкая концентрация плодово-овощных культур на сельскохозяйственных предприятиях, концентрация производства в домашних хозяйствах населения, несовершенство системы сбыта и политики ценообразования, неразвитость производственной и рыночной инфраструктуры, большое количество посредников в реализации продукции, низкая эффективность использования орошаемых земель, недостаточное развитие семеноводства, ограниченность оборотных средств, отсутствие совершенной системы заготовки и переработки.

Рост объема животноводческой продукции объясняется в основном увеличением поголовья животных, а не повышением их продуктивности. Среднегодовые темпы роста поголовья скота составляют в среднем 6 процентов. За десять лет рост поголовья крупного рогатого скота составил 58 процента, овец и коз – 86, свиней – 42, лошадей – 35, верблюдов – 46, птицы – 51. Основное поголовье скота рассредоточено в личных подворьях – 78 процента (в пересчете на условные головы крупного рогатого скота), в фермерских хозяйствах – 13, в сельхозпредприятиях – 9. Однако рынок мясной и молочной продукции характеризуется высокой импортозависимостью в результате недостаточности глубокой переработки собственной продукции и низкой ее конкурентоспособности. В развитии отрасли животноводства основными проблемами являются: наличие основного поголовья животных в личных подворьях, отсюда низкое качество животноводческой продукции, не отвечающей требованиям ветеринарной безопасности, низкий уровень селекционно-племенной работы, недостаточность специализированных хозяйств со средне- и крупнотоварным производством, слабое научное обеспечение и устаревшие технологии, слабая кормовая база, низкая продуктивность.

На пороге вступления Республики Казахстан в ВТО особую актуальность приобретает качество производимых товаров. И только тогда, когда отечественная продукция будет соответствовать мировым стандартам, она сможет занять достойное место на рынках продовольствия. В этом велика роль малых, средних и крупных производств, а также ин-

дивидуальных предпринимателей по переработке сельскохозяйственной продукции. В настоящее время в Казахстане выпуск продукции пищевой промышленности осуществляют около 4,5 тысяч предприятий. Предприятиями отрасли производилось 7 процентов республиканского объема промышленного производства и 19 процентов – обрабатывающей промышленности. Причем около 56 процентов пищевых продуктов производится крупными предприятиями. Продукции пищевой промышленности произведено на сумму 473 млрд. тенге (включая напитки), что превысил уровень 2000г. в 3 раза. Однако уровень загрузки мощностей перерабатывающих предприятий остается низким. К примеру, по зерновым – 41 процента, растительному маслу – 67, плодам и овощам – 16, по молоку – 25, по мясу – 16. С целью повышения конкурентоспособности отечественной продукции и выхода на внешние рынки перерабатывающими предприятиями проводится работа по переходу на международные стандарты, техническое и технологическое перевооружение, пополнение оборотных средств.

Сруктура экономики считается оптимальной в том случае, когда на долю сельского хозяйства приходится 10-11 процента ВВП страны. В последние годы этот показатель в Казахстане находится в пределах 5,7 – 6,0 процентов. Аграрный сектор формирует около 70 процентов фонда потребления населения и обеспечивает продовольственную безопасность и независимость республики.

Устойчивое развитие агропромышленного комплекса для обеспечения посткризисного развития экономики нуждается в: широком использовании влаго- и ресурсосберегающих, почвозащитных технологий, концентрации производства плодов и овощей на сельскохозяйственных предприятиях, расширении площадей многолетних насаждений плодовых культур и винограда, совершенствовании системы семеноводства, создании широкой сети сельскохозяйственных кооперативов по производству, заготовке и переработке сельскохозяйственной продукции, развитию племенной работы, формированию и развитию средне- и крупнотоварного производства животноводческой продукции на промышленной основе, концентрации производства животноводческой продукции путем объединения личных хозяйств населения в кооперативы.

## Литература:

1. Послание Президента РК народу Казахстана «Через кризис – к обновлению и развитию» // Казахстанская правда, 11.03.2009г.
2. Турсынбаева А.А. Повышение конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий как фактор обеспечения продовольственной безопасности Республики Казахстан // Сб. материалов республиканской научно - практической конференции, Астана, 2007, с.411 – 416.
3. Агентство статистики РК, www. stat. kz

**Кошимова М.А.,**

*кандидат экономических наук*

*Каспийский государственный университет технологий и инжиниринга им. Ш.Есенова*

### СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ АВТОДОРОЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУ- РЫ МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Республика Казахстан с 2010 года приступила к воплощению в жизнь Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы (ГПФИИР). В рамках данной программы во всех регионах страны осуществляется реализация транспортных инфраструктурных проектов, в частности, проводится масштабная работа по мониторингу и улучшению технического состояния автомобильных дорог.

Автомобильные дороги представляют собой комплекс инженерных сооружений, предназначенных для обеспечения круглогодичного, непрерывного, удобного и безопасного движения автомобилей с расчетной нагрузкой и установленными скоростями в любое время года и в любых условиях погоды [1].

В состав этого комплекса входят земляное полотно, дорожная одежда, мосты, трубы и другие искусственные сооружения, обустройство дорог и защитные дорожные сооружения, здания и сооружения дорожных и автотранспортных служб.

Сеть автодорог - совокупность всех дорог на территории страны, краев, областей или районов, обслуживающих все отрасли их комплексного хозяйства.

Дороги являются жизненной необходимой частью современного города и имеют большое значение для организации городского транспорта, создания необходимых

санитарно-гигиенических условий жизни, архитектурно-планировочного облика города. Кроме того, плохие дороги просто губительны для экономики области и в целом для страны. И здесь взаимосвязь дорог республиканского и местного значения очень велика.

Сеть республиканских автомобильных дорог, проходящих через пять районов Мангистауской области, предназначена для обеспечения выхода региона в сопредельные государства и области, а через них - в страны дальнего зарубежья.

Местные дороги обеспечивают связь между отдельными населенными пунктами, месторождениями по добыче нефти и газа в поселках Каражанбас и Каламкас, являясь своеобразными ответвлениями дорог республиканского значения. И, следовательно, жизнеспособность их всецело зависит от развитости дорог республиканского значения.

Протяженность автотрасс областного значения составляет 1250 километров. На территории города Актау и городских поселков общая протяженность автомобильных дорог составляет 240,9 км, в том числе:

- внутримикрорайонных -17,519км
- местных – 118,461км
- гравийных – 0,3км.

Густота автомобильных дорог с твердым покрытием – очень важный показатель развития инфраструктуры региона. Автомобильные дороги способствуют увеличению доступности рынков сбыта для бизнеса, позволяют населению быть более мобильным и увеличивают доступность услуг здравоохранения и образования.

Как показали исследования [3], рост плотности автомобильных дорог снижает уровень сельской бедности и благоприятно сказывается на развитии бизнеса в сельских регионах.

Согласно статистическим данным за 2006-2009 годы, несмотря масштабные на государственные программы развития сель-

Таблица 1

## Густота и протяженность автомобильных дорог в Мангистауской области [2]

Показатель	Год	Мангистауская область	Казахстан в целом
Густота автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования	2008	13,4	30,9
	2009	13,4	31,5
Протяженность сети путей сообщения по видам транспорта	2008	2423	93612



Рис. 1. Протяженность и густота автомобильных дорог с твердым покрытием, на 1000 кв. км. территории

ских территорий и Дорожную карту 2009 года, густота автомобильных дорог с твердым покрытием в Мангистауской области почти не изменилась (рис. 1).

По сравнению со средним показателем по Казахстану, густота автомобильных дорог имеет очень низкие показатели. С одной стороны это связано с малонаселенностью региона и небольшим количеством населенных пунктов. Однако вряд ли инфраструктура может удовлетворить потребности активно развивающегося бизнеса и соответствовать требованиям развития промышленного производства.

Скорей всего это означает наличие проблем с обеспечением населения и бизнеса необходимой инфраструктурой дорог и путей сообщения. Данные по протяженности автомобильных дорог (увеличение на 49 км.) не показывают существенных количественных изменений в инфраструктуре Мангистауской области за последние пять лет.

Основной особенностью созданной в Мангистауской области автотранспортной инфраструктуры явилось то, что целесообразность строительства дорог определялась лишь исходя из кратковременных интересов

нефтегазодобывающей отрасли. Это, в свою очередь, породило целый ряд особенностей, оказывающих непосредственное влияние на развитие всей области в целом:

- нерациональное начертание сети дорог региона;
- разнородность технических решений на разных промышленных дорогах, прежде всего различный тип покрытий, различная ширина земляного полотна и проезжей части и т.д.;
- несоответствие дорожных одежд возрастающим транспортным требованиям;
- несоответствие имеющейся автотранспортной инфраструктуры социальным потребностям проживающего в регионе населения, например, отсутствие дорог ко многим населенным пунктам.

Дорожно-транспортная инфраструктура в регионе в силу специфических особенностей накопила значительное количество проблем, требующих немедленного разрешения. К ним в первую очередь необходимо отнести:

- транспортную перегруженность отдельных магистралей, вызывающую существенные экономические потери и снижение качества жизни населения;

- транспортную аварийность,
- вредное воздействие на окружающую среду, здоровье населения, климат,
- значительное потребление невозобновляемых ресурсов.

Поскольку в экономике имеют место мультипликационные эффекты, то в будущем высокие транспортные расходы могут стать весомым фактором при планировании разработок новых месторождений полезных ископаемых (нефть, газ) и уже существующей их добычи. Некоторые месторождения полезных ископаемых нерентабельно разрабатывать только из-за того, что расходы на транспортировку превысят предполагаемый эффект.

Из-за большой протяженности автодорожной сети и нехватки финансов невозможно проводить реконструкцию и модернизацию дорожного полотна в соответствии с предъявляемыми нормами и стандартами.

Следовательно, повышается износ транспортных средств, увеличивается время передвижения, растет потребность в ГСМ, повышается опасность дорожного движения и связанного с этим материального ущерба от ДТП.

Как показали расчеты, невыполнение работ по содержанию дороги с твердым покрытием в три раза увеличивает расходы пользователей с учетом дополнительных затрат времени и топлива, а также износа транспортных средств, что напрямую влияет на цену товаров и расходы потребителей на приобретение товаров и услуг.

С учетом малонаселенности Мангистауской области, больших расстояний между населенными пунктами, трудных природно-климатических условий расходы на развитие благоустройства и инфраструктуры населенных пунктов, обеспечивающей качество жизни населения в расчете на одного человека велики.

Обычно инфраструктура густонаселенных и урбанизированных регионов развивается гораздо более быстрыми темпами, чем инфраструктура малонаселенных с трудными природно-климатическими условиями. Благоустройство населенных пунктов зависит от намерений и деятельности местных властей.

Развитие экономики, в особенности на основе инновационных сценариев, невозможно без развития и укрепления инфраструктуры. В особенности это касается дорожно-транспортной инфраструктуры, которая обеспечивает единое экономическое и коммуникационное пространство страны.

Учитывая накопленный передовыми странами и регионами опыт инфраструктурного развития, в качестве возможных направлений решения проблем в дорожно-транспортном секторе Мангистауской области предлагаем следующее:

- построить и реконструировать ряд автомобильных дорог, в том числе скоростных, обеспечивающих движение со скоростью 180-200 км/час.

Современная улично-дорожная сеть города тесно связана с планировкой, подлежит дальнейшей доработке и уточнению. Основным фактором должно стать требование, обеспечивающее большую пропускную способность и высокую скорость движения на магистральных улицах и дорогах.

- создать базы парковки и ремонта парка легковых автомобилей.

Для парковки возрастающего с каждым годом числа автомашин необходимо резервировать значительные территории в селитебных зонах и общественных центрах. С целью экономии территорий возникнет необходимость создавать многоуровневые, подземные, надземные, комбинированные и встроенные гаражи и стоянки.

#### Литература

1. Экономика города / под ред. Симионова Ю.Ф. – М.- Ростов-на Дону, 2006.
2. Статистический ежегодник Мангистауской области 2005-2010. - Актау, 2011.
3. Краснопольский Х.Б. Инфраструктура в системе регионального народохозяйственного комплекса. - М., 2009.

**Уразбаев Н.Ж.,**

*кандидат экономических наук*

**Наурызбаев А.Ж.,**

*кандидат экономических наук*

*Кызылординский государственный университет им. Коркыт Ата*

## **ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В РИСОВОДСТВЕ**

Рисоводство как одна из отраслей сельского хозяйства имеет свои специфические особенности, которые непосредственно оказывают влияние на организацию сельскохозяйственного производства. К ним можно отнести, во-первых, большую зависимость от природно-климатических условий; во-вторых, наличие инженерно-спланированных земель и соблюдение ротации культур в севообороте; в-третьих, состояние уровня технической эксплуатации оросительной и коллекторно-дренажной сети, а также режима орошения; в-четвертых, соблюдение агротехнических приемов обработки посевов культур рисового севооборота, исходя из их сортовых особенностей; в-пятых, наличие селекционной работы и семеноводства культур в хозяйствах; в-шестых, выполнение комплекса мер по оптимизации технического обеспечения системы ведения аграрного производства; в-седьмых, оптимизацию основных и дополнительных отраслей сельскохозяйственного производства; в-восьмых, обеспечение единства взглядов собственников земельных долей, расположенных в севооборотах агроформирований, а также получение ими доходов на свои земельные доли. Все это, безусловно, требует усиления роли функции управления, посредством многообразия форм реализации различных инструментов и рычагов хозяйственного механизма сельскохозяйственных предприятий.

Вместе с тем рисоводство представляет многообразие типов хозяйствования, основанного на различных формах собственности, что определяет сложный механизм экономических взаимоотношений внутри крупного агроформирования по горизонтальной структуре кооперации, а также вертикальной интеграции между сферой снабжения, производства, переработки, обслуживания и сбыта. Все это предьявляет особый подход к органи-

зации управленческого учета, который должен обеспечить правильность формирования издержек производства и их распределения на основные производства, а также производимую готовую продукцию.

Современный управленческий учет выполняет многие функции, которые со своей стороны требуют сбора и правильного использования учетной информации. Причем в условиях кооперирования и интеграции, информация внутреннего и внешнего характера обеспечивает функциональные основы для реализации управленческих решений на уровне правления, так и структурных подразделений, имеющих хозяйственную или юридическую самостоятельность.

Большой производственный цикл сельскохозяйственного производства требует правильного формирования и распределения издержек производства в различных центрах ответственности, а правильность составления бюджетов и производственных программ обеспечивает движение денежными потоками для своевременного выполнения производственных программ. Для закладки бюджетов и реализации производственных программ велика роль технологических карт возделывания сельскохозяйственных культур, которые позволяют повысить функцию планирования в структурных подразделениях и обеспечивать на уровне агроформирований оптимизацию оборотных средств для их потребности. К сожалению, во многих рисоводческих хозяйствах не используются технологические карты, что снижает значение нормативного метода учета производственных затрат и калькуляции продукции рисоводства. В хозяйствах не всегда обеспечивается правильность оформления расходов на приобретение оборотных средств, как горюче-смазочные материалы, минудобрения, средства защиты растений и животных, племенного скота и других. Причем часть этих затрат финансируется со стороны государства за счет субсидирования, а также других регулируемых мер, но при подобных условиях хозяйствования они не дают возможности оценить эффективность отдачи вложенных средств на единицу посевных площадей. В условиях платности за поливную воду и эксплуатацию межхозяйственных и внутрихозяйственных оросительных систем в некоторых агроформированиях издержки производства не детализируются по центрам ответственности, конкретным севооборотам и

культурам, что снижает возможности управленческого учета в рисоводстве.

Практика хозяйствования агроформирований рисоводства Кызылординской области показывает, что наряду с крупными формами хозяйств функционируют малые формы хозяйствования, как крестьянские, фермерские хозяйства и некоторые хозяйственные товарищества, размеры которых не позволяют осваивать севообороты, укреплять материально-техническую базу, полностью проводить агротехнические мероприятия, что оказывает влияние на качество и реализационные цены риса-шалы. Причем использование упрощенного управленческого учета со своей стороны не обеспечивает полноту возможностей и снижает функциональные особенности данной системы учета, оперативность сбора и применения учетной информации для управленческих решений. Поэтому такие хозяйства вынуждены использовать аренду и услуги кооперативных машино-технологических станций, что в конечном итоге отражается большими издержками производства риса-шалы и трудностями внедрения современной технологии производства и переработки готовой продукции рисоводства.

Главная особенность управленческого учета в рисоводстве, охватывающего полный аспект учетных процедур, состоит в обеспечении связи управления с учетным процессом, так как основное внимание и действия направлены на одни и те же объекты, как производственные и экономические ресурсы, обеспечивающие целесообразный высокопроизводительный труд работников в течении всего производственного и хозяйственных процессов и на их результаты, правильное использование природных ресурсов и биологических активов и других составляющих производственного процесса.

Природные, трудовые и производственные ресурсы, как основной фактор производства в рисоводстве зависит от умелого руководства и ответственности специалистов структурных подразделений, т.е. способности центров ответственности управлять и использовать свои возможности для достижения поставленных производственных целей и задач. В то же время современное состояние производства в рисоводстве требуют усиления роли функции организации, которая со своей стороны охватывает не только производственный процесс, но и формирование капитала агроформирований.

Сегодня наиболее актуальной проблемой является оптимизация основной отрасли с дополнительными отраслями – животноводством различного направления, не говоря об обслуживающих производствах, которые в организационном, техническом, технологическом, экономическом, социальном и экологическом аспектах создают благоприятные возможности для реализации системы ведения сельскохозяйственного производства.

Создание кооперированных и интегрированных форм хозяйствования в рисоводстве с позиции их экономического механизма хозяйствования и самого управленческого учета требует создания центров затрат, центров доходов, центров инвестиций и центров прибыли, что обеспечивает оценку вклада структурных подразделений в конечный финансовый результат деятельности агроформирований и правильность распределения получаемой прибыли.

В агроформированиях рисоводства региона Приаралья при организации управленческого учета еще имеются множество проблем, которые касаются функций управленческого учета. Так, сегодня не на должном уровне ведется функция планирования, что со своей стороны оказывает влияние на правильность реализации контрольной функции за производственным процессом. В частности, во многих сельскохозяйственных формированиях не применяются технологические карты возделывания сельскохозяйственных культур, отсутствуют нормы и нормативы на некоторые виды агротехнических работ, не говоря об инструменте управленческого учета, как бюджетирование. Поэтому при отсутствии подобной работы выделяемые государством денежные средства в виде субсидий на покрытие части затрат агроформирований не создают реальной возможности для повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Применение в рисоводстве новых импортных машин и сельскохозяйственной техники не всегда подкрепляются соответствующими нормами и нормативами, а в самих хозяйствах не всегда имеются возможности для их нормирования. Отсутствие со стороны сельскохозяйственных региональных органов управления координации единства организационно-технологического процесса существенно сказывается на ведении учетных функций управленческого учета и контроллинга всех производственных процессов. В результате

этого во многих сельскохозяйственных формированиях повышается себестоимость производимой продукции, слабо используются побочная продукция рисоводства – солома, которая в большинстве случаев сжигается. В то же время на местном рынке строительных материалов и грубых кормов ощущается недостаток соломы. Подобное положение снижает функции управленческого учета, приводит к искажению результатов калькуляции себестоимости производимой продукции.

Практика учетной работы показывает, что в агроформированиях рисоводства еще не созданы возможности для обеспечения полноты распределительных функций между основными, дополнительными и вспомогательными производствами, что приводит к затруднению использования управленческого учета. Так, в хозяйствах не всегда правильно отражаются учетные особенности производственных затрат по культурам севооборотов, шаблонно распределяются эти затраты на основные и дополнительные продукты севооборотов. В результате этого себестоимость основной сельскохозяйственной культуры завышается и снижает получаемую прибыль. Все это с позиции управленческого учета оказывает отрицательное влияние на применение различных видов затрат для принятия управленческих решений, их группировки по видам производимой продукции, а также разделению на переменную и постоянную компоненты с целью планирования получаемой прибыли на основе маржинального подхода.

В агроформированиях региона рисоводства слабо проводится работа по планированию и контролю уровня запасов оборотных средств необходимых для нужд хозяйств. В результате этого в период посевных и уборочных работ в хозяйствах наблюдаются недостаток апробированных районированных семян, а в некоторые годы высевается товарный рис и нерайонированные семена культур рисового севооборота. Полнота освоения управленческого учета в агроформированиях создает большие возможности для внедрения новых инновационных безотходных технологий с полным завершающим циклом производства в рисоводстве, что является первоочередной задачей проводимой государственной политики в современных условиях хозяйствования.

Не лучшее положение наблюдается и в отраслях животноводства. Исходя из этого, при организации управленческого учета в хозяй-

ствах необходимо усилить функцию планирования, контроля и управления, формировать все производственные затраты по центрам ответственности, расширить функциональные подходы управленческого учета, что приведет к повышению эффективности функции и целей управления. В свою очередь, это потребует создания внутренней производственной бухгалтерии, которая должна быть организована по децентрализованному принципу.

При децентрализации управленческого учета в агроформированиях рисоводства необходимо:

- создать информационную систему агроформирований с детально проработанными формами и методами коммуникационной связи между подразделениями;
- обеспечить правильные подходы к планированию деятельности структурных подразделений и освоению севооборотов хозяйств;
- осуществлять оперативный контроль за уровнем расходования материальных, трудовых, финансовых и других производственных ресурсов;
- использовать бюджетирование как основной инструмент контроля и регулирования производственными процессами с привлечением соответствующих специалистов и руководителей структурных подразделений и служб хозяйств.

Сегодня многие агроформирования интегрируют со структурами бизнеса, которые инвестируют в аграрное производство свои финансовые средства, обеспечивая решение социальных задач трудовых коллективов путем выплаты заработной платы и покупки семян, минеральных удобрений, горюче-смазочных материалов и защиты растений от вредителей. Однако в этих предприятиях, занятых переработкой риса-шалы учет затрат ведется не как в сложных интегрированных производствах, а самостоятельно по агроформированиям.

Так, на предприятии ТОО «Алтын Дан-ПВА», специализирующегося на производстве и переработке риса, основное производство по переработке риса-шалы расположено в областном центре. Данное предприятие в свою очередь имеет пять подразделений в Жалагашском и Кармакчинском районе, которые являются поставщиками сырья для дальнейшей переработки в рисорушке. Учет издержек производства в них ведется изолированно, при котором не в полном аспекте соблюдаются

необходимые требования, касающиеся структурных подразделений в части культур севооборота. Это не обеспечивает со своей стороны полноту калькуляции себестоимости риса, так как не учитывается побочная продукция – солома и рисоотходы. В то же время они приносят определенный доход при продаже потребителям, а в условиях полной промышленной переработки и производстве различных строительных материалов позволяет получать дополнительные доходы. Наряду с этим, при получении прибыли на данном предприятии, как и в других интегрированных и кооперированных типах хозяйств региона не производится распределение полученной прибыли структурным производственным подразделениям. Поэтому на наш взгляд, при организации учета производственных затрат и накладных расходов по единой цепочке аграрное производство – сфера переработки – сбыт готовой продукции следует более детализировано рассматривать издержки производства и сбыта продукции, затем рассчитывать получаемый доход по продукциям структурных подразделений и дифференцированно распределять получаемую прибыль, исходя из вклада каждого подразделения. При подобной практике ведения учетной работы в структурных подразделениях можно формировать страховые фонды, что существенно повышает эффективность хозяйственного механизма интегрированных предприятий и стабилизирует устойчивость функционирования формирований рисоводства.

Тем самым управленческий учет в рисоводстве еще не решает в полном аспекте свои потенциальные возможности, что сказывается на ведении производственного учета и организации производственного процесса, а также разделении должностных функций работников бухгалтерской службы хозяйств.

Основной задачей системы управления является ориентация руководства на достижение текущих задач, связанных с получением прибыли, так и стратегических целей для обеспечения воспроизводства продукции сельского хозяйства, сохранение рабочих мест, диверсификации аграрного производства и применение кооперированных подходов в целях укрупнения агроформирований.

С данной позиции функциональный подход планирования должен обеспечивать:

- постановку целевых установок трудовых коллективов подразделений как центров ответственности;

- формировать задачи этим подразделениям с определением центров дохода, затрат, прибыли и инвестиций;

- использование существующих инструментов и мероприятий экономической политики для реализации кластерных подходов;

- определять выбор пути решения поставленных задач для достижения запланированных целей на основе тактических действий и стратегических целей;

- определять альтернативные действия по различным вариантам производственных моделей хозяйственных ситуаций.

По нашему мнению, для кооперированных формирований Кызылординской области организация функции контроллинга должна обеспечивать:

- сопоставление фактических результатов с плановыми, прогнозными и нормативными;

- пересмотр планов, бюджетов и смет расходов по видам деятельности, при условии их невыполнимости и корректировки по их результатам;

- выявление и регулирование отклонения от плана;

- обеспечивать целевое использование ресурсов, предметов и средств труда.

При оценке принятых решений и выявлении причин отклонений следует определить неверный выбор действий, несоответствие системы контроля требованиям управления и другие решаемые целевые вопросы с позиции управленческого учета по всем видам производств и центрам ответственности, создаваемых в структурных подразделениях рисоводческих хозяйств и предприятиям инвестирующих эти хозяйства.

Функциональный подход организации со своей стороны должен определять:

- создание организационной системы для реализации поставленных целей;

- правильность распределения обязанностей между исполнителями в разрезе всех сфер производственной цепочки;

- координацию действий всех исполнителей на основе внутренних информационных связей, объединяющих разные уровни управления;

- оптимизацию обеспечения производственного процесса в рабочей силе и сельскохозяйственных машинах и оборудовании для своевременного проведения агротехнических работ в различные сроки вегетационного периода;

- установление соответствующих внутрихозяйственных отношений на основе линейных и нелинейных связей с целью обеспечения сбалансированности производственного процесса и правильности формирования финансовых результатов структурных подразделений, действующих на условиях хозяйственной или юридической самостоятельности;

- конкурсную поддержку комплексных инициатив по развитию кластеров на региональном уровне.

Использование функционального подхода в управленческом учете рисоводческих хозяйств создает большие возможности для стабильного функционирования производственных структур и снижает производственные затраты по местам их возникновения, элементам затрат и видам продукции. Формирование и принятие в учетной политике агроформирований конкретных приемлемых для них мето-

дов и подходов управленческого учета должно создавать благоприятные условия для эффективности реализации управленческих решений. С данной позиции, в рисоводстве необходимо усилить действия специфических приемов и способов учетной процедуры, как документация, инвентаризация, оценка, группировка и контрольные счета, планирование, нормирование и лимитирование, контроль, анализ и управление. Все это определяет актуальность управленческого учета и требует усиления работы по совершенствованию организационного процесса в агроформированиях рисоводства с выделением принципов координации и рационализации, а также оперативности управленческого учета, которые со своей стороны, позволяют усилить возможности, как самого управленческого учета, так и реализации кластерного подхода в данной сфере экономики.

#### Литература:

1. Янковский К.П., Мухарь И.Ф. Управленческий учет. Учебное пособие. Санкт-Петербург, «Питер», 2001.
2. Управленческий учет 1. Учебное пособие. Институт профессиональных бухгалтеров и аудиторов РК. Алматы: Паритет, 2007.
3. Галимова З. Роль государственных органов в реализации региональной кластерной инициативы (на примере Западно-Казахстанской области). Экономика и статистика. №2, 2010.-с.61-67.

Сейдалиева Г.О.,

к.с.-х.н.

Казахский национальный аграрный университет

### АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРОФОРМИРОВАНИЙ ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ

Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия в условиях рыночной

экономики все более приобретает характер системного анализа. При проведении системного анализа выделяются следующие этапы исследования (рис.1).

Объект исследования - сельскохозяйственное предприятие представляется как система, для которой определяют цели и условия функционирования. Хозяйственная деятельность рассматривается как система, состоящая из трех взаимосвязанных элементов: ресурсов, производственного процесса и готовой продукции (этап 1). На входе этой системы имеются материально-вещественные потоки

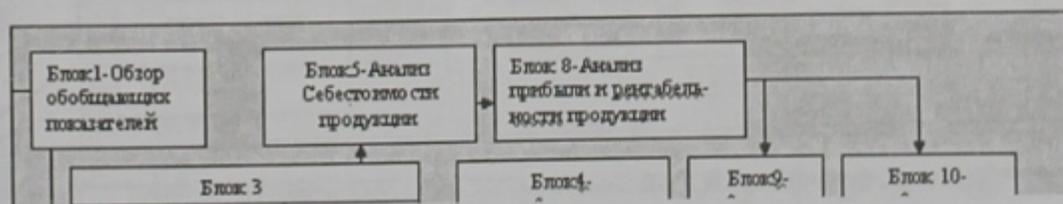


Рис. 1. Этапы исследования при системном анализе

ресурсов и потоки трудовых ресурсов, на выходе получают материально-вещественные потоки готовой продукции. Экономический принцип деятельности предприятия – обеспечение либо максимального выпуска продукции при данных затратах ресурсов, либо заданного выпуска продукции при минимальном расходе ресурсов.

Условия функционирования предприятия определяются внешнеэкономическими связями и системой долговременных экономических нормативов налогообложения. Основные функции предприятия-товаропроизводителя находят отражение в денежном обороте:

$$D - T \dots P \dots T' \rightarrow D',$$

где D- авансируемый капитал;

T- закупленные товары ;

P- производственный процесс;

T'- новый товар (продукция, услуги), стоимость которого выше стоимости на величину прибыли;

D'- выручка от реализации продукции, стоимость которой выше себестоимости реализованной продукции на величину прибыли.

Денежный оборот фиксируется в комплексной системе бухгалтерского учета, благодаря которому формируется информационная система предприятия – необходимая база системного экономического анализа [1].

Для проведения экономического анализа необходима разработка качественных характеристик экономики предприятия – системы синтетических и аналитических показателей

(этап 2). На основе отбора показателей, характеризующих экономическую устойчивость, составляется общая схема системы, устанавливаются главные компоненты, функции и взаимосвязи, классифицируются факторы и показатели. На рисунке 2 рассмотрена общая схема формирования и анализа основных показателей хозяйственной деятельности в системе комплексного экономического анализа устойчивого эффективного развития аграрных предприятий (этап 3).

В основе всех экономических показателей производственной деятельности агроформирований лежит организационно-технический уровень производства. На уровень экономических показателей значительное влияние оказывают природные условия, степень использования которых во многом зависит от состояния техники и организации производства. От всех этих условий зависит степень использования производственных ресурсов [2].

Интенсивность использования производственных ресурсов проявляется в таких обобщающих показателях, как производительность труда, фондоотдача основных производственных фондов, материалоемкость производства продукции. Эффективность использования природно-производственных ресурсов, в свою очередь, проявляется в трех измерениях:

- 1) в объеме и качестве произведенной и реализованной продукции;
- 2) в себестоимости продукции;
- 3) в величине авансированных для хозяйственной деятельности основных и оборотных фондов.

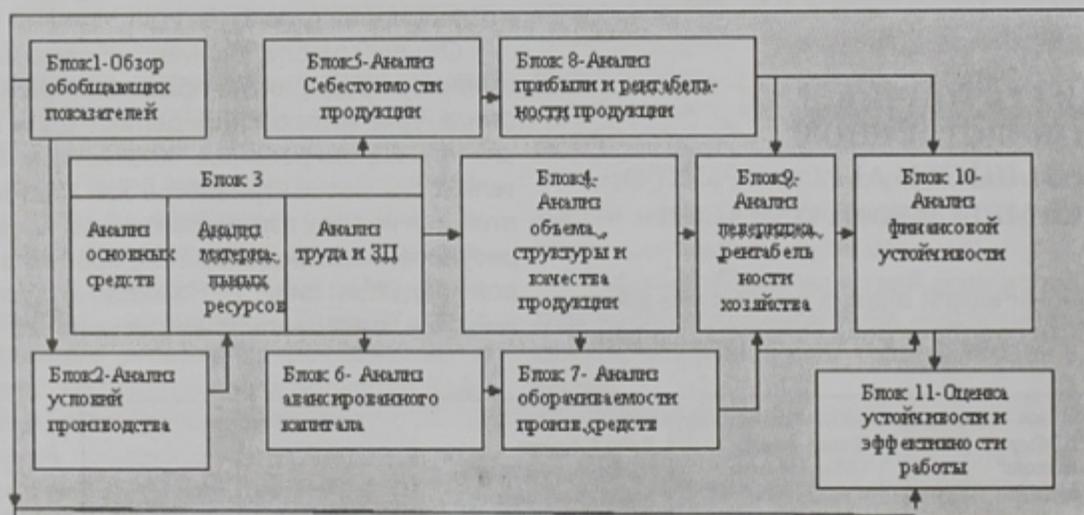


Рис. 2. Общая схема формирования и анализа основных групп показателей в системе комплексного экономического анализа

Сопоставление показателей объема продукции и себестоимости характеризует величины прибыли и рентабельности продукции, а также затраты на 1 тенге продукции. Сопоставление показателей объема продукции и величины авансированных основных производственных фондов и оборотных средств характеризует воспроизводство и оборачиваемость производственных фондов и оборачиваемость оборотных средств. От выполнения плана по данным показателям зависят финансовое состояние и платежеспособность предприятия; полученные показатели, в свою очередь, в совокупности определяют уровни рентабельности и устойчивости предприятия. На этапе 4 определяются все основные взаимосвязи и факторы, дающие количественные характеристики. На основе информации, полученной на предыдущих этапах, строится модель системы (этап 5). Этап 6 включает в себя объективную оценку результатов хозяйственной деятельности и комплексное выявление резервов для повышения устойчивости и эффективности развития производства.

В число основных направлений достижения и поддержания устойчивого эффективного развития экономики следует включать и устойчивость производственно-хозяйственной деятельности.

В экономике Жамбылской области сельскому хозяйству принадлежит ведущая роль, ее доля в производстве валового регионального продукта в 2007 году составила 21 %. За годы реформ экономика сельского хозяйства стала многоукладна, сформировалась новая рыночная инфраструктура производства. Сформирован крестьянско-фермерский

сектор; бывшие хозяйства реформированы в акционерные общества, производственные кооперативы, товарищества; приватизированы предприятия перерабатывающей промышленности, снабженческие и сервисные службы агропромышленного комплекса. В период с 1990 по 1999 годы состояние аграрного сектора характеризовалось спадом производства, неустойчивостью развития сельского хозяйства и снижением эффективности отрасли. Валовая продукция сельского хозяйства в 1999 году составила к уровню 1990 года 92 %. Значительно сократился спад в сельскохозяйственной отрасли - сократились посевы сельскохозяйственных культур, более чем в 2 раза снизилось поголовье скота и птицы. Спад в сельскохозяйственной отрасли привел к массовому оттоку сельских жителей в города и росту числа безработных. В последние 4 года сформировалась положительная динамика сельскохозяйственного производства (таблица 1).

Наиболее информативные аналитические выводы формулируются в результате сопоставления темпов изменения объема продукции. Сопоставление цепных коэффициентов темпов роста объема продукции показывает, что высокими были темпы роста в 2005 году продукции растениеводства (1,39) и в 2006, 2007 годах - продукции животноводства (1,21). По продукции сельского хозяйства в целом максимальный темп роста наблюдался в 2006 году. За 4 года темп роста в среднем составил 1,21. При рассмотрении сельскохозяйственных предприятий закономерности изменения темпов роста будут уточнены и обоснованы.

Таблица 1

**Производство продукции сельского хозяйства в Жамбылской области за 2004-2007 годы (млн.тенге)**

	2004	2005	2006	2007	2005/2004	2006/2005	2007/2006
Продукция растениеводства	14151,6	19711,5	22644,1	25813,3	1,39	1,15	1,14
Продукция животноводства	9814,7	11448,1	13686,5	16583,9	1,16	1,21	1,21
Всего	23966,3	31159,6	36330,6	42397,2	1,31	1,17	1,17
Темп прироста	продукции растениеводства			с 2001г по 2004 г		1,22	
Темп прироста	продукции и животноводства					1,19	
Темп прироста	продукции сельского хозяйства					1,21	
Разработана автором по данным Краткого статистического ежегодника - 2004 Управления статистики							
статистики Жамбылской области							

Принято считать оптимальным следующее соотношение темповых показателей:

$$100\% < T_c < T_r < T_p,$$

где  $T_c$ ,  $T_r$ ,  $T_p$  - соответственно темпы изменения авансированного в деятельность предприятия совокупного капитала, объема реализации и прибыли. Неравенства, рассматриваемые слева направо, имеют очевидную экономическую интерпретацию.

Так, первое неравенство означает, что экономический потенциал возрастает, т.е. масштабы его деятельности увеличиваются. Нарастание активов предприятия или увеличение его размеров нередко является одной из основных целевых установок, формулируемых собственниками и управленческим персоналом в явной или неявной форме.

Второе неравенство указывает на то, что по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы организации используются более эффективно, повышается отдача с каждого тенге, вложенного в предприятие.

Из третьего неравенства видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об имевшемся в отчетном периоде относительном снижении издержек производства и обращения как результате действий, направленных на оптимизацию технологического процесса и взаимоотношений с контрагентами.

Особое значение при разработке производственной программы и ее практическом осуществлении имеет организация структуры выпускаемой продукции на основе учета следующих условий:

- анализ покупательского спроса на конкретные виды продукции;
- учет ограничений, связанных с существующими производственными мощностями, имеющимися оборотными ресурсами и потребностью рынка в отдельной продукции;
- выбор с учетом рыночного спроса рационального сочетания цен и объемов реализации, прогноз потока денежных средств для сравнения фактической и оптимальной программ производства и др.

Основные усилия аграрным субъектам необходимо направлять на повышение конкурентоспособности продукции и повышение

технического уровня производства, обеспечение выхода инновационной продукции на внутренний и внешний рынки. При оценке данного направления используют следующие показатели: выпуск продукции важнейших видов в натуральном и стоимостном выражении, качество продукции, динамика объема реализованной и товарной продукции.

В процессе анализа выполнения производственной программы предприятия необходимо:

- оценивать степень выполнения планов по выпуску основных видов продукции и динамику их изменения за ряд лет;
- изучать изменения структуры по основным видам продукции, оценивать характер и структуру ее изменений; выявлять на каком жизненном цикле находятся товары, запущенные в производство ранее, и новые, выпуск которых налажен в отчетном году;
- оценивать характер и причины изменения запасов по основным видам продукции; целесообразность формирования запасов и эффективность их использования;
- изучать показатели производственной мощности, моральный и физический износ оборудования и оценивать возможности его использования для производства новых товаров; устанавливать, не было ли использование производственной мощности фактором, сдерживающим выпуск пользующихся спросом покупателей товаров;
- оценивать обеспеченность производственной программы отчетного периода материальными, финансовыми и людскими ресурсами и насколько эффективно все эти ресурсы использовались.

По данному направлению обеспечения устойчивого развития важное значение имеет повышение конкурентных преимуществ путем содействия повышению конкурентоспособности отечественных производителей товаров и услуг на внутреннем и мировом рынках и обеспечение структурного маневра в сторону повышения доли отраслей, производящих продукцию с высокой степенью переработки, реструктуризация убыточного сектора экономики, ускорение развития и перестройка предприятий и рынков на базе новых информационных технологий, усиления глобальных и региональных интеграционных процессов.

#### Литература

1. Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука. - М.: Книга, 1925-1929. - 3-е изд. - Т. 1-3.
2. Бойко И.П. Проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства. -Л: Изд-во Ленинградского университета, 1986. - 168 с.

**Момынова С.А.,**

*кандидат экономических наук*

*Университет международного бизнеса*

## **СОДЕРЖАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ**

Управление маркетингом выступает в качестве инструмента достижения поставленных предприятием экономических и социальных целей в эффективном удовлетворении потребностей людей за счет эффективного производства и выпуска конкурентоспособных товаров. Маркетинговое управление представляет собой важнейшую составную часть общей системы управления предприятием, в то же время имеет свои особенности, обусловленные тем, что маркетинг связан с внешней средой, определяющей рыночную деятельность предприятия. Его главная задача состоит в том, чтобы добиться наилучшего согласования внутренних возможностей предприятия с требованиями внешней среды для получения прибыли. Маркетинг обеспечивает связь предприятия с рынком.

По мнению американских ученых, управляющие действуют по правилам, а лидеры (предприниматели) действуют правильно. А каждый предприниматель уже рожден маркетологом. Для того, чтобы разделить функции менеджмента и маркетинга, необходимо проследить некоторые этапы. Если нет предприятия, нет продукта, которое оно выпускает и продает, значит, менеджмента, как средства достижения целей предприятия, не существует. Профессия менеджера есть только потому, что этого требуют задачи, стоящие перед предприятием. Создается предприятие, автоматически появляются его первые функции - маркетинг и инновации. Затем только менеджмент. Далее, начинается их совместная жизнь. Если предприятие заработало, то маркетинг становится важной темой менеджмента. Кто-то, как и раньше, использует маркетинг для улучшения продаж, кто-то уже понимает, что маркетинг как определение и концепция стал важнее и ближе к управлению предприятием. Менеджер смотрит как бы сверху и пытается анализировать ситуацию. Его задача уже не в том, чтобы продвигать отдельный продукт, а в том, чтобы с помощью всех имеющихся и разрабатываемых новинок продуктов компании достичь ее роста. То есть маркетинг уходит в область стратегического

менеджмента. Задача всех маркетологов - найти способы достижения роста компании. Этим занимаются и нижний и средний уровни, когда пытаются анализировать свои или новые рынки и дать рекомендации своим производителям, этим же занимается и верхний уровень, у них одна цель - рост бизнеса и прибыли в настоящем и будущем. Главная задача маркетолога - создание механизма роста. Поэтому, на разных этапах у маркетинга разные роли - в начале любого бизнеса он является номером один, затем при развитии бизнеса, сливается с менеджментом. И тут уж не понять, что «первое». Но если посмотреть на проблему с объединяющих позиций, легко понять, что и организация менеджмента (построение операционной цепочки, модели управления, системы мотивации персонала и другое) и организация маркетинга (структура, последовательность исполнения операций, степень необходимости исполнения функций маркетинга, организация взаимодействия, разработка мероприятий и другие) имеют одинаковую управляющую основу. Такой основой является оперативный замысел бизнеса. Весь бизнес строится на основании оперативного замысла, который и определяет количество и последовательность бизнес операций, их самодостаточность и необходимость. Алгоритм формулировки замысла очень прост. Какие задачи, в какой последовательности, какими способами, к какому сроку, какими ресурсами, с каким качеством, с кем во взаимодействии, кому необходимо решить для достижения оперативных целей компании. Правильно сформулированный замысел четко определяет задачи, распределяет ответственность и полномочия. Но необходимо учитывать то, что замысел должен быть четко сориентирован на удовлетворение потребности клиента.

Необходимо рассмотреть маркетинг как объект управления и инструмент управления рыночной деятельностью. Управление маркетингом - это целенаправленная деятельность по регулированию позиций предприятия на рынке посредством планирования, организации, учета, контроля и претворения в жизнь маркетинговых мероприятий с учетом влияния закономерностей развития рыночного пространства, конкурентной среды с целью удовлетворения потребностей и для достижения прибыльности и эффективности деятельности предприятия на рынке. Управление маркетингом или *marketing management* - большин-

ство исследователей связывают с анализом, планированием, реализацией и контролем маркетинговой деятельности по выявлению, созданию и поддержанию выгодных обменов с целевыми потребителями с учетом целей организации. При управлении маркетингом последовательно осуществляются перечисленные операции.

Конкурентоспособность предприятия определяется предпочтением новых товаров и услуг, согласно выявленному спросу, их качества и ассортимента, выходом на новые международные рынки, обеспечением эффективного и информационного обмена с потребителями посредством маркетинговых коммуникаций. Кроме этого для удовлетворения потребностей клиентов необходима общая координация усилий организации в целом - то есть все отделы организации должны быть в этом задействованы.

Деятельность по управлению маркетингом применительно к задачам служб маркетинга организации конкретизируется в процессе управления маркетингом и основывается на широком использовании информации о потребителях, конкурентах, посредниках, других субъектах рыночной деятельности. Информация собирается, анализируется и распределяется в рамках маркетинговой информационной системы.

Процесс управления маркетингом представляет собой совокупность последовательных действий для достижения поставленных целей.

Технология процесса управления отображает: совокупность операции; сбор и анализ информации о поведении рынка; выявление вероятностных и динамических процессов на рынке; моделирование психологических реакции поведения потребителей на рынке с последующей разработкой альтернатив управленческих решений.

В управлении маркетингом различают стратегию и тактику управления. Отличительной чертой управления маркетингом является его стратегическая направленность, выработка долгосрочных стратегических решений. Под стратегическим управлением большинство исследователей понимают такое управление фирмой, которое опирается на запросы потребителей, реагирует на влияние внешнего окружения, добивается конкурентных преимуществ с целью выживания в долгосрочной перспективе. Стратегия управления марке-

тингом - это выбор и анализ направлений и поведения фирмы на рынке в перспективе с учетом дальнейшей ориентации компании. Если стратегия маркетинга определяет контуры цели поведения фирмы в долгосрочное перспективе, то тактика связана с системой процедур маркетинга, которая осуществляется в обозримом конкретном отрезке времени. Тактика управления маркетингом - это конкретные приемы маркетинговой деятельности фирмы, связанные с ценообразованием, денежным оборотом, выбором целевого сегмента, продуманностью маркетингового давления, бюджетом маркетинговых мероприятий и контроль. Решения в управлении маркетингом принимаются как на уровне высшего руководства фирмы, так и среднего звена. Менеджеры среднего уровня управления должны обеспечивать высшее руководство информацией динамики продаж и прибыли, возможностях и угрозах, существующих на рынках для каждого продукта. Эта информация необходима высшему руководству для разработки корпоративной функциональной стратегии, оно определяет цели, задачи и направления корпоративной функциональной стратегии. Менеджеры среднего звена в свою очередь решают тактические задачи управления маркетингом (оценка продуктового портфеля фирмы, разработка товарных стратегий, стратегий ценообразования, распределения и продвижения товарной продукции на рынке, обеспечение качества и разработки стратегии товарной марки).

Маркетинговая политика фирмы служит базой для планирования всех аспектов ее деятельности и предусматривает два направления: стратегический маркетинг и операционный (тактический) маркетинг.

Стратегический маркетинг зиждется на постоянном анализе потребностей, разработке эффективных товаров и сервиса, то есть это аналитический процесс, ориентированный на долгосрочную перспективу. Стратегический подход в управлении маркетингом базируется на разработке прогноза поведения организации и стратегического плана действий, направленных на достижение перспективных целевых установок.

Тактический маркетинг - активный процесс с краткосрочным горизонтом планирования. Операционный маркетинг связан с учетом ценовых и денежных возможностей рынка, формированием комплекса маркетин-

га (товар, сбыт, цена, коммуникации), реализацией плана и контроля.

Практика казахстанских предприятий свидетельствует, что на современном этапе в управлении маркетингом приоритетное место занимают маркетинговые усилия по использованию отдельных средств, часто не согласованных между собой (реклама, сбыт, цена и др.).

Наблюдается процесс перехода к осознанию важности управления новой для многих предприятий функцией (формируются службы маркетинга, развивается работа по разработке планов маркетинга и др.).

В ближайшей перспективе казахстанские предприятия будут вынуждены активно использовать маркетинг как управленческую концепцию.

#### Литература:

1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент/Пер. с англ.СПб., 2001.
2. Федосеев В.Н. Управление маркетингом: Учебное пособие. - Москва: ИКЦ «МарТ», 2006. – 208 с.
3. Крюков А.Ф. Управление маркетингом: Учебное пособие - М.:КНОРУС,2005 – 368 с.
4. Моисеева Н.К., Кобышева М.В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: Учеб. пособие – М.: Финансы и статистика, 2005. – 416 с.
5. Гайдаенко Т.А., Маркетинговое управление. Полный курс MBA. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо,2006 - 496 с., с.17.

**Казыбаева М.Н.,**

*докторант PhD*

*Казахский национальный аграрный университет*

### ДАМЫҒАН 50 ЕЛ ҚАТАРЫНА КІРУ ЖОЛЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ

Қазақстанның бәсекеге қабілетті 50-ел қатарына кіру міндетін шешу барысында бәсекеге қабілеттілікке тек әлемдік экономикаға интеграцияланған кезде ғана қол жеткізіледі.

Дамыған елдердің бастамасымен 1986-1994жж. Уругвай раундының келіссөздері мен GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) ұйымының алдыңғы келісімдері нәтижесінде құрылып, 1995 жылғы 1 қаңтардан бастап жұмыс істей бастаған, халықаралық сауда ережелерін либерализм принциптері негізінде реттейтін халықаралық экономикалық ұйым халықаралық саудада экономикалық өсім мен адамдардың тұрмыс тіршілігін көтеруге ықпал етеді деп есептеледі. ДСҰ - бір мезгілде ұйым, әрі тауарлар мен қызмет көрсетулердің халықаралық саудасы аясындағы үкіметтердің құқықтары мен міндеттерін анықтайтын құқықтық құжаттар кешені болып табылады. Бүгінгі таңда әлемдік сауда жүйесі негізгі бес ұстанымға сәйкес келуі тиіс:

1. Саудада еш кемсітушіліктің орын алуына жол берілмеуі.

Бірде-бір мемлекет қайсыбір қатысушы-елдің тауарлар мен қызметтер экспорты мен импортына шектеу қойып, кемсіте алмайды, яғни кез келген елдің ішкі нарығында шетелдік өнім мен ұлттық өнімнің сатылу шарттарында ешқандай айырмашылықтар болмайды.

2. Сауда (протекционистік) кедергілерінің азаюуы.

Қайсы бір елдің ішкі нарығына шетелдік тауарлардың кіруіне мүмкіндікті төмендететін факторлар (кедендік алымдар, импорттық квоталар) болмауы керек.

3. Тұрақтылық пен сауда шартының алдынала болжамдылығы.

Шетелдік компаниялар қолданыстағы сауда шарттарының кенеттен және бір тараптың еркімен өзгерілмейтініне сенімді болулары керек.

4. Халықаралық саудадағы бәсекелестікті ынталандыру.

Әр түрлі елдердің фирмалары тең құқықты бәсекеге түсуі үшін «әділетсіз» тәсілдерді жою керек. ДСҰ үкіметтердің әр түрлі саяси мақсаттарға қол жеткізу үшін субсидиялар беру құқықтарын мойындайды. Бірақ, субсидия үкіметтің немесе мемлекеттік ұйымның пайданың болуына әкелетін қаржылық салымы ретінде анықталғандықтан, субсидияландыру аумағында саудада бұзушылықтар орын алмауы үшін белгілі бір шектеулер

қояды. Ал, экспорты субсидиялау ДСҰ-да сырты экономикалық саясат құралдарының барынша әділетті бәсеке принципіне кереғар келетін құралдарының бірі болып есептеледі. Сонымен қатар, жаңа сату нарықтарын иелену мақсатында демпингтік бағаларды пайдалануға жол берілмейді.

5. Осал дамыған мемлекеттер үшін халықаралық саудада жеңілдіктер жасау. Нақ осы бап жоғарыда көрсетілген ұстанымдарға кереғар келгенімен, ол әлемдік шаруашылыққа жоғары дамымаған елдерді тарту үшін қажет болды. Әдетте, ДСҰ-да дамыған елдер экспортта, ал дамушы елдер импортта көп орын алады. Бұл елдер алғашқы кезеңде дамыған мемлекеттермен бәсекеге түсе алмайтындықтан да, нашар дамыған елдерге ерекше жеңілдіктер қарастыру «әділетті» деп есептеледі. [4].

Қазақстан ДСҰ-на кіру үрдісін 1996 жылы қаңтарда кіру туралы ресми өтініш берген кезден бастады. Сол жылдың ақпанында ақ Қазақстанға бақылаушы статусы берілген болатын. Республикаға бақылаушы статусымен бір мезгілде Қазақстанның ДСҰ-на кіруі бойынша, құрамында Қазақстанның ДСҰ-на қосылу шарттарын талқылауға тілек білдірген республиканың негізгі сауда серіктестері - 36 ел (АҚШ, ЕК, Канада, Швейцария, Жапония, Қытай т.б.) бар жұмыс тобы құрылып жұмысын бастады. Өтініш берген уақытынан бастап Қазақстанның ұсыныстарын талқылау бойынша көпжақты және екіжақты сөйлесу раундтары өтті. Қазақстанның ұлттық экономикалық қызығушылықтарын қорғау бойынша қажетті тәжірибесі болмағандықтан, осы саладағы шетелдік тәжірибені меңгеруді талап етті. Оны зерттеп, меңгеру Қазақстанға отандық тауарөндірушілер мен тұтынушылар қызығушылықтарын қорғау, ДСҰ-на кіргеннің «оң жақтары» санын арттырып, «теріс жақтарын» азайту үшін ДСҰ механизмін есті түрде қолдануға, әлемдік шаруашылыққа барынша тиімді интегралденуге мүмкіндік береді. Негізінде, ДСҰ-ның көптеген жетекші елдері Қазақстанның берілген ұйымға қабылдануына қызығушылық танытуда, өйткені ол кезде олардың кәсіпорындарына біздің нарыққа жол ашылады және қазақстандық табиғи ресурс көздері де қол жетімді бола түспек. Сондықтан да, олар барынша Қазақстанның өз нарығын ашып, мүмкін болғанша онда жұмыс істейтін шетелдік компаниялардың дискриминациясын болдыртпау бойынша максималды міндет-темер алуына ұмтылып жатыр.

Қазақстандық мамандар арасында ДСҰ-на кіру Қазақстан үшін стратегиялық маңызды деген пікір көп тараған. Бірақ, біраз қазақстандық бизнес мамандары мен өкілдерінің ойынша, бұл ұйымға кіру отандық өнеркәсіпті түбегейлі бұзып, экспорттың шикізаттық бағдарлануын, біздің сыртқы факторларға тәуелділігімізді одан әрі арттырады, сондықтан, ДСҰ нормативтеріне сәйкес Қазақстан қазір өз нарықтарын ашуға дайын емес деп санайды. Қазақстандық экономика тұрақты даму фазасына өткендіктен, қазақстандық бизнес шетелдік бәсекеге қарсы тұра алатын кезде ғана ДСҰ-на кіру қажет деп есептейді. Бұдан шығатын қорытынды, ДСҰ-на кіру туралы қазақстандық қоғамның пікірі екіжақты. Жақтаушылар кіргеннің мүмкін болар пайдаларын тізіп айтса, қарсылар туындайтын келеңсіз жағдайлармен қорқытады.

Қазақстанның ДСҰ-на қосылуымен байланысты артықшылықтар мен кемшіліктердің жалпы теңгерімін бағалау үлкен мәселе болып отыр. Барлық оң, теріс жақтардан, біздің ойымызша, мүмкін болар жақсылықтар көп. Қазақстанның АӨК-нің ДСҰ-на кіруінің артықшылықтары болып экспорттық әлеуеттің дамуы және әлемдік нарықтарға шығу; елдің жағрафиялық орналасуын қолдану; халықаралық еңбек бөлінісіне қатысу және әлемдік нарықтағы дискриминацияны жеңу болып табылады. Бұл үрдістегі кері факторлар ауылтұрғындары өмір сүруден кейінгі төмендігі, инфрақұрылымның дамымағандығы, көтерме сауда мен жалпы тауар жылжытудың тиімді жүйесінің жоқтығы, өнеркәсіптік және ауыл шаруашылығы тауарларына бағалар диспаритеті мәселесі, әлсіз техникалық жабдықталу т.б. болып отыр. Отандық тауарөндірушілердің біразы, әсіресе орта және шағын бизнес өкілдері ұтылуы мүмкін, артынан Қырғызстан, Грузия, Молдова елдерінде секілді, олар ескірген құрал-жабдықтар мен технологияларда өндірілгендерінің сапасы импорттық тауарларға жетпейтіндіктен олар ішкі нарықтағы өз орындарынан айырылады.

Сондықтан, әлемдік нарықта бәсекеге қабілетті ауыл шаруашылық өнімін сату үшін оның сапасын қамтамасыз ететін факторларды жан-жақты талдап, нарық инфрақұрылымын дамытып, осы ұйымға кіруінің жақсы жақтарын күшейтіп, кері жақтарын басу үшін Қазақстан өз қызығушылықтарын үнемі, әрі қатаң сақтап үйренгені абзал.

Экономикалық бәсекенің негізі болып экономикалық еркіндік, шаруашылық етуші

субъектілердің өнім, тауар, қызмет көрсетулер нарығында орын алатын жарыстастық, өткізу нәтижелері, пайда алудағы теңдік болып табылатынын назарда ұстасақ, ДСҰ-ның дамушы мемлекеттерге көмек көрсету, мүше елдердің халықаралық сауда аясындағы саясатына бақылау жасау, сыртқы экономикалық сауда саясатында туындағын келіспеушіліктерді шешу, сыртқы экономикалық қатынастар бойынша мүше мемлекеттер арасында келіссіздер жүргізуге жағдайлар жасаудеген негізгі функциялары Қазақстанда заманауи технологиялардың және өндірісті ұйымдастыру әдістерінің таралуына, ішкі нарықта бәсекелестіктің дамуы мен сыртқы нарықтарда қазақстандық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігінің арттыруына, шетел инвестициялары ағымының ұлғаюына ықпал етеді.

Әрине, ДСҰ-на мүшеліктен біз пайданы сол сәтте ала алмаймыз, алғашқы үлкен жетістіктерге 5-10 жылда қол жеткізуге болады. Ең алдымен, ауыл шаруашылығы саласының экономикасын дайындап, оны әлемдік деңгейге жеткізуі тиіс. Қазақстандық импорттық кедергілердің азаюына байланысты Қазақстан тұтынушылары азық-түлік бағалары төмендеуінен ұтары сөзсіз. Онымен бірге, отандық тауар өндірушілер, оның ішінде, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілер шығындарға ұшырайды. Сондықтан да, өте ауыр табиғи-климаттық жағдайы, ескірген техникасы мен технологиясы, өткізу нарықтарынан жағрафиялық алшақтық, теңіз жолдарына шыға алмайтын Қазақстанның тұрғындарының 44% астамы ауылдық жерлерде тұратын болғандықтан, ауыл шаруашылығы бойынша сөйлесулер (жалпы ДСҰ-на келесі келісімдер кіреді: GATT (тарифтар мен сауда бойынша бас келісім), GATS (сауда мен қызметтер бойынша бас келісім), TRIPS (зияткерлік меншік құқықтарының саудалық аспектілері бойынша келісім), TRIMS (инвестициялар бойынша келісім), ауыл шаруашылығы бойынша келісім, текстильді келісімдер, субсидиялар бойынша келісімдер, антидемпингтік шаралар, қаржылық нарық бойынша келісімдер, SPS (санитарлық және фитосанитарлық шаралар бойынша келісім), TBT (саудадағы техникалық кедергілер бойынша келісім) әлеуметтік маңызға ие бола түседі.

Ауыл шаруашылығы бойынша Келісімдер қатысушы мемлекеттер ұлттық ауыл шаруашылығы өнімін өндірушілерді қолдауда сау-

даға барынша төмен деңгейде кері ықпал ететін шараларды қолдануын және негізгі төрт бағыт бойынша өздеріне міндеттемелер алуын талап етеді:

- ауыл шаруашылығы және азық-түлік тауарлары нарығына қол жетімділік;
- ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдау;
- ауыл шаруашылығы мен азық-түлік саудасындағы экспорттық бәсеке;
- санитарлық және фитосанитарлық шаралар.

Ауыл шаруашылығы экономика салаларының халықаралық бәсекеге ең сезімтал, тұрғындарды азық-түлікпен қамтамасыз ету, қоршаған ортаны қорғау және ауылдық аймақтарды дамыту тұрғысынан ең маңыздысы. Ауыл шаруашылығы өнімі саудасы – халықаралық сауданың ең маңызды секторларының бірі. Әлемдегі ауыл шаруашылығы өнімдерінің ірі экспорттаушылары – бұл АҚШ, Франция, Нидерланды, Канада, Германия екенін назарға алсақ, Қазақстанның ДСҰ шеңберіндегі сауда саясатының негізгі міндеттері:

- халықаралық саудада құқықтарды шектеуді, қазақстандық экспорттың кем қойылуын болдырмау;
- экспорт операцияларын жүзеге асыру кезінде азық-түліктік қауіпсіздік пен елдің аграрлық секторын тиімді дамыту мүмкіндігін сақтай отырып, тауарлар мен қызмет көрсетулердің әлемдік нарыққа қол жетімділігін нақты жақсартуды қамтамасыз ету арқылы экспортты ынталандыру жөнінде пәрменді шараларды әзірлеу мен іске асыру.

Еш кемсітусіз Қазақстан нарығына импорттық тауарлар мен қызмет көрсетулердің енуіне, әрі қазақстандық өнімдердің әлемдік нарықтарға шығуына саланы бейімдеп, кәсіпкерлерді халықаралық жобаларға кеңінен тарту мақсатында Үкімет қазақстандық тауарлар мен қызметтердің халықаралық бәсекеге қабілеттілігін қолдау жүйесін құру жөніндегі жұмысты күшейтіп жатыр. ДСҰ-ның талаптары ескере отырып, сыртқы сауданы жүзеге асыру және осы ұйымда қабылданған ережелер мен нормаларға сәйкес тауарлар мен қызмет көрсетулер өндірісінің ішкі жағдайларын түбегейлі қайта құру біздің экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігін айқындайтын болады. Бұл белгілі бір іске асыру кезеңдерін талап ететін үрдіс, олардың біріне өнімге

міндетті және ерікті талаптарды белгілеу мен техникалық реттеудің қазақстандық моделін халықаралық талаптармен үйлестіру кіреді. Мемлекет халықаралық стандарттар сапасын енгізуші кәсіпорындарға қажетті көмек пен қолдау көрсетуде.

Осындай шаралардың нәтижесінде Қазақстан елдің экспорттық әлеуетін кеңейтуге және қазақстандық тауарлар мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал ететін шарттарда ДСҰ-ға кіреді. Интеграциялық бастамаларға қатысу шеңберінде Қазақстанның өңірлік деңгейдегі саяси және экономикалық рөлі күшейеді, шекаралас мемлекеттермен шекара маңы ынтымақтастығы саласындағы сауда-экономикалық қатынастар кеңейтіледі.

Қазақстанның ДСҰ-ға толыққанды мүше болуы, сондай-ақ осы халықаралық ұйымның нормалары мен ережелеріне сәйкестік қазақстандық тауарлардың ДСҰ-ға мүше мемлекеттердің нарығына кемсітпеушілік негізде енуін қамтамасыз етеді, халықаралық төрелікке қол жеткізу жолымен үшінші елдердің нарығында қазақстандық өндірушілердің мүдделерін тиімді қорғауға, сондай-ақ сыртқы экономикалық саясаттың болжауға болатындығы және ашықтығы есебінен тікелей шетелдік инвестициялар түріндегі капитал ағынын ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Әйтсе де, ДСҰ-на кіру тек Қазақстанның ғаламдану үрдісіне тұрақты қатысуының алғашқы қадамдарының бірі ғана. Республиканың өзінің ДСҰ-на кіруге деген ұмтылысы отандық өнімнің сыртқы нарыққа шығуына

және қазақстандық тауарлардың ішкі нарықта бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін экономикалық реформаларды жылдамдатуда, сыртқы экономикалық қызметті либерализациялау және дамыту, оның ішінде техникалық регламенттерді дайындауда оң ықпалын тигізді.

Тиімді сауда саясатын жүргізу индустриялық-инновациялық дамудың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Жаһандану және қатаң бәсекелестік жағдайында қазақстандық экспорттаушылар әлемдік нарықтарда қолда бар «тауашаны» ұстауы және жаңаларына ие болуы қажет, бұл ретте халықаралық сауда ережесін ұстануы тиіс. Осыған байланысты Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіруі жолымен жаһандық экономикаға кірігуі объективті шарт болып табылады.

Нарықтың өзгеріп жатқан конъюктурасын есепке ала отырып, ассортиментті жүйелі жаңартуды, сенімді сапа мен дайын азық-түлік өнімінің жоғары тұтынушылық қасиеттерін қамтамасыз ету қажет. Салыстырмалы түрде тұрақты бағалар кезіндегі өзіндік құн мен өндіріс рентабельділігінің оптималды мөлшерлерін қалыптастыруға мүмкіндік беретін ресурсөнемдеуші технологиялар мен жоғары тиімді технологияларды қолдану арқылы; қалыптасқан және болжанған конъюктураны есепке ала отырып, өндірісті нарықтық тұтынушылық сұраныс пен өткізуге бағыттау арқылы ауыл шаруашылығы өнімі қол жетімді болуы керек.

#### Әдебиеттер:

1. «Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына кіру Стратегиясы» ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы, 2006 ж.;
2. «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» ҚР Президенті Н.Ә.Назарбаевтың халыққа Жолдауы;
3. <http://www.wto.org/>
4. <http://www.miniwiki.org>

Плошай А.Г.,  
преподаватель  
КазАТК им. М. Тынышпаева

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ  
ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ  
ЗНАНИЙ В КОНТЕКСТЕ  
РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ  
ФОРСИРОВАННОГО  
ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОН-  
НОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА  
НА 2010–2014 ГОДЫ**

В настоящее время одним из фундаментальных критериев конкурентоспособности экономики страны многими учёными-экономистами признаются основные факторы производства. В таблице 1 приведена классификация видов экономики в зависимости от применяющихся факторов производства с учётом эволюции развития экономических процессов в результате научно-технического прогресса.

Из классификации, представленной в таблице 1 видно то, что основные факторы производства воздействуют на качество экономического развития в стране. Если в доиндустриальной экономике преобладающими факторами производства выступали земля и низкоквалифицированный труд, в индустриальной экономике – квалифицированный труд и капитал, то в постиндустриальной экономике ими становятся высококвалифициро-

ванный труд и информация. Другими словами преимущество в обеспечении конкурентоспособности получают страны, производящие технологию и умеющие эффективным образом использовать информация, собирать, обрабатывать и распространять и хранить её.

Экономика знаний, на мой взгляд, является наиболее актуальным типом управления процессами производства, потребления, обмена и распределения на современном этапе развития национального и мирового хозяйства, при этом ключевыми факторами производства в ней выступают информация и знания.

В данной статье поставлена следующая основная цель – раскрыть сущность понятия «знания» как экономической категории в теоретическом контексте с помощью изучения значительного количества соответствующей литературы и обосновать необходимость формирования и эволюционного развития экономики знаний в Республике Казахстан на базе эффективной реализации положений, обоснованных в Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 годы.

Программа форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 года ориентирована на модернизацию и диверсификацию отечественной экономики на основе инвестиций в человеческий капитал, в том числе за счёт доходов республики от экспорта полезных ископаемых. Концептуально это предусматривает формирова-

Таблица 1

Классификация видов экономики

Вид экономики	Основные факторы производства	Период расцвета	Страны, использующие данный вид экономики
доиндустриальная	земля и низкоквалифицированный труд	до начала XX века	страны «третьего мира» (страны Африки и некоторые страны Азии)
индустриальная	квалифицированный труд и капитал	начало XX века – 70-е годы XX века	развивающиеся страны (Бразилия, Республика Корея и др.)
постиндустриальная	высококвалифицированный труд и информация	70-е годы XX века до начала XXI века	экономически развитые страны (США, Япония, Германия и др.)
экономика знаний	информация и знания	начало XXI века	стремятся экономически развитые страны

Примечание – Составлено автором

ние экономики знаний, основывающейся на эффективной системе подготовки и, соответственно, квалификации трудовых ресурсов страны.

В этом контексте считаю целесообразным, охарактеризовать теоретические подходы к анализу современной экономики, прежде всего, раскрыв сущность категории «знание».

Исследователь Дж. Ходжсон предлагает такую трактовку понятия «знание»: «Знание – продукт использования информации. Знания есть нечто такое, что находится «где-то поблизости», и надо просто «сделать его доступным» или «открыть» [1].

Он отводит главенствующую роль при характеристике социально-экономических изменений, происходящих в настоящее время, знаниям и рассматривает аспект рациональности и эффективности их применения с точки зрения обеспечения экономического развития в долгосрочной перспективе.

Профессор Калифорнийского университета (США) М. Кастельс в отношении понятия «знание» оперирует определением Д. Белла: «Знание – совокупность организованных высказываний о фактах или идеях, представляющих обоснованное суждение или экспериментальный результат, которая передается другим посредством некоторого средства коммуникации в некоторой систематизированной форме» [2].

Исходя из этого определения, видна необходимость взаимосвязи знания с современными информационно-коммуникационными технологиями, которая позволит увеличить эффективность практического применения имеющихся знаний.

Авторский коллектив под руководством российского профессора В.В. Трофимова взаимообуславливает понятия знание и информация, сформулировав следующую трактовку. Информация – это сведения, знания, сообщения, являющиеся объектом хранения, преобразования, передачи и помогающие решать поставленные перед организацией задачи [3, с. 17].

Американский исследователь Р. Кроуфорд ключевую роль в развитии человеческого общества отводит знанию и называет современное общество «обществом знания» (knowledge society): «... новое знание приводит к возникновению новой технологии, что, в свою очередь, приводит к экономическим изменениям, что, в свою очередь, приводит к

социально-политическим изменениям, что в итоге приводит к созданию новой парадигмы, или нового видения мира. Эту модель можно использовать для объяснения тех серьезных экономических, социальных и политических изменений, которые сейчас происходят в мире» [4, с.4].

Французский экономист Ж. Сапир предлагает перейти к построению «экономики знаний»: «Поскольку информация не дана агенту как таковая, важность ее приобретения уступает важности обработки. Знание, понимаемое как совокупность представлений о состоянии среды, первично по отношению к информации. Следовательно, нужно перейти от «экономики информации» к «экономике знания» [5, с. 161].

С подобным подходом сочетается силлогизм японского экономиста Т. Сакай: «Я считаю возможным утверждать, что начавшиеся в 80-е годы изменения знаменуют собой не просто появление более развитой промышленной экономики, а начало перехода к обществу нового типа, что эти перемены не ограничатся технологическими нововведениями или изменениями индустриального порядка, а коренным образом преобразуют всю социальную структуру. В этом смысле изменения, которые наблюдаются сегодня в Японии и в Соединенных Штатах, могут быть названы наиболее важными из произошедших за двести лет с момента начала промышленной революции» [6].

Рассматривая проблему влияния современных информационных технологий на общественное развитие, он указывает на принципиальное отличие происходящего процесса от того влияния, которое оказывали предыдущие технические нововведения. Изобретения прошлых времен (электричество, новые материалы) способствовали росту количественных показателей производимых материальных благ, в то время как современные информационные технологии направлены на снижение зависимости от материальных благ и увеличение диверсификации и масштабов информационных услуг; таков характер инноваций на пути увеличения ценности, создаваемой знанием.

Российский учёный-экономист В. Иноземцев в отношении современной хозяйственной системы также использует термин «экономика знаний», подчеркивая тем самым «... что важнейшим производственным ресурсом

общества становится не столько информация как относительно объективная сущность или набор данных о тех или иных производственных или технологических процессах, сколько знания, то есть информация, усвоенная человеком и не существующая вне его сознания» [7, с. 3].

В результате изучения широкого спектра литературы, посвящённой теоретическим основам формирования, функционирования и развития экономики знания, мной сформулированы собственные трактовки понятий «знания» и «экономика знаний».

Знания как экономическая категория, по моему мнению, это совокупность сведений о предмете, процессе, технологии, явлении, которые могут постоянно приумножаться путём использования информации и применяться в практике хозяйственной жизни и жизнедеятельности людей для обеспечения прогресса в развитии экономики и общества и роста материального и нематериального богатства.

Исходя из приведённого определения знания, отмечу то, что рациональное применение знания будет, на мой взгляд, способствовать модернизации казахстанской экономики в целом в соответствии с Государственной программой форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 годы, что обуславливает актуальность совершенствования системы и в результате качества образования в республике.

Экономика знаний – это экономика, базирующаяся на применении достижений науки и техники с целью совершенствования качества экономического роста и обеспечения экономической безопасности страны в долгосрочной перспективе на основе постоянного совершенствования уровня образования и соответственно знаний.

В результате теоретической разработки понятия «экономики знаний» были детерминированы основные признаки экономики знаний (рисунок 1). В соответствии с этими признаками целесообразным представляется формирование и совершенствование высокого качества знаний для обеспечения интенсивного экономического роста в стране в условиях конвергенции и глобализации современного мирового хозяйства.

Республика Казахстан, пройдя период трансформации экономической системы от административно-командной в рамках СССР до построения основ рыночного хозяйствования в суверенной стране и опираясь на благоприятную конъюнктуру мировых цен на энергоресурсы, сформулировала конкретные задачи, направленные на формирование экономики знаний в ближайшей перспективе на базе индустриально-инновационного развития страны.

Очевидным представляется то, что диверсификация и модернизация отечественной экономики, индустриально-инновационное развитие Казахстана невозможны без совершенствования уровня образования с целью эффективного применения имеющихся информации и знаний.

В частности, в Послании Президента страны Н.А. Назарбаева народу Казахстана за 2010 год, в соответствии со стратегической целью развития экономики Казахстана, отмечается, что к 2015 году должна полноценно функционировать Национальная инновационная система, а к 2020 году – она уже должна давать результаты в виде разработок, патентов и готовых технологий, внедряемых в стране [8].

Для достижения поставленной Президентом Казахстана цели, была разработана и начала реализовываться Государственная

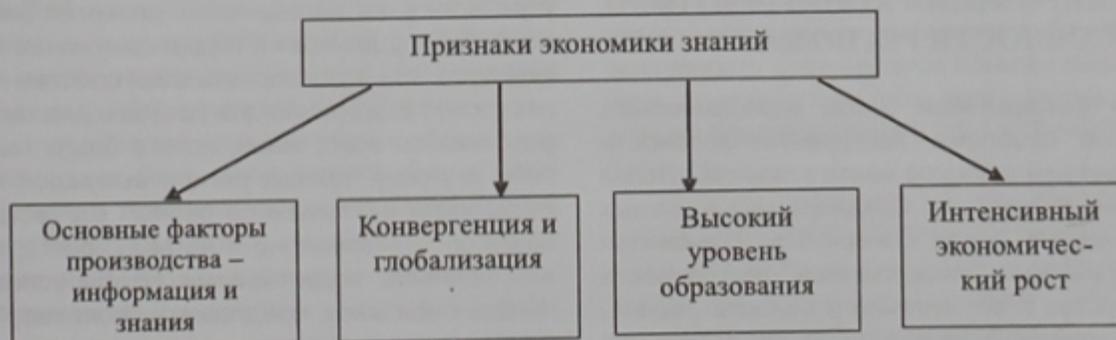


Рис. 1. Признаки экономики знаний  
Примечание – Составлено автором

Программа форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 годы. Данная программа является логическим продолжением проводимой политики по диверсификации экономики, и интегрировала в себя основные подходы Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы, Программы «30 корпоративных лидеров Казахстана», а также других программных документов, ориентированных на инновации и индустриализацию.

Реализация данной Государственной

программы в соответствии с глобальными тенденциями изменения экономики и общества предполагает формирование, функционирование и поступательное развитие экономики знаний в Казахстане, что в свою очередь требует научного обоснования. Поэтому исследование теоретических аспектов формирования и развития экономики знаний является актуальным в контексте реализации экономической политики республики с учётом современных тенденций развития мирового хозяйства.

#### Литература:

1. *Ходжсон Дж.* Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. - 2001. - №8.
2. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество и культура / под ред. О.И. Шкаратана. - М.: ГУ ВШЭ, 2000.
3. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: учебник / под ред. проф. В.В. Трофимова. - М.: Высшее образование, 2006. - 480 с.
4. *Crawford R.* In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What It Means to Managers and Investors. - New York: Harper Business, 1991.
5. *Сапир Ж.* К экономической теории неоднородных систем: опыт исследования децентрализованной экономики / под ред. Н.А. Макашевой. - М.: ГУ ВШЭ, 2001.
6. *Сакайя Т.* Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / под ред. В.Л. Иноземцева. - М.: Academia, 1999.
7. *Иноземцев В.* Парадоксы постиндустриальной экономики (инвестиции, производительность и хозяйственный рост в 90-е годы) // Мировая экономика и международные отношения. - 2000. - № 3.
8. Новое десятилетие. Новый экономический подъём. Новые возможности Казахстана. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. - Астана, 2010.

**Онюшева И.В.,**

*магистр экономики,*

*докторант PhD*

*Университет международного бизнеса*

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТО- СПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

На современном этапе экономического развития проблема конкурентоспособности занимает центральное место в экономической политике Казахстана. Создание конкурентных преимуществ перед соперником становится стратегическим направлением деятельности государства и его органов в области обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. При этом повышение конкурентоспособности касается всех уровней ее иерар-

хии: продукции (товаров и услуг), предприятия, отрасли, региона и страны в целом

В данной статье подробно рассмотрена конкурентоспособность на уровне региона, основные предпосылки ее формирования, главным образом, путем использования маркетингового инструментария в формировании стратегических направлений развития региона. В настоящее время территория имеет возможность как использовать свои собственные ресурсы, так и привлекать ресурсы для своего развития со всего мира, но это благо таит в себе и угрозу, так как регион вынужден конкурировать не только со своими отечественными соперниками, но и по ряду факторов с зарубежными территориями. Чтобы успешно подать себя миру, предложить свою территорию, нужно определиться с тем, что в регионе есть, и что он может предложить, т.е. решить ряд задач территориального маркетинга.

Понятие «территориальная конкуренция» интерпретируется учеными по-разному. И. Бегг рассматривает термин «конкурентоспособность» с двух позиций: во-первых, с позиции уровня развития экономики региона; во-вторых, в сравнении с другими территориями. В этом смысле, по его мнению, конкурентоспособность города заключается в защите им своей доли рынка.

Для того, чтобы сделать регион конкурентоспособным, следует предоставить необходимые локализационные условия и содействовать конкурентоспособности предприятий, действующих на его территории. Конкурентоспособность региона (в смысле экономической мощи) зависит от конкурентоспособности фирм, расположенных в нем. Но чтобы их привлечь и удержать на данной территории, необходимо предоставить этим организациям условия, способствующие их конкурентоспособности.

Поэтому привлекательность региона является синонимом его конкурентоспособности как места размещения различных видов деятельности. Причем регион должен быть привлекательным не только для предприятий, но и для населения, являющегося одним из важнейших ресурсов, которые территория может предложить предприятиям.

Бадд рассматривает территориальную конкуренцию с двух сторон: с одной стороны, существует конкуренция между определенными видами деятельности или рынками, которые действуют на территории регионов (локализационная экономика), с другой стороны - конкуренция между характеристиками регионов и их социальным капиталом, например инфраструктурой, квалифицированными кадрами /1/. Таким образом, конкурентоспособность территории — это способность увеличивать или, по крайней мере, удерживать за собой доли рынков, достаточных для расширения и совершенствования производств, для роста уровня жизни, для поддержания сильного и эффективного управления.

Определение конкурентоспособности региона может быть сформулировано на основе понятия, предложенного А.З. Селезневим: конкурентоспособность региона — это обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы),

адекватно характеризующие такое состояние и его динамику /2/.

И. Брамезза отмечает, что присутствие определенных локализационных факторов (атрибутов) в регионе создает положительный эффект. К таким факторам, например, относятся бизнес-услуги высокого качества, квалифицированная рабочая сила и т.д. Кумулятивный эффект локализационных факторов представляет потенциал региона в его возможности стать привлекательным местом для определенных видов экономической деятельности.

По мнению П. Фишера, наиболее важными факторами, оцениваемыми в отношении региональных рынков, являются:

- наличие водных ресурсов и возможностей по очистке и переработке стоков (для химического, текстильного и деревообрабатывающего секторов);
- обеспечение электроэнергией (для производства сталей, алюминия, бумаги);
- наличие сырьевой базы (для машиностроения, химии, электроники, пищевой промышленности);
- инфраструктура и легкость доступа на основные рынки (для крупногабаритной продукции);
- снабжение, транспорт и коммуникации (деревообработка, мебель, тяжелое машиностроение, все высокотехнологичные сектора);
- квалифицированные рабочие и инженеры, а также информация, трудовые отношения и законодательство (все сектора, особенно наукоемкие и высокотехнологичные);
- дистрибутивные системы, близость к рынкам (скоропортящиеся продукты, товары повседневного спроса) /3/.

Существует и множество других точек зрения в отношении факторов, определяющих привлекательность территории, их классификаций. Среди них также называют территориальную доступность, стоимость рабочей силы, доступность современной коммуникационной сети, привлекательность окружающей среды, а также благоприятные условия региональной политики.

Главная проблема — разработать, принять и реализовать такую стратегию, которая не просто соответствовала бы приоритетам и интересам определенных групп лоббирования, а объективно нацеливалась бы на перспективные цели территориального развития с учетом складывающейся и прогнозируемой

экономической конъюнктуры. На решение этой задачи нацелена концепция ключевых факторов успеха (ключевых компетенций) территорий профессора Р.М. Кантера.

В соответствии с ней, решающее значение имеет формирование совокупности факторов, обеспечивающих владение следующим набором ключевых компетенций:

- компетенция мастерства, т.е. способность производить товары и услуги в сфере материального производства на уровне высших мировых стандартов;
- компетенция знаний, т.е. способность создавать и продавать новые знания, технологии и наукоемкие продукты и услуги;
- компетенция связей, т.е. способность создавать и продавать услуги в сфере коммуникации и коммутации материальных, информационных и финансовых потоков;
- компетенция эффективного управления городом как единой системой (корпорацией), нацеленная на достижение общих целей ведущих групп влияния;
- компетенция сотрудничества, т.е. способность эффективно выявлять и согласовывать интересы различных групп влияния, стратегических партнеров и на этой основе формулировать общие цели и стратегии их достижения;
- компетенция жизнеобеспечения, т.е. способность создавать среду обитания, удовлетворяющую и превосходящую ожидания представителей ведущих групп по совокупности важных для них аспектов качества жизни /4/.

П. Кресл выделяет два типа факторов конкурентоспособности территории:

- экономические детерминанты: место расположения, факторы производства, инфраструктура, экономическая структура, достопримечательности и места отдыха;
- стратегические детерминанты: эффективность органов управления, стратегия развития, общественно-частное партнерство и институциональная гибкость, под которой исследователь подразумевает организующую способность органов власти и их способность адаптироваться к меняющейся внешней среде /5/.

Подход к оценке конкурентоспособности региона также можно сформулировать, опираясь на концепцию конкурентоспособности страны, предложенную М. Портером /6/.

Конкурентоспособность региона — продуктивность (производительность) использо-

вания региональных ресурсов, в первую очередь, рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая результируется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике. Вследствие большой сложности она может оцениваться системой показателей и индикаторов. По аналогии с методикой Всемирного банка благополучие региона может быть оценено по четырем основным показателям в расчете на душу населения: по размеру ВРП, по величине производственных ресурсов (основные фонды и т.д.), по величине природных ресурсов, по величине человеческих ресурсов (уровень образованности).

Для оценки факторов формирования конкурентоспособности региона в целом и возможности воздействия региональных органов власти на ее составляющие целесообразно использовать модель «национального ромба», предложенную М. Портером для страны. Роль региона в создании конкурентных преимуществ фирм можно исследовать по четырем взаимосвязанным направлениям (детерминантам), образующим «региональный ромб»:

- параметры факторов (природные ресурсы, квалифицированные кадры, капитал, инфраструктура и др.);
- условия спроса (уровень дохода, эластичность спроса, требовательность покупателей к качеству товара и услуг и др.);
- родственные и поддерживающие отрасли (обеспечивают фирму необходимыми ресурсами, комплектующими, информацией, банковскими, страховыми и другими услугами);
- стратегии фирм, их структура и соперничество (создают конкурентную среду и развивают конкурентные преимущества). В свою очередь, каждый из детерминантов анализируется по составляющим, степени их воздействия на конкурентное преимущество региона, а также необходимости их развития [6].

Региональные органы власти оказывают влияние на все детерминанты:

- на параметры факторов — через субсидии, политику в отношении рынка капитала и др.;
- на параметры спроса — путем установления различных стандартов и осуществления государственных закупок;
- на условия развития родственных отраслей и отраслей-поставщиков — путем контроля над средствами рекламы или регулирования развития инфраструктуры;

• на стратегию фирм, их структуру и соперничество — через налоговую политику, антимонопольное законодательство, путем регулирования инвестиций и рынка ценных бумаг и т.д. /6/.

Обеспечение конкурентоспособности лежит в основе разработки стратегии развития страны, региона, фирмы. Развитие страны и ее регионов зависит от всех элементов рынка и, в первую очередь, от конкуренции фирм. Но конкурентное преимущество фирм создается и удерживается в тесной связи с местными условиями.

Как уже отмечалось выше, конкурентоспособность формируется на различных уровнях: товара (услуги), компании, отрасли (рынка), региона, страны. В связи с этим следует различать соответственно конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли, региона, страны.

Данная характеристика относится к оценочным показателям, поэтому предполагает наличие субъекта (кто оценивает), объекта (что оценивается), цели (критерия) оценки. Субъектами оценки могут быть органы государственной власти, организации, инвесторы, покупатели и т.п. Объектами оценки являются товар, фирма, организация, регион, страна. Критериями (целями) оценки могут быть положение на рынке, темпы развития, возможность расплачиваться за полученные заемные средства, потребительские свойства по отношению к цене товара и др.

Конкурентоспособность региона — обусловленное экономическими, социальными, политическими и другими факторами положение региона и его отдельных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы),

адекватно характеризующие такое состояние и его динамику /7/.

По аналогии с методикой Всемирного банка благополучие региона может быть оценено по четырем основным показателям в расчете на душу населения:

- по размеру ВРП,
- по величине производственных ресурсов (основные фонды и т.д.),
- по величине природных ресурсов,
- по величине человеческих ресурсов (уровень образованности).

Учитывая современную экономическую ситуацию в Казахстане, большой износ основных фондов (физический и моральный), важное значение приобретает обеспечение в национальной экономике воспроизводственного процесса на современной технологической и инновационной основе, что требует инвестиций. Поэтому следует добавить к названным выше такую характеристику, как уровень прямых инвестиций в экономику региона с учетом необходимого для воспроизводства объема, в том числе и в наукоемкое производство. Конкурентоспособность региона может определяться уровнем жизнеобеспечения населения на основе международных и других стандартов, а также на основании других показателей и индикаторов.

В современных условиях целесообразно сделать упор на стадию инвестиций с последующим переходом к инновационному развитию. Однако, уже сегодня существует объективная потребность в инновационной наполненности привлекаемых инвестиций. В создании конкурентного преимущества региона немаловажное значение имеют научные знания, образование — и как факторы развития производства, и как факторы формирования инновационного потенциала региона.

#### Литература:

1. Николаева Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых. - 2001. № 6. С. 73.
2. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания. - 2001. № 4. С.12.
3. Новокшенова Л.В. Регион в детерминантах конкурентного преимущества // Вестник экономических реформ. 2000. № 7. С. 27–28.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М. : Соцэкгиз, 1962. — 333 с.
5. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг: учебник / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ЗАО «Бизнес-школа, Интел-Синтез», 2000. — 640 с.
6. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ.; под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 2004. — 896 с.
7. Хайгне П. Экономический образ мышления / П. Хайгне ; пер. с англ. — 2-е изд. — М. : Дело, при участии Catallaxy, 1993. — 704 с.

**Тусеева М.Х.,**

*доктор экономических наук, профессор  
Университет международного бизнеса*

### **СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА**

Стратегия Казахстана по вхождению в 50 наиболее конкурентоспособных стран мира является важным шагом к достижению долгосрочной Стратегии развития «Казахстан – 2030» и обеспечению дальнейшего устойчивого развития человеческих ресурсов. Как известно, главным стратегическим ресурсом любого государства являются люди. Обучение и накопление знаний, укрепление здоровья людей – главный ключ к экономическому успеху в современных условиях, где ценность капитала уступает место таким ценностям, как знания, информация, творческий труд.

Казахстан придает важное значение развитию человеческого потенциала. Начиная с 1997г. концепция человеческого развития приобретает особую значимость в Казахстане. Первые два национальных отчета по человеческому развитию (за 1995 и 1996гг) дали мощный толчок к использованию концепции как инструмента анализа социально-экономических реформ, происходящих в стране.

Казахстан до начала реформ имел высокий уровень образования: 10 летнее обучение в средней школе, многочисленные высшие учебные заведения, сеть академических и отраслевых научно-исследовательских институтов, профессионально-технических заведений.

Современная острота проблемы связана не только с масштабом и качеством решаемых страной социально-экономических задач, но и с тем, что за годы переходного периода деградировали все образовательные, научные и оздоровительные системы. Были в значительной мере утрачены достигнутый в прежние годы высокий уровень интеллектуального потенциала, образовательный и профессиональный уровень, как в количественном, так и в качественном отношении. Система обра-

зования перестала соответствовать запросам общества.

После ряда широкомасштабных реформ экономика страны столкнулась с серьезными трудностями на пути перехода к рыночной экономике: непредвиденные потери в сфере внешней торговли, вызванные падением цен на сырьевые товары и зависимостью Казахстана от российских нефтепроводов, и в связи с этим снижение поступлений доходов в бюджет. Либерализация цен и сопутствующий ей резкий рост цен на энергоносители, промышленную, строительную, сельскохозяйственную продукцию, потребляемую учреждениями социальной сферы, рост инфляции, спад производства, а также приватизация предприятий с отменой непрофильной деятельности по оказанию услуг социальной сферы (образование, детские сады, медицинское обслуживание и средства для отдыха) и передача их на местные бюджеты – все это отрицательно сказалось на ситуации в социальной сфере.

К сожалению, оптимизация сети учреждений образования наряду с положительными факторами, связанными с экономией расходов по их содержанию, вызвала и негативные: значительное сокращение сельских и малокомплектных школ, пришкольных интернатов, в которых учились дети чабанов и жителей отдаленных сельскохозяйственных районов, что также адекватно снижению доступности и качества образования.

Надеясь только на свои собственные финансовые источники, перед государством встала дилемма поиска новых подходов и методов финансирования учреждений образования.

В настоящее время перед республикой стоит задача не только восстановить утраченный потенциал, но и ускоренно наращивать новые знания, новые качества человеческого капитала. Необходимо совершить прорыв в этой сфере. Иначе Казахстану не догнать развитые страны в производстве высокотехнологичных и наукоемких продуктов с высокой добавленной стоимостью, за которыми будущее, не решить проблемы конкурентоспособности казахстанской экономики, базирующейся на развитии человеческих ресурсов. Только развитие человеческого капитала, являясь за-

логом прогресса, определяет будущий статус нации, страны в быстро развивающемся и высоко конкурентном мире.

В условиях рыночной экономики каждое государство устанавливает свою собственную финансовую политику, учитывающую политические и экономические реалии.

Отказ от советской системы распределения ресурсов в сфере образования не привел к созданию эффективной модели финансирования школьного образования.

В основе решения этой проблемы лежат следующие ключевые вопросы:

- как велика должна быть доля расходов на школьное образование в общих расходах системы образования;

- каков должен быть минимальный уровень финансирования системы школьного образования с целью предотвращения ее деградации и саморазрушения.

Бесплатное школьное образование, существующее практически во всех странах мира, обеспечивает минимально необходимый уровень воспроизводства рабочей силы. По данным Всемирного Банка в развитых странах приоритетными являются расходы на обязательное школьное образование, колеблющиеся от 67% в США до 89% в Японии. В Казахстане удельный вес обучающихся в средней школе составляет 83% от общего числа обучающихся в стране. Поэтому уровень общего среднего образования требует особого внимания, с точки зрения, выбора приоритетов при финансировании в условиях бюджетных ограничений, и анализа негативных процессов, происходящих на данном уровне.

Всеобъемлющие исследования продемонстрировали высокий уровень отдачи инвестиций в базовое школьное образование. Государственные вложения в этой области могут поспорить по прибыльности с любыми другими инвестициями в экономике.

Однако этот выигрыш наблюдается в долгосрочной перспективе, что приводит к не-

дооценке его важности. Поэтому сохранение и поддержание достигнутого высокого уровня общеобразовательной школы должно стать вопросом первостепенной важности.

Поскольку численность детей, обучающихся в общеобразовательной школе в Казахстане, стабильна и в дальнейшем имеет тенденцию к снижению, качество их обучения можно сохранить без какого-либо значительного увеличения расходов. Таким образом, финансовые ресурсы государства в области образования должны быть мобилизованы, прежде всего, на финансирование общего школьного образования.

Исследования, проведенные группой Азиатского Банка Развития (ЮНЕСКО) по Обзору Сектора Образования в Казахстане, в которых принимала непосредственное участие автор, показали, что для сохранения достигнутого уровня общего среднего образования расходы на этот уровень образования должны быть не менее 70-75% от общих расходов на образование.

Для определения границы критического проявления негативных тенденций и, соответственно, минимального уровня финансирования школьного образования, были проведены комплексные исследования показателей, характеризующих этот уровень образования.

Хронологические рамки исследования охватывают весь период перехода Республики Казахстан к рыночной экономике с 1991 по 2000 гг.

Процесс постоянного снижения расходов на образование, наблюдаемый в рамках исследования (таблица 1), приводит к обесценению человеческого капитала и деградации системы образования.

Как известно, расходы на одного учащегося являются самым информативным совокупным финансовым показателем качества системы образования. Однако при анализе функционирования системы образования в условиях жестких бюджетных ограничений,

Таблица 1

Показатели финансирования образования за 1991-2007 годы\*

Наименование	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2007
Расходы на образование в процентах от ВВП	9,1	6,9	3,9	4,5	3,2	4,5	4,6	4,4	4,0	3,9	3,3

\*составлено по данным: Статистические сборники Казахстана за 1990-2007.

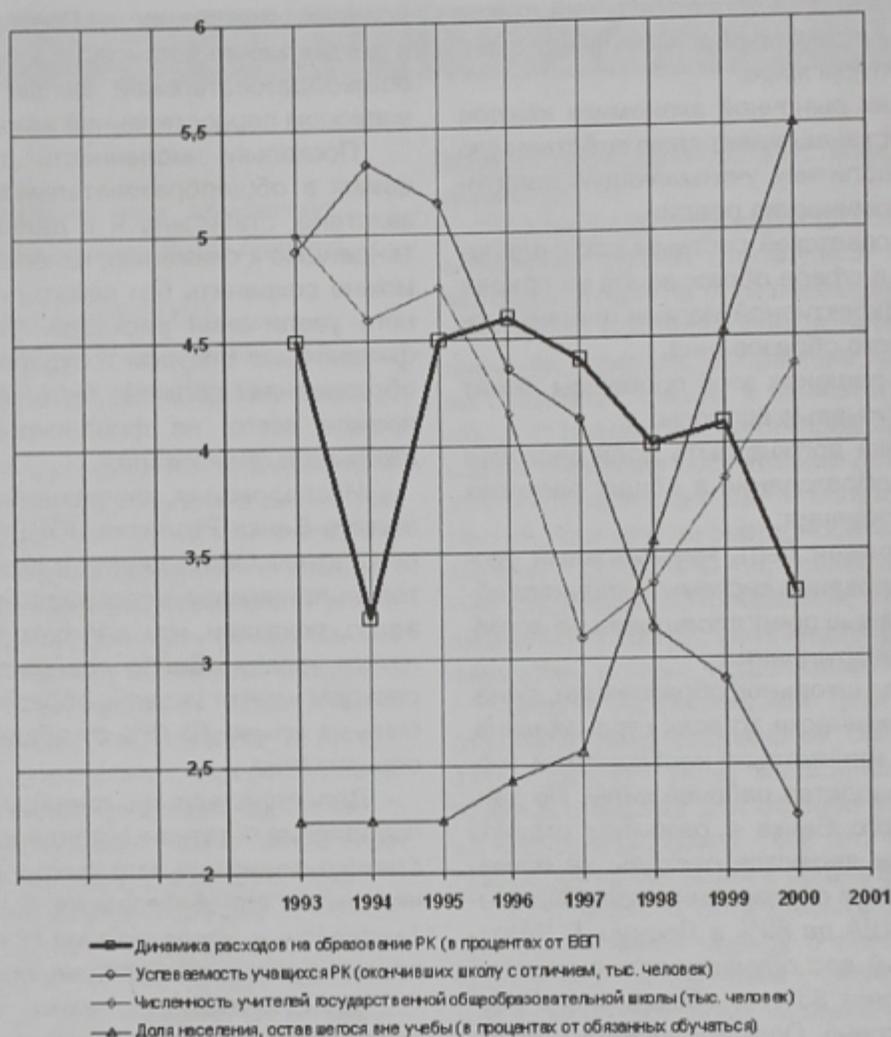


Рис. 1. Сравнительный анализ динамики финансирования и негативных тенденций в системе образования Республики Казахстан

задача определения пороговых значений этого совокупного финансового показателя должна сопоставляться с анализом других функциональных показателей, таких как кадры учителей, успеваемость учащихся, доступность обучения в средней школе и др.

Сравнительный комплексный анализ динамики негативных тенденций в системе образования с динамикой финансирования данной отрасли (таблица 1) позволили определить в качестве границы критического роста негативных процессов и перехода в область нестабильности 1996 год, который может быть принят в качестве базового для расчета минимальных расходов на систему школьного образования (рисунок 1).

Из рисунка 1 видно, что, начиная с 1996 года, отдельные негативные тенденции влекут за собой более глубокие изменения в сфере образования. Так, уход наиболее квалифици-

рованных педагогических кадров из государственной общеобразовательной школы резко снизил качество обучения и, как следствие, сократилось число выпускников, окончивших школу с отличием. Тенденция увеличения численности подрастающего поколения, обязанного по возрасту учиться и оставшегося вне учебы, приобрела неконтролируемый характер и таит в себе серьезные дальнейшие угрозы. Уже сейчас мы наблюдаем процесс формирования полуграмотной, неквалифицированной рабочей силы, которая в будущем пополнит ряды безработных или криминальных структур. Негативные тенденции в системе образования свидетельствуют о процессе ее деградации и дестабилизации, и имеют аккумуляционный (накопительный) характер. Их последствия скажутся значительно позже. По существу на данном этапе функционирования системы образования, проедается и обесце-

нивается пока еще высокий образовательный потенциал нации.

Расходы на школьное образование в 1996 году составили 33 386,7 млн. тенге или в пересчете на одного учащегося 155,66 долл. США. Таким образом, эта величина является критической точкой ( $skp$ ) проявления кризисных явлений на уровне школьного образования. При данной величине расходов на одного учащегося процесс деградации общеобразовательной школы будет продолжаться, поэтому для определения порогового значения расходов необходимо введение коэффициента запаса ( $kз$ ). Нормативное значение коэффициента запаса устойчивости для рыночных экономических систем составляет 20%. Однако, с учетом дифференцированного подхода к расходам для сельской и городской сети образования нами предлагается увеличение коэффициента запаса до 30%. При этом коэффициент запаса примет значение  $kз=1,3$ . Величина порогового значения расходов для уровня школьного образования на одного учащегося ( $so$ ) определится по формуле:

$$so = kз \cdot skp = 1,3 \cdot 155,66 = 202,35 \text{ долл. США/чел.}$$

Величина  $so = 202,35$  долл. США/чел является средневзвешенной по республике, для сельских и городских школ подход в определе-

нии  $so$  должен быть дифференцированным. Принимая во внимание кризисную ситуацию, сложившуюся в сельской школе, особенности расселения сельского населения, а также тот факт, что в сельской местности проживает более 47% всех учащихся дневной общеобразовательной школы, при расчете пороговых значений расходов на одного учащегося необходимо ввести поправочные коэффициенты ( $kп$ ) для школ в сельских местностях и городских поселений. Для школ в сельской местности предлагается  $kп = 1,1$ , а для школ городских поселений  $kп = 0,9$ .

Итоговые расчеты для школ в сельских местностях и городских поселений представлены в таблице 2

Рассчитанные в таблице 2 величины выполнены в долларах США с учетом их реальной покупательской способности. В дальнейшем необходима корректировка (не менее 1 раза в 3 года), учитывающая уровень инфляции (около 3% в год) и возможное изменение цен в сфере образования.

Предварительные расчеты средневзвешенного значения  $s_0$  для уровня инфляции 3% по годам представлены в таблице 3.

Как отмечалось выше, в условиях жестких финансовых ограничений ресурсы государства должны быть мобилизованы, в первую очередь, на финансирование уровня школьного образования, и расходы на этот

Таблица 2

Расчет минимальных расходов на учащегося для уровня школьного образования

Место нахождения школы	Величина поправочного коэффициента	Средневзвешенное значение $s_0$ (долл.США/чел.)	Расчетная формула	Численное значение (долл.США/чел.)
Сельская местность	$kп = 1,1$	$s_0 = 202,35$	$S_{oc} = kп \cdot s_0$	222,6
Городское поселение	$kп = 0,9$		$S_{ог} = kп \cdot s_0$	182,1

Таблица 3

Год	1999	2002	2005	2008	2011
Средневзвешенное значение $s_0$ (долл. США)	221,1	241,6	264,02	288,5	315,25

уровень должны быть не менее 70% - 75% от общих расходов на образование. С учетом критической ситуации, сложившейся в обще-

образовательной школе, долю расходов на уровень школьного образования необходимо поднять до 75%.

#### Литература:

1. Назарбаев Н.А. Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии. Стратегия вхождения Казахстана в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира. Послание президента республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. - Астана, 01.03.2006г.
2. Отчет о человеческом развитии. Новые технологии для развития человека в Казахстане. Казахстан 2006г.
3. Краткий статистический ежегодник Казахстана/Под.ред. Мельшимбаевой А. Алматы, 2007-288с
4. Тусеева М.Х. «Финансирование образования Казахстана (опыт, проблемы и перспективы)». Монография - Алматы, 2004.

**Дияр С.К.,**  
*профессор*  
**Ажибаева З.Н.,**  
*кандидат экономических наук, доцент*  
*Университет международного бизнеса*

Мировой финансовый кризис и кризис международного и внутреннего права, и многие параллельные, явно негативные процессы в обществе, проявились с отходом от базовых, эталонных экономических понятий и принципов, их подмене. Пренебрежение этими фундаментальными основами сформировало уникальное общество. В нём позволительно опускать принципы объективного познания, подменять понятия, утверждать любой принцип и любое понятие, позволяющее делать деньги из всего, минуя все принципы и правила. Базовые экономические категории «деньги» и «стоимость» практический изменили свои понятия:

1. Деньги. Их эталонное понятие подменено необоснованным его расширением. Сегодня в мировой денежной массе используются, в том числе и виртуальные, «рычажные» деньги, и иные заменители денег, не обеспеченные реально ничем. По оценкам экспертов их более 650 триллионов долларов (более чем в 10 раз больше годового мирового ВВП). Их оборот и эмиссия реально не контролируются и лежат на «совести» мировых спекулятивных

центров. Их приравнивали к «эталонным» деньгам. Да и из реальных эталонов-денег давно сделали обыкновенный рыночный товар.

2. Стоимость. Это понятие претерпело не менее значительные изменения, чем понятие деньги. Что бы дополнительную денежную эмиссию сбалансировать дополнительной стоимостью (сохранить видимость пропорции постоянной), последнюю «теоретики» обосновывают и искусственно «раздувают» государственной «крутизной» и вселенской ролью США в мировой экономике. Для этого широко используется «не осязаемое» понятие гудвилл (goodwill, англ.) - условная стоимость деловых связей фирмы, денежная оценка нематериальных активов компании (фирменный знак; имидж; наличие устойчивой клиентуры; активы предприятия не имеющие физической, осязаемой формы; управленческие организационные технические ресурсы; репутация в финансовом мире; капитализированные права и привилегии; конкурентные преимущества; правительственная «крыша»; «ноу-хау» и прочие.)

К экономической «не материальной» стоимости государства можно прибавить: политический вес государства, его мировую роль, военную мощь, авторитет и пр. Таким образом, теоретически обосновав возможность «надувать» стоимость при помощи всевозможных рекламных трюков, фиктивных рейтингов, а порой и прямого обмана инвестор-покупателя, цена государства, предприятий или товара «надувается», а дополнительная стоимостная эмиссия обосновывается. На локальных рынках также не прочь «не напрягаясь» подработать на «пузырях» стоимости

бумаг. Ценная бумага экономического объекта, по смыслу должна быть эквивалентом его эталонной стоимости, но если подменить понятие акция производной бумагой, то вполне «сойдёт за акцию» и её виртуальная «сестра», поскольку понятие стоимости нынче намного шире и её можно подкорректировать (раздуть) гудвиллом. Организуются без применения каких-либо обоснованных критериев определения стоимости компании первичные (IPO) и дополнительные размещения её акций. Предприятия становятся локальным стихийным эмиссионным центром дополнительной стоимости. Со стоимостью отдельных товаров происходит то же самое. Лживую стоимость нематериальных активов (гудвилл), должен ведь кто-то «производить». Вот и появилась в обществе мощная прослойка – армия менеджеров, PR-щиков и просто мошенников «надувающих» дополнительную стоимость всевозможными приемами, повышающими объективную цену. При этом, кстати, порой зарабатывая больше самого производителя. По этой причине в современной экономике продавцов уже больше чем производителей. Экономика наполнена фиктивными стоимостями, которые продаются и перепродаются многократно по «законам» рынка. Экономика финансов обосновывается лженаучными постулатами и становится спекулятивной. Экономика стала несправедливой. Так о какой же стабильности экономики может идти речь, если нарушена природа базовых понятий экономики и основные принципы. Если в основополагающем принципе поддержания постоянного соотношения стоимости всех товаров (услуг) к денежной массе нет определённости и порядка, ни в понятии стоимости, ни в понятии денежной массы, ни в понятии эталона стоимости.

Учитывая вышесказанное, мировая экономическая общественность ищет выхода из сложившейся ситуации. Одним из путей, считают экономисты, является Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

МСФО играют важную роль в процессе улучшения, согласования и дальнейшего сближения стандартов финансовой отчетности во всем мире. Они используются:

- как основа для национальных требований к учету и отчетности во многих странах;
- как международный эталон отдельными странами, разрабатывающими свои собственные требования;

- фондовыми биржами, которые требуют от компаний, выпускающих ценные бумаги, представления финансовой отчетности по МСФО;

- над национальными органами, такими как Европейская комиссия, которая полагается на Комитет по МСФО (КМСФО) в процессе разработки стандартов, отвечающим нуждам рынков капиталам. КМСФО был создан в 1973 году в результате соглашения между профессиональными объединениями бухгалтеров и аудиторов из Австралии, Канады, Франции, Германии, Японии, Мексики, Голландии, Великобритании, Ирландии и США. Первый МСФО вышел в 1974 году, а первое опубликование МСФО 7 было в 1988 году.

Однако, если мировая экономическая общественность не будет контролировать качество МСФО, то на мировых и локальных рынках практически ничего не изменится. Известно, что одними из основных механизмов повышающих качество финансовой отчетности являются оценка стоимости имущества и аудиторская деятельность.

Следует отметить, что участники международной оценочной деятельности во главе с Международным комитетом стандартов оценки (МКСО) хорошо понимают ответственность оценки за качество финансовой отчетности. Совет по стандартам Международного комитета по стандартам оценки постоянно перерабатывает Международные стандарты оценки, стремясь к тому, чтобы комитет реагировал на возрастающие потребности рынка в последовательных все охватывающих стандартах оценки, на изменения, вводимые в смежные стандарты, такие как Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и Международные стандарты финансовой отчетности государственного сектора (МСФОГС), а также на рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору. Более широкое использование «справедливой стоимости» по всему миру привело к возвышению роли оценок, предпринимаемых для целей финансовой отчетности. МСФО по объединениям бизнесов, нематериальным активам, опционам для сотрудников и финансовым инструментам освещают потребность в более систематических оценках как активов, так и обязательств.

По мере того как эта тенденция усиливается, важность стоимостных оценок для финансовой отчетности на рынках капитала привлекает повышенное внимание со стороны

регулирующих органов и других лиц. МКСО работает над расширением Международных стандартов оценки так, чтобы они охватили все аспекты стоимостной оценки, в том числе оценку нематериальных активов, обязательств и различных долевых и долговых инструментов. Комитет сформировал группу ведущих экспертов для разработки руководства по оценке нематериальных активов в целях составления отчетности в соответствии с МСФО. Из интернета известно, что эти вопросы внимательно отслеживаются в российском бухгалтерском сообществе, в котором проходят детальные обсуждения новых проектов МСФО, к чему постоянно привлекаются представители российского оценочного сообщества. Таким образом, в России, как и в международном сообществе, усиливается сотрудничество профессиональных организаций бухгалтеров и оценщиков.

К сожалению в Казахстане с применением Международных стандартов оценки учи-

тывающих и усиливающих качество Международных стандартов финансовой отчетности не просто. Дело в том, что качество оценки объектов имущества у большинства практикующих оценщиков не соответствует требованиям Международным стандартам оценки. Поправить упущения и бесконтрольность участников оценочной деятельности можно за счет применения исправлений и дополнений введенных в закон «Об оценочной деятельности в РК» от 9 ноября 2009 года, но на это нужно время. Над сотрудничеством оценщиков и бухгалтеров надо работать одновременно с исправлением недостатков в оценочной деятельности.

Если не исправлять ситуацию в оценочной деятельности и не создавать взаимопонимание между аудиторами и оценщиками переход на МСФО, который начался в Казахстане 2003 году, будет формальный и не будет отвечать требованиям международной экономической общности.

#### Литература:

1. Эдвинссон Л., Мзлуон М.: Интеллектуальный капитал. Определение Истинной стоимости компании. М. «Прогресс», 2005г.
2. Бобкова Е.В., Макарова П.Ю.: Специфика оценки стоимости интеллектуального капитала. ВлГУ, №18, 2007г.
3. Истинные причины мирового кризиса. (6 статей) Интернет.
4. Елисеев В.М.: Оценка трех капиталов (Сборник публикаций по оценке имущества), 2009г.

**Нургазин Р.Н.,**

*кандидат экономических наук*

*Университет международного бизнеса*

#### **МОДЕЛИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ ДЛЯ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА**

В условиях рыночной экономики экономический анализ приобретает все большее значение при принятии управленческих решений, так как необходимо находить оптимальные решения экономических проблем. Экономический анализ позволяет управлять трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами, то есть охватывает все сферы деятельности организации. Можно утверждать, что качество принимаемых решений полностью зависит от

широты и глубины технико-экономического и финансового анализа. Знание методов современных экономических исследований и умение применять их на практике позволяет понимать, каким образом действие основных экономических законов проявляется на уровне конкретного предприятия.

В числе новых стратегий менеджмента в бизнесе все большее признание получает концепция управления стоимостью компании. В основе данной концепции лежит понимание того, что для акционеров важно обеспечить рост финансовых результатов от эксплуатации объектов владения, повышение их рыночной цены. Для инвесторов решающее значение имеет надежность и выгодные условия вложения средств, для потребителей – качество товаров и услуг, надежность партнерских связей, для социума – социально ответственный бизнес. Именно в рамках процедур управле-

ния стоимостью предоставляется возможность максимально учесть и согласовать все многообразие представленных интересов.

При таком подходе все стратегические и оперативные управленческие решения нацелены на максимизацию стоимости предприятия, как обобщающий результат хозяйственной деятельности. Рост стоимости компании создает позитивный имидж, объективно характеризует стабильность бизнеса, качество менеджмента и эффективность использования имеющегося потенциала. Кроме того, применение показателя стоимости для оценки конечных результатов делает поведение хозяйствующих субъектов более рациональным, позволяет избежать неоправданных потерь, рисков, ориентировать деятельность на длительную перспективу.

Анализ основных принципов оценки позволяет сделать вывод, что практически все они выведены на основе логических заключений, не вызывающих сомнения, т. е. по своей сути являются аксиомами. Поскольку методы оценки основаны на принципах-аксиомах, то можно сделать вывод, что теория оценки базируется на аксиоматическом методе.

Следует также отметить, что современные методы макро- и микроэкономики рассматривают вышеперечисленные принципы как факторы, влияющие на величину стоимости, что, по нашему мнению, более обосновано с научной точки зрения (рис. 1). Так, в рамках теории предельной полезности глубоко раскрыта сущность понятий полезности, вклада, возрастающих и уменьшающихся доходов и разработан математический аппарат для их использования при ценообразовании. Принципы, связанные с представлениями пользо-

вателя, в экономической теории объединены между собой более точным понятием – потребительная стоимость. Принципы, связанные с рыночной средой, глубоко изучены и обобщены в микроэкономике и составляют суть меновой стоимости. Принципы, связанные с землей, зданиями и сооружениями представляют собой перечень факторов, влияющих на величину как потребительной, так и меновой стоимости, поэтому, на наш взгляд, выделять их в отдельную группу не имеет смысла.

Один из главных принципов оценки – принцип наилучшего и наиболее эффективного использования, по нашему мнению, является ключом к выбору типа стоимости: потребительной или меновой для оценки объекта в конкретных целях. Дело в том, что стоимость имущества определяется его полезностью. А полезность – понятие относительное, рассматриваемое применительно к конкретным условиям. Большинство работ по оценке бизнеса, написанных российскими специалистами, являются учебными пособиями, в которых с разной степенью подробности раскрываются существующие за рубежом способы и методы оценки действующих предприятий и даются предложения по их адаптации к нашим условиям. Интересным и новым, по нашему мнению, является предложение С. В. Валдайцева [Валдайцев, 2001] произвести классификацию по предмету оценки, выделив две основные группы: стоимость компании и стоимость ее имущественного комплекса. В условиях становления и развития фондового рынка такое разделение имеет существенное значение. Если в развитой рыночной экономике под стоимостью компании в основном понимается суммарная рыночная стоимость ее акций, то

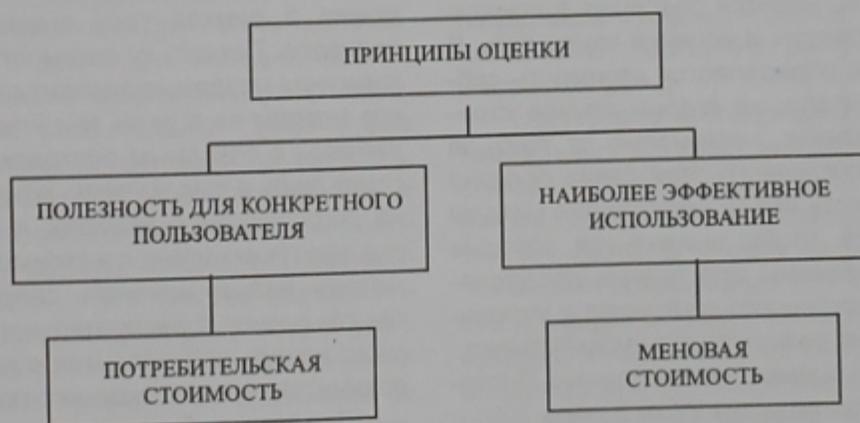


Рис. 1. Принципы оценки и их взаимосвязь с основными типами стоимости

в наших условиях в большинстве случаев эти данные либо отсутствуют, либо не достаточно достоверны. Поэтому для целей налогообложения, приватизации, кредитования, уточнения данных финансовой отчетности обычно производится переоценка основных средств предприятия, т. е. определяется рыночная стоимость имущественного комплекса при существующем использовании. Видимо, по этой причине в последнее время появилось много исследований имущественного подхода к оценке предприятий (подход на основе активов), причем в некоторых из них он не ограничивается уже только рамками затратного метода [Ковалев, 1997].

Стоимость предприятия и стоимость его имущества – это два разных вида стоимости, которые почти никогда не совпадают по величине. Стоимость имущества компании отражается в ее балансе, поэтому иногда называется балансовой стоимостью. Стоимость же компании как функционирующего бизнеса оценивается по рыночной стоимости, под которой понимается стоимость ожидаемого дохода от деятельности компании в течение срока владения. Для того чтобы понять это утверждение, нужно ответить на вопрос, что же приобретает в конце концов собственник, покупая компанию: имущество, продукцию, управление, технологический опыт? Ответ на эти вопросы однозначен: он приобретает все перечисленное для получения прибыли. По нашему мнению, различие указанных стоимостей заключается еще в том, что, оценивая компанию, мы учитываем не только стоимость материальных факторов производства, но и квалификацию персонала, в том числе предпринимательскую способность менеджеров, позволяющих увеличивать доходность бизнеса.

Кроме того, имеется различие в понятиях «оценка бизнеса» и «оценка компании». В первом случае определяется стоимость собственного капитала, во втором случае стоимость всех активов, независимо от того, за чей счет они созданы. В этой связи полезно проанализировать все существующие методы оценки бизнеса, чтобы выявить те, которые наиболее применимы для оценки предприятий как имущественного комплекса в условиях недостаточно развитого фондового рынка.

Стандарты оценки, утвержденные Постановлением Правительства РК от 6 июля 2001 г. № 412, являются обязательными к примене-

нию субъектами оценочной деятельности при определении подходов к оценке. Тем самым законодательно закреплена возможность применения только трех подходов: затратного, сравнительного и доходного, в рамках которых возможно применение методов оценки, т. е. способов расчета стоимости объекта оценки. Все российские учебники по оценке бизнеса, даже недавно изданные, также однозначно устанавливают, что существует только три указанных подхода, в то время как практика оценки уже доказала их ограниченность. Дело в том, что среди основополагающих принципов оценки не нашлось место принципу «выбора». В то же время предприятие как бизнес, в отличие от обычных объектов недвижимости, может в зависимости от конъюнктуры на рынке приспосабливаться к происходящим изменениям с помощью эффективного менеджмента. Менеджер может сделать выбор: увеличить или приостановить выпуск товара, освоить новую продукцию, провести реструктуризацию предприятия и т. д. Кроме того, стоимость объекта может в значительной мере измениться в связи с переменой ожиданий, связанных с будущим бизнеса.

Принцип ожидания, определенный в соответствии с классической теорией оценки, и три известных подхода к оценке недвижимости, автоматически распространенные и на бизнес, не могут учесть влияния факторов, связанных, с одной стороны, с неопределенностью ожиданий будущих доходов, и, с другой стороны, с возможностью менеджмента реагировать на будущие изменения конъюнктуры. Для этих целей существуют методы оценки реальных опционов, биномиальные, имитационные и другие модели, основанные на современных математических теориях. Реализация этих методов на практике возможна в рамках трех вышеперечисленных подходов. Поскольку стоимость действующей компании напрямую зависит от ее доходов, то все методы ее оценки тем или иным образом связаны с доходным подходом. Различие состоит лишь в том, из каких источников получена информация о доходах, и каким методом она капитализируется в стоимость. Затратные методы нельзя признать самодостаточными, так как расчет функционального и экономического износа производится с использованием сравнительного и доходного подходов.

Для того чтобы систематизировать все существующие методы, необходимо проанализи-

зировать используемые ими модели оценки и выявить в них общие и особенные признаки.

Как показала практика, когда возникает вопрос о том, сколько стоит та или иная компания, наибольшее доверие у многих вызывают цифры, найденные с помощью расчета ее чистых активов – разницы между скорректированной стоимостью активов и общей суммой обязательств. Это обусловлено как субъективными, так и объективными факторами, истоки которых кроются в затратно-восстановительном подходе, доминировавшем в директивно-плановой экономике. Кроме того, в условиях продолжающейся экономической нестабильности прогнозирование на достаточно протяженный период, необходимое для методов дисконтирования, имеет чрезмерно субъективный характер, что заставляет людей с подозрением относиться к цифрам, полученным этими методами. У инвесторов, зачастую небезосновательно, возникают сомнения в достоверности представленных им расчетов будущих сверхприбылей предприятия, однако подтвердить или опровергнуть эти прогнозы не представляется возможным.

С другой стороны, очевидно, что применение метода чистых активов к стабильно работающему предприятию, руководство которого не планирует его ликвидацию или продажу по частям, нельзя назвать абсолютно корректным. Компания как система обладает свойствами, которых нет у отдельных составляющих ее элементов-активов, следовательно, ее стоимость может быть выше, а иногда и ниже, чем сумма стоимостей этих активов. Конечно, все прогнозы делаются оценщиками на основании данных финансового анализа, так как они непосредственно влияют на прогнозирование чистого дохода предприятия, величины ставки дисконта и других показателей, применяемых в различных методах оценки. Обычно при оценке действующего предприятия оценщики рассчитывают финансовые показатели, характеризующие доходность, деловую активность, платежеспособность и ликвидность активов предприятия. Они помогают оценщику сделать анализ финансового состояния предприятия и прогноз будущих потоков чистого дохода предприятия. Для этого обычно рассматривают динамику финансовых показателей, проводят их сравнение со среднеотраслевым уровнем и нормативами, если таковые установлены.

Ограниченность такого подхода заключается в том, что имеется достаточно большое количество финансовых показателей и отсутствует единый критерий оценки, что в условиях ощутимого недостатка в статистических данных о динамике этих показателей в разрезе основных отраслей экономики усложняет обобщение их анализа. Кроме того, выводы о стоимости бизнеса основываются на данных бухгалтерской отчетности имеющих ретроспективный (исторический) характер, которые в условиях переходной экономики являются не достаточно достоверными. Данные бухгалтерского баланса могут быть полезными для инвесторов только в том случае, если балансовая стоимость активов примерно соответствует их рыночной стоимости. На самом деле эти показатели не совпадают, и не только в условиях переходной экономики, когда ряд объектов был приватизирован по «символической» стоимости. Основной причиной такого большого разрыва между балансовой и рыночной стоимостью является то, что стоимость нематериальных активов в очень редких случаях отражается в балансе предприятий, да и в этих редких случаях их доля в общей стоимости активов незначительна. В то же время, по мнению специалистов, фактически она обычно составляет от 30% в торговле и коммунальном хозяйстве до 80% в финансовом бизнесе. Не так давно специалисты одной из ведущих консалтинговых компаний Ричард Боултон, Барри Либерт и Стив Самек сравнили рыночную и балансовую стоимости 3500 американских компаний на протяжении двух десятков лет. В результате было установлено, что если на начало 1978 г. эти показатели находились очень близко один от другого – балансовая стоимость составляла 95% от рыночной стоимости, то в начале 1998 г. они не совпадали вообще – балансовая стоимость составляла лишь 28% от рыночной стоимости [Радченко, 2002].

Отсутствие методологии оценки нематериальных активов, неприспособленность стандартов учета (GAAP) для решения проблемы отображения нематериальных активов в балансе – одна из главных причин появления новых концепций оценки стоимости и эффективности работы предприятий, среди которых наиболее популярными в последние годы являются модели остаточного дохода, такие как экономическая добавленная стоимость (EVA), модель Ольсона (EBO)

и реальные опционы. Так как в последнее время все большую популярность завоевывает новая концепция управления компанией, которая направлена на создание стоимости (Value-Based Management – VBM), то основной целью инвестиционной, финансовой и производственной деятельности корпорации становится задача – увеличить рыночную стоимость капитала владельцев. То есть управленческие решения должны создавать такую рыночную стоимость акционерного капитала, которая превышала бы исходные факторы производства. Для успеха бизнеса в любой компании менеджеру при принятии каждого серьезного управленческого решения надо осмыслить, повысится ли стоимость компании в результате осуществления намеченных мер. Но, как известно, для того чтобы управлять чем-либо, необходимо уметь это измерять. Особенностью данного метода анализа эффективности и устойчивости с учетом потенциальной возможности бизнес процесса позволяет выявить соответствие внутренних резервов возможностей организации обеспечению конкурентных преимуществ соответствие внешним требованиям и стратегическим задачам организации, в частности внедрении инновационные технологии в производстве. В этом важную роль должно сыграть правильное направление вложения денежных средств, для инвестирования. Основными критериями вложений средств инвестора (или предпринимателя) должны стать критерии экономической выгоды.

Данная научно-исследовательская работа является продолжением тех работ, которые указаны в списках использованной литературы.

В статьях [4] и [5] были получены две формулы связи, формула зависимости чистой прибыли от объема продаж.

$$\text{Чистая прибыль} = (1 - K_{\text{пр}}) * ((R - K_{\text{отп}}) - R_{\text{пр}}) * \text{объем продаж} \quad (1)$$

Формула связи объема продаж с Капиталом<sub>ср</sub>:

$$\text{Объем продаж} = V_{\text{акт, обпр}} * K_{\text{ик}} * \text{Капитал}_{\text{ср}} \quad (2)$$

Формула (2) определяет величину активов, которая при определенной их структуре и скорости оборота обеспечивает величину объ-

ема продаж достигнутого в рассматриваемом режиме функционирования фирмы. Формула (1) определяет величину чистой прибыли, которую генерирует достигнутый, объем продаж при определенных рентабельности продаж, накладных расходов и налоговых издержек в финансовых результатах.

Исключая из системы уравнения (1) и (2) показатель объема продаж, получим формулу эффективности бизнес процесса (3):

$$\text{Чистая прибыль} = (1 - K_{\text{пр}}) * ((R - K_{\text{отп}}) - R_{\text{пр}}) * V_{\text{акт, обпр}} * K_{\text{ик}} * \text{Капитал}_{\text{ср}} \quad (3)$$

Она определяет прямую аналитическую связь достигнутого на периоде эффекта – чистой прибыли и мобилизованных на периоде ресурсов собственников – Капитал<sub>ср</sub> – через 6 базовых финансовых показателей. Формула (3) справедлива как для результатов по основной деятельности фирмы, так и для суммарных результатов ее деятельности по всем направлениям. Каким бы не было предметное содержание коммерческой деятельности фирмы, ее эффективность в финансовом аспекте всегда может быть формулой (3).

Разделив обе части формулы (3) на среднюю величину капитала, получим рентабельность капитала по прибыли:

$$RV_{\text{кап, пр}}(3) = (1 - K_{\text{пр}}) * ((R - K_{\text{отп}}) - R_{\text{пр}}) * V_{\text{акт, обпр}} * K_{\text{ик}} \quad (4)$$

Правая часть формулы (4) определяет структуру эффективности прироста капитала на периоде. Формулы (3) и (4) определяют зависимость «главного средства предпринимательской деятельности – средний на период величины мобилизованных собственниками ресурсов – Капитала<sub>ср</sub> – чистой прибыли, полученной на периоде». Зависимость, включающую все основные экономические показатели на «микроуровне фирмы» - ценовые, скоростные, структурные и налоговые, есть минимальная модель эффективности, бизнес процесса. На рассматриваемом периоде функционирования фирмы в данном режиме. Для получения параметрического уравнения эффективности бизнеса относительно коэффициента финансового рычага в более широком формате.

Подставляя формулу (2) в статье [3] и формулы (4) получим выражения для рентабельности капитала по чистой прибыли:

$$RV_{\text{кап,пр}}(3) = (1-K_{\text{пр}}) * ((R - K_{\text{отп}}) - R_{\text{нр}(n=0)}) * V_{\text{акт, обпр}} * K_{\text{фр}}(3) \quad (5)$$

Учитывая, что по определению

$$RV_{\text{кап,пр}}(3) = \text{Прибыль}(3) / \text{Капитал}_{\text{ср}}$$

Преобразуем формулу (5) к виду:

$$\text{Чистая прибыль (Прибыль}(3)) = (1-K_{\text{пр}}) * ((R - K_{\text{отп}}) R_{\text{нр}(n=0)}) * K_{\text{фр}}(3) * \text{Капитал}_{\text{ср}} \quad (6)$$

Заметим, что правая часть формул (5) и (6) выражаются и в итоге только через базовые финансовые показатели расширенного формата:

$$K_{\text{фр}}(3) = K_{\text{ик}} * (1-n * K / RV_{\text{акт,пр}}(2)(n=0))$$

$$K = (K_{\text{ик}} - 1) / K_{\text{ик}}$$

$$RV_{\text{акт,пр}}(2)(n=0) = ((R - K_{\text{отп}}) - R_{\text{нр}(n=0)}) * V_{\text{акт,обпр}}$$

Показатель  $K_{\text{фр}}$  определяет влияние специфического для наличий в составе ресурсов фирмы, платных кредитных ресурсов эффекта финансового рычага. В расширенном формате, аналогично имеют место 2 формы структуры показателя «Прибыль на капитал». В усеченном расширенном формате определяются 2 запаса устойчивости, запасы устойчивости по удаленности от двух критических режимов функционирования, связанные с рассмотрениям. Запас операционной устойчивости, запас устойчивости по критерию приближенности, определенный показателем  $K_{\text{оу}}$ :

$$K_{\text{оу}} = K_{\text{оу}}(1) = R / R_{\text{нр}}$$

Второй запас устойчивости по критерию эффективности использования кредитных ресурсов, определяется показателем эффекта финансового рычага

$$K_{\text{фр}}(2) = K_{\text{ик}} * (1-n * K / RV_{\text{акт,пр}}(1)(n=0))$$

Степень проявления неустойчивости рассматриваемого режима функционирования, в зависимости от его удаленности от двух критических режимов, определяется показателями эластичности (мультипликаторами). Показателем операционного рычага

$$E_{\text{оп}}(1) = K_{\text{оу}}(1) / (K_{\text{оу}}(1) - 1)$$

И показателем эластичности эффекта финансового рычага

$$E_{\text{фр}}(1) = K_{\text{ик}} / K_{\text{фр}}(1)$$

Таким образом, мы можем выделить основные факторы, влияющие на стоимость компании, которые обязательно должны учитываться в показателях (наиболее из них EVA, SVA, CVA, HEBO, MVA). отражающем создание стоимости – затраты на собственный и заемный капитал и доходы, генерируемые существующими активами

Дальнейшие совершенствования и развитие системы показателей эффективности и устойчивости дает возможность определения стоимости компании, он также позволяет оценивать эффективность как предприятия в целом, так и отдельных подразделений и является индикатором качества управленческих решений.

#### Литература:

1. Фридман Д., Орудудэй Н. «Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. - Пер с англ. М., Дело ЛТД 1995г.
2. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. М., 2001 г.
3. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2001 г.
4. Нургазин Р.Н. Издание РГП «НЦ КПМС РК», «Оценка стоимости бизнес процесса с учетом потенциальных возможностей предприятия». - Сборник статей первой казахстанской конференции «Экономика-опыт практика и управления», 21. 02.2002.
5. Нургазин Р.Н., Уашев Г.К. «Оценка экономической эффективности производственного потенциала предприятия» - Сборник статей научных трудов АОиС, 2005.

**Нуркашева Н.С.,**

*экономика ғылымдарының кандидаты,  
доцент*

*Халықаралық бизнес университеті*

## **БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМ ҚАБЫЛДАУДАҒЫ БАСҚАРУ ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ**

Бүгінгі таңда басқарушылық есеп тақырыбы – Қазақстандағы басқару теориясы мен тәжірибесінде ең пікір-таласты көп тудыратын мәселелердің бірі болып саналады.

«Басқарушылық есеп» түсінігі (management accounting) ағылшын тілінен аударылған және біршама қарама қайшылықтарға ие. Мәселен, басқарудың классикалық теориясы тұрғысы бойынша кез келген есеп басқару функциясы болып табылады [1]. Сондықтан бұл анықтама басқарушылық есептің толық мазмұнын сипаттай алмайды. Сонымен басқарушылық есеп сұрақтарын теориялық және тәжірибелік жағынан қарастыру кезінде ғалымдар мен сараптаушылар арасында оның пәндері мен ұйымдастыру жолдары туралы әртүрлі көзқарастар мен ұғымдар бар. Бұл іс жүзінде батыс пен отандық экономикалық-басқарушылық пәндер саласына екі салыстырмалық көзқарасқа байланысты болады.

Отандық бухгалтерлік теория мен тәжірибеде басқарушылық есеп түсінігі салыстырмалы түрде жақын арада пайда болды. Экономикасы дамыған елдерде бұл түсінік жарты ғасырдан артық уақыттан бері қолданылып келеді.

Қазіргі кезде Батыста есеп дәстүрлі түрде екі шағын жүйеге бөлінеді: қаржылық және басқарушылық. Бұлай бөлу ішкі және сыртқы бухгалтерияның мақсаттары мен міндеттерінің ерекшеленуіне байланысты болады.

Басқарушылық есеп жүйесінде басқару мақсатына қажетті ұйым қызметінің шығындарының, табыстары мен нәтижелерінің түрлері туралы ақпарат қалыптастырылады. Бұл жағдайда ұйым басшылығы басқару объектісін қалай жіктеу, оларды қалай есепке алу керектігін дербес өздері шешеді. Басқарушылық есеп ақпараттары коммерциялық құпия болып саналып, оларды тек тиісті ұйым басшылығы мен менеджерлердің ғана пайдалануына болады. Басқарушылық есепті ұйымдастыру мәселелері іс жүзінде заңмен реттелмейді.

Экономикалық әдебиеттерде басқарушылық есеп терминінің бірнеше анықтамасы бар. Мәселен, АҚШ ұлттық бухгалтерлер ассоциациясының пікірі бойынша, «... басқарушылық есеп дегеніміз басқарушылық қызметкерлерінің өндірістік қызметті жоспарлау, бағалау, бақылау және ресурстарды тиімді пайдалану үшін пайдаланатын қаржылық ақпаратты сәйкестендіру, өлшеу, жинақтау, талдау, даярлау, біріктіру мен тапсыру процесі» [2].

Ч.Т. Хорнгрен және Дж.Фостер «... басқарушылық есеп қандай да бір объектілерді басқаруға қажетті ақпаратты сәйкестендіру, өлшеу, жинау, жүйелендіру, талдау, іріктеу, түсіндіру және табыс етуі» деп түсіндіреді [3].

А.Д. Шеремет өз зерттеуінде «...басқарушылық есеп бір ұйым шеңберінде оның басқарушылық ақпаратын, ұйым қызметін жоспарлау, басқару және бақылау үшін пайдаланылатын ақпаратпен қамтамасыз ететін бухгалтерлік есептің ішкі жүйесі. Бұл процестерді орындау үшін басқарушылық аппаратқа қажетті мәліметтерді анықтау, өлшеу, жинау, талдау, дайындау, түсіндіру, табыс ету және қабылдау енеді» деп түсіндіреді [4].

М.А. Вахрушина басқарушылық есепті басқарушылық аппаратты жалпы ұйымды, сонымен бірге оның құрылымдық бөлімшесін жоспарлау, басқару, бақылау және бағалау үшін пайдаланылатын ақпаратпен қамтамасыз ететін, ұйымның бухгалтерлік есебінің дербес бағыты ретінде қарауға болатынын атап көрсетеді.

О.Е. Николаева және Т.В. Шишкованың тұжырымдамалары бойынша «... басқарушылық есеп басшылықтың кәсіпорынды басқаруының барлық деңгейінде ішкі пайдаланылатын есеп ақпаратының барлық түрін қамтиды», деп түсіндіреді.

Г.Ю. Касьянова мен С.Н. Колесникова бақарушылық есеп кәсіпорын шығындары туралы ақпаратты талдауды жинау жүйесі ғана емес, сонымен қатар бюджетті басқару (яғни жоспарлау) жүйесі, бөлімше қызметін бағалау жүйесі, яғни есептік технологияға қарағанда көбірек басқарушылық дәрежені көрсетеді деп түсіндіреді.

Ал отандық ғалым-экономист Т. Тасмағанбетов «... бір жағынан, басқарушы есеп бұл - шаруашылық субъектінің ақпараттық жүйесінің бір бөлігі, басқа жағынан - қызметтерді (жұмыстарды) жоспарлау мен шешім қабылдау үшін басшыны қа-

жет ақпараттармен қамтамасыз ету, жедел түрде басқару мен бақылауға көмек беру, белгіленген бағдарламаны орындау барысында шаруашылық субъектісінің қызметкерлерін ынталандыру, ұйым ішіндегі басқару аппаратының, жеке қызметкерлердің, бөлімшелердің қызметтерін (жұмыстарын) бағалау мақсатындағы жасалатын іс әрекет. Осыдан келіп, басқарушы есептің мақсаты болып, өткен құбылыстарды талдау негізінде болашаққа ұсыныстар жасау болып табылады. Міне, сондықтан басқарушы есепті кей кезде болашаққа талдау жасау деп те айтады».

Басқарушылық есептің мәніне қатысты әр-түрлі көзқарастарға талдау жасай отырып, Т. Тасмағанбетов «... басқарушылық есеп - бұл экономикалық интегралданған есептеулердің және жиынтық ақпараттық мәліметтерінің негізінде кәсіпорындардың қызметтерін белгілі бір бағытқа бағыттау үшін қабылданатын басқарушылық шешімдердің жүйесін жасау» деп анықтама береді.

Ф. Сейдахметова «... басқарушылық есеп жүйесі басшыға компанияның қызметін жоспарлау, шешім қабылдау және бақылау үшін ақпараттарды жинақтайды, жіктейді және ұсынады» деп тұжырым жасайды.

Қазақстандық ғалым зерттеуші К.Т. Тайгашинова өзінің зерттеу жұмыстарында «... кәсіпорындарда нарықтық экономика талаптарына сәйкес, ішкі жедел басқаруда мәліметтердің қабылдау жүйесінің жоқтығы негізгі кемшіліктердің бірі. Оның себебі басқарушылық есептің әдістемелік негізінің болмауы» деп түсіндіреді.

Сонымен қатар, басқарушылық есептің қажеттілігін отандық ғалымдар қуаттап, нарықтық экономика жағдайында толық шаруашылық және қаржылық дербестік берілген кәсіпорынды басқару процесі әдеуір қиындады. Әкімшілік жүйенің бухгалтерлік жүйесі бүгінде қазіргі заманғы «ақпараттық» кәсіпорынның талаптарын қанағатандыра алмаушы еді. Сондықтан дербес сала ретінде басқару есебінің алатын рөлі өте маңызды деп түсіндіреді.

Қазақстан Республикасының нормативті реттеу заң актілерінде басқарушылық есепке берілген ресми анықтаманың жоқ екенін атап өтуіміз керек. Біздіңше, бұның себебі басқарушылық есепті ұйымдастыру әрбір ұйымның ішкі ісі болғандықтан деп түсінеміз. Мемлекет ұйымды осындай есеп жүргізуге міндеттендіре алмайды не-

се оны жүргізудің бірегей ережесін жасап бермейді. Басқарушылық есептің батыстық қалыптасқан практикасы мемлекеттің бұл салаға араласпайтындығын көрсетеді. Бірақ, басқарушылық есептің теориялық және тәжірибелік маңызы зор, сондықтан оған мамандардың зерттеуін талап ететін жеке бағыт ретінде анықтама беру аса маңызды болып саналады.

Сондықтан, біздің ойымызша басқарушылық есеп ұйымның ақпараттық жүйесінің негізгі бөлігі болып отырып, бір жағынан ұйымның өндірістік-шаруашылық қызметтерін, өндірістік шығындар мен өндіріс көлемін болжамдау, жоспарлауға, сондай-ақ тиімді басқару шешімдерін қабылдау мақсатында қажетті ақпараттармен қамтамасыз ету, жедел басқару мен бақылауға, оңтайлы басқару шешімдерін қабылдауға, сонымен бірге алға қойған мақсат-міндеттердің орындалуын бағалауға арналған ішкі есеп жүйесі деп түсінеміз.

Кәсіби бухгалтерлерді дайындау және аттестациялаудың ресми бағдарламасында, сонымен қатар «Бухгалтерлік есеп және аудит» мамандығы бойынша жоғары кәсіби білім берудің мемлекеттік білім стандартында «басқарушылық есеп» терминінің пайда болуын осы бағыттағы елеулі қадамы ретінде қарастыруға болады.

Біздің ойымызша, басқарушылық есептің негізгі объектілері ұйымның шығындары (шығыстары, ысыраптары) мен табыстары, сонымен бірге оның қызметінің нәтижелері (шығындар мен табыстарды салыстыру) болып табылады. Содан басқа басқарушылық есепте ұйымның мүліктері, материалдық, қаржылық және еңбек ресурстары сияқты объектілері міндетті түрде бөлектелініп көрсетіледі.

Басқарушылық есептің басқарушыларға тиімді басқару шешімдерін қабылдауға көмектесу мақсаты, төмендегі атап көрсетілген міндеттері арқылы жүзеге асырылады:

- ішкі шаруашылық процестер, қызмет нәтижелері туралы нақты және толық ақпараттарды қалыптастыру және осы ақпараттарды ішкі басқарушылық есептеме жасау арқылы әртүрлі деңгейдегі менеджерлерге беру;

- ұйым және оның жауапкершілік орталығының қызметінің экономикалық тиімділігін жоспарлау және бақылау;

- өнімнің (жұмыстар мен қызметтердің) нақты өзіндік құнын есептеу және оның

қабылданған нормалар, стандарттар және сметалардан ауытқуын анықтау;

- жоспарланған нәтижелерден болған ауытқуларды талдау және ауытқу себептері мен жауаптыларды анықтау;

- материалдық, ақша және еңбек ресурстарын және олардың пайдалануын бақылауды қамтамасыз ету;

- ұйым қызметінің тиімділігін арттыру резервтерін анықтау.

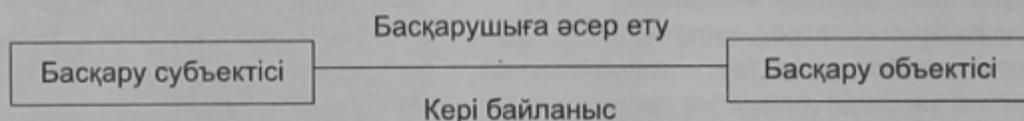
Басқарушылық есепте көптеген пәндердің (талдаудың, стратегиялық және оперативті жоспарлаудың, басқаудың, кәсіпорын экономикасының) жедел, бухгалтерлік, статистикалық, экономикалық, математикалық әдістері қолданылады.

Ұйым қызметіндегі басқарушылық есеп рөлін қарастыра отырып, тарихи тұрғыдан оның қаржылық есепке қарағанда төменгі дәрежеге ие болып келгенін атап өткен жөн, тіпті қазірдің өзінде басқарушылық есеп көптеген ұйымдарда қаржылық есептеме процесінің жанама өнімі ретінде қарастырылып келеді. Бірақ, бизнес масштабының өсуі, технологиялардағы өзгерістер, соңғы онжыл-

дықтағы менеджерлердің білім деңгейінің өсуі басқарушылық есептің дамуына оң әсерін тигізіп отыр. Бұл нарықтық экономика жағдайында қаржылық есептен бөлек оның зерттеу саласы ретінде мойындауға әкеліп соқты. Осы тұрғыдан алғанда болашақта басқарушылық есеп рөлінің одан әрі дами түсетінін толық сеніммен айтуға болады.

Енді ұйымды басқару жүйесіндегі басқарушылық есептің орнын кеңірек қарастыратын болсақ, онда ұйымды кез келген басқа басқару жүйесі сияқты басқару субъектісінің, басқару объектісінің жиынтығы түрінде, олардың өзара байланысы ретінде көрсетуге болады.

Басқару субъектісі басқару объектісіне берілетін бұйрықтар мен белгілер арқылы басқарушы әсер етеді. Басқару объектісі басқарушы әсерді қабылдап, оған берілген басқарушы белгіге сай әрекет етеді. Объектінің басқарушы әрекетті қабылдап, оған жауап бергенін, басқару субъектісі кері байланыс көмегі арқылы біледі. Басқару жүйесін төмендегі 1 сызба түрінде бейнелеуге болады.



1-сурет. Ұйымды басқарудың жалпы сызбасы

Ұйымды басқару жүйесіндегі басқару субъектісі ретінде басшылар, шешім қабылдау бойынша белгілі бір өкілеттілікке ие басқарудың барлық деңгейіндегі менеджерлер болады. Басқару объектісі ретінде ұйымның түрлі ресурстары – қызметкерлер, еңбек құралдары мен заттары, ұйымның ғылыми-техникалық және ақпараттық қуаты саналады. Басқарушылық есеп жүйесіндегі басқарудың негізгі объектілері болып табыстар мен шығындар ғана емес, сонымен қатар ұйым қызметінің нәтижелері де басқарушылық есептің объектілері болып саналады.

Басқарушылық әсер ету өзара байланысы мен өзара әрекеті басқарудың келесідей тұйық қайталанатын циклін құрайтын басқарудың негізгі қызметтері көмегімен жүзеге асырылады, яғни талдау, жоспарлау, ұйымдастыру, есептеу, бақылау, реттеу, талдау. Бұл жерде шешім қабылдау функциясы байланыстырушы басқарушылық функция

болып саналғандықтан, көрсетілген басқару кезеңдерінде бөлек көрсетілмеген. Яғни, ол басқару циклінің барлық кезеңдерінде қатысып отырады деп ұйғарылады. Басқарушылық есеп орны басқарушылық шешімді дайындау және қабылдау кезеңінде көрінеді. Сонымен, басқарушылық есеп басқарудың барлық қызметтерінде пайдаланылады.

Егер басқарушылық есептің мақсаты атқаратын қызметтері, жауапкершілік орталықтары бойынша шығындарды есепке алу және жұмыстар мен қызметтердің өзіндік құнын калькуляциялау болса, онда қаржы есебі кәсіпорынның жалпы қаржылық жағдайы мен тиімділігі туралы мәлімет беруге арналған.

Басқарушылық есептің экономикалық мазмұны оған тән мінездемелер арқылы ашылады, олар икемділік, соңғы нәтижеге нақты бағыттылық, өзіндік құнның әр түрлі категориясымен қызмет, шарттылық, автономдық. Біздің пікірімізше, бұл мінездемелер кәсіпорында

басқарушылық есепті ұйымдастыру қағидаларын анықтауда ғылыми мәнге ие болады.

Белгілі қазақстандық ғалымдардың бірі, академик С.С. Сатубалдин басқарушылық есептің экономикалық мәніне, оны өндіріс шығындарын басқарумен тікелей байланыстыра отырып, «...басқарушылық есеп менеджерлерді ағымдағы және стратегиялық жоспарлау, ресурстарды тиімді пайдалану және компания мен оның бөлімшелерінің қызметін бағалау мақсатында шешімдер қабылдауға қажетті ақпараттармен қамтамасыз ететін, компанияның өнімінің шығындарын басқару тармағы» деп түсіндіреді.

Басқарушылық есеп бухгалтерлік есептің біріңғай жүйесінің құрамдас бөлігі бола отырып, қаржы және басқарушылық есеп бірдей белгілерге ие, өйткені кәсіпорын қызметінің нәтижелерін анықтауға арналған және кірістермен, шығындар, активтермен, міндеттемелер және ақшалай қаражаттардың қозғалысымен байланысты, біріңғай бастапқы құжаттарды пайдаланады және шешім қабылдауға арналған. Бірақ, біздіңше есептің осы екі түрі әртүрлі. Біріншіден, олар мәліметтерді әртүрлі пайдаланушылар үшін құрады. Екіншіден, қаржы есебінде шығындар жалпы сомада қарастырылады, ал басқарушылық есеп шығындар әрекеті (шығындардың қызметтің көлеміне байланысты өзгеруін) мен қабылданатын шешімдерге байланысты шығындардың өзгеру тенденциясын бақылайды, шығындарды арнайы бағдарлама бойынша бақылауды жүзеге асырады. Басқарушылық есептің міндеттері қызметі және шекарасы кәсіпорын типіне, қызмет түрі мен басқару мақсатына тәуелді болады.

Барлық елдерде қаржы есебін жүргізу арнайы жалпыға бірдей қабылданған принциптермен, жағдайлар тәртіптер мен стандарттармен реттеледі, оларды сақтау есепті мәліметтерді қалыптасыру кезінде міндетті болады. Кәсіпорындарда басқарушылық есептің ұйымдастыру, олардың әдістері мен принциптерін енгізу қиын, күрделі және қымбат іс. Бұл қазақстанда біріңғай нормативтік құқықтық базаның және басқарушылық есептің даму концепциясының болмауынан байланысты. ҚР «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есеп беру туралы» Заңында бухгалтерлік есепті қаржылық және басқарушылық деп бөлу қарастырылмаған. Қазіргі кезде басқарушылық есепті енгізу қиын болып отырса да, Қазақстанда жұмыс істеп отырған

кейбір отандық және шетелдік компанияларда басқарушылық есепті ұйымдастыру кең ауқыммен жүзеге асырылып келеді.

ТМД елдерінің тәжірибелі экономистері компанияның өндірісіне басқарушылық есепті енгізудің әр түрлі нұсқаларын жасаған. Бірақ Қазақстанда қазіргі таңда өнімдер мен қызметтерн өндіретін кәсіпорындарда басқарушылық есепті ұйымдастырудың қандай да бір жобалары жоқ.

Жүргізілген зерттеу жұмысының нәтижесінде біз басқарушылық есеп – бұл басқару қызметін тиімді атқаруға, яғни, шешім қабылдау, жоспарлау, талдау, бағалау, бақылау мен реттеуге қажетті ақпаратпен қамтамасыз ететін, басқарудың жалпы жүйесіне жекеленген бухгалтерлік есептің бір бөлігі деп түсіндіреміз. Бұл процесс фирма ішінде өздерінің қызметін атқару үшін басқарушылық аппаратқа қажетті мәліметтерді теңдестіруді, өлшеуді, жинауды, жүйелеуді, талдауды, дайындауды, беру мен қабылдауды қамтиды.

Басқарушылық есеп маманына жауапты рөл оған белгілі бір ерекше құқықтарды беру керектігін көрсетеді, мысалы, ұйымның барлық бөлімшелері, бөлімдері мен қызметтерімен қызметтік өзара қарым қатынаста болу; барлық ақпаратты, оның ішінде құпия деректерді алу; маманданған дәлелді өз пікірін дайындау құқығына ие болу; кәсіби дайындау мақсатында шешімді кейінге қалдыра білу құқығына ие болу.

Біздің пікірімізше басқарушылық есептің мақсаты фирманың ішкі пайдаланушыларына, жедел және ағымды, сонымен қатар кәсіпорынның болашақта дамуы сипатында оптималды шешімдерді қабылдау үшін, ақпаратты дайындау және уақытылы беру болып табылады. Басқарушылық есептің міндеттерін анықтаудың әр – түрлі тәсілдерін салыстырмалы талдауға келсек, онда барлық авторлар үшін уақыт өткен сайын басқарушылық есеп міндеттері шеңберінің кеңейгені дау туғызбайды.

Экономикалық қатынастар күрделенген сайын есепте күрделенеді, қоғамның әрбір даму кезеңіне тән есептің өз жүйесі қалыптасады, оның жаңа тармақтары пайда болады. Дәстүрлі түрде, есептің ішкі тармақтарға бөлінуі, қаржы және басқарушылық есептің қалыптасуына негіз болды. Сондықтан, басқарушылық есепті өндіріс және қызмет көрсетумен айналысатын кәсіпорындарда қолданудың қажеттілігі уақыт күттірмейтін мәселе болып отыр.

## Әдебиеттер:

1. Дружи К. Введение в управленческий и производственный учет. Пер. с англ. /Под ред. С.А. Табалиной.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 1994. - 560 с.
2. Ивашкевич В.Б. бухгалтерский управленческий учет: Учеб.для вузов.-М.:Юрист, 2003-216с.
3. Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ./Под ред.Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1995. -98 с.
4. Тасмағанбетов Т.А. Басқарушы есеп, стратегиялық жоспарлау және талдау. Оқу құралы. - Алматы: Дәуір, 2002.-568.

**Садыкова Р.Б.,**

*кандидат экономических наук*

*Университет международного бизнеса*

## РОЛЬ СПК В РАЗВИТИИ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

В ежегодном Послании народу Казахстана от 8 января 2011 года «Построим будущее вместе!» Президент Нурсултан Назарбаев отметил, что индустриализация формирует новую парадигму региональной политики. В настоящее время необходимо разработать и утвердить Программу по развитию регионов [1].

Таким образом, развитие областей Казахстана является приоритетной задачей республиканского значения. Стратегия территориального развития неоднородна по отношению к различным областям. Это обусловлено существенными различиями регионов в обеспеченности ресурсами, структуре их хозяйства, достигнутом уровне развития различных сфер экономики, условиях вхождения в рыночную экономику, темпах трансформации форм собственности, в целом конкурентными преимуществами, определяемыми природно-климатическими, демографическими, производственными, географическими факторами.

Основным инструментарием воздействия на региональные диспропорции являются местные бюджеты. Так как местные бюджеты, являясь эффективным экономическим инструментом государства, характеризуется:

во-первых, широкой сферой влияния, так как бюджетные отношения пронизывают все стороны территориального воспроизводственного процесса;

во-вторых, высокой степенью действенности, обусловленной перераспределительной природой данной экономической категории;

в-третьих, гибкостью, поскольку система бюджетных методов регулирования существует не как заданная раз и навсегда, а как динамичная, постоянно развивающаяся система, преобразующаяся в соответствии с изменением целей и задач регионального развития.

В целях решения задачи повышения конкурентоспособности областей страны в национальной, региональной и мировой экономической системе внедряется сетевая модель территориально-экономической организации, характеризующаяся гибкой специализацией и способностью к инновациям, базирующаяся на мобилизации ресурсов с использованием кластерного подхода.

К данным механизмам развития регионов является создание социальных предпринимательских корпораций (СПК), ориентированных на активизацию предпринимательства в нескольких взаимосвязанных регионах. Важным направлением деятельности этих корпораций может стать создание в регионе на долгосрочной основе спроса на товары и услуги малых и средних предприятий.

В настоящее время идет второй этап реализации Стратегии индустриально-инновационного развития. Наступает время для реализации «прорывных» инвестиционных проектов, которые обеспечат диверсификацию экономики. В этих целях необходимо активизировать данную работу в регионах, наладить эффективное взаимодействие между акиматами и институтами развития. СПК будут являться своего рода региональными институтами развития, которые создаются не в противовес местным органам власти, а, скорее, в их поддержку.

Социально-предпринимательские корпорации - это устойчивые бизнес-структуры, осуществляющие свою деятельность с целью получения прибыли от производства и продажи товаров и услуг. Основным отличием СПК

от коммерческих корпораций является то, что полученная прибыль реинвестируется для реализации социальных, экономических или культурных целей населения того региона, в интересах которого СПК создавались.

Создание СПК – это один из важнейших инструментов современного территориального развития, и от местных органов власти требуется максимальное содействие в решении всех организационных вопросов.

Главная задача, поставленная перед СПК – служить локомотивом для казахстанского бизнеса, и реинвестировать прибыль в социальные и культурные проекты, развитие регионов, через эффективное управление госсобственностью.

В Казахстане сформированы СПК в 7 макрорегионах (по 2-3 области каждый), передав им при этом коммунальную собственность, землю, нерентабельные, но работающие предприятия, которые можно использовать для создания нового бизнеса. Каждая из СПК должна эффективно использовать государственные активы, своего рода семь фондов «Самрук-Казына», которые должны были заниматься любым бизнесом совместно с местными бизнесменами и иностранными инвесторами. В дальнейшем, по мере накопления управленческого опыта и повышения уровня капитализации СПК, речь может идти о расширении и диверсификации их «сферы ответственности», включая выход на региональные и международные рынки. Деятельность этих корпораций будет направлена на привлечение новых проектов, развитие малого и среднего бизнеса, усилении кооперации. В результате СПК превратятся в крупных работодателей, станут «локомотивами» развития страны, не обременяя при этом государство увеличением числа государственных служащих.

Так, в целях повышения конкурентоспособности регионального бизнеса, обеспечения организационных и экономических условий для привлечения инвестиций, а также создания новых производств на базе нерентабельных предприятий и эффективного использования объектов государственной собственности Правительством созданы социально-предпринимательские корпорации. В настоящее время в качестве региональных институтов развития начали свою деятельность семь социально-предпринимательских корпораций (СПК) – «Сарыарка», «Ертіс», «Жетісу», «Оңтүстік», «Тобол», «Батыс», «Каспий».

В качестве пилотного проекта в городе Астана создано акционерное общество «Национальная компания «Социально-предпринимательская корпорация «Сарыарка».

Основной предмет деятельности СПК «Сарыарка» – содействие экономическому развитию Акмолинской, Карагандинской областей и города Астаны. По результатам пилотного проекта, на практике определяются все преимущества и недостатки СПК. Только имея такой опыт, можно избежать ошибок и недостатков при создании и организации деятельности других СПК во всех регионах Казахстана [2].

Однако данные мероприятия не должны стать погоней за показателями производительности, жертвуя экологическим равновесием, ставя тем самым под угрозу жизнеспособность будущих поколений.

С целью привлечения иностранных и отечественных инвестиций, стимулирования реализации «прорывных» проектов, а также ускоренного развития регионов будут создаваться индустриальные парки и специальные экономические зоны. Инфраструктурное обеспечение территориального развития будет направлено на создание условий для роста экономической активности, благоприятной среды жизнедеятельности населения и обеспечение скоординированного развития всего комплекса инфраструктур: инновационной, транспортно-коммуникационной, социальной, жизнеобеспечивающей и туристско-рекреационной.

Предполагается усилить институциональный потенциал системы территориального планирования и усовершенствовать механизмы бюджетного финансирования, направленные на повышение мотивации регионов к самоорганизации и мобилизации внутренних ресурсов.

В этих целях предусматриваются меры, направленные на совершенствование системы планирования территориального развития, механизмов регулирования развития инфраструктуры, административно-территориального устройства страны.

В рамках формирования конкурентоспособных специализаций и позиционирования регионов на национальном и мировом рынках акиматами областей, городов Алматы и Астаны разработаны и приняты маслихатами стратегии развития (конкурентные стратегии) областей, городов Астаны и Алматы до 2015 г.

Для выработки предложений и рекомендаций по вопросам преодоления ключевых

проблем, препятствующих диверсификации экономики регионов, преодолению их сырьевой направленности, развитию человеческого капитала и физической инфраструктуры, а также подготовки конкретных рекомендаций по проведению общегосударственной политики в указанных сферах во всех регионах созданы советы по конкурентоспособности при акиматах областей, городов Астаны и Алматы, деятельность которых основана на принципах партнерства государственного и частного секторов.

В регионах проводилась работа по активизации экономической деятельности и формированию эффективной экономической специализации.

В начале нынешнего года президент Казахстана Нурсултан Назарбаев распорядился подготовить перевод социально-предпринимательских корпораций (СПК) в ведение региональных акиматов. Мера вынужденная, так как СПК так и не начали эффективно работать.

Передача СПК в ведение акиматов, безусловно, шаг интересный. Несомненный плюс в том, что акиматы и корпорации будут объединены единством цели и замысла – которого они почему-то не могли достичь три года. Но есть ли акимы без дела, чтобы курировать вопросы развития местного бизнеса? Настолько ли безупречна и высока эффективность работы самих акиматов, чтобы быть административным локомотивом для социально-предпринимательских корпораций?

Таким образом, вспомогательной задачей СПК было разгрузить местные администрации и лишить экономических рычагов, чтобы снизить уровень коррупции.

В настоящее время результаты СПК не очень впечатлительные, так в течение 2009 года продолжался ввод новых производств, были запущены 180 проектов, в которые инвестировано 574,2 млрд. тенге, создано около 11 тысяч рабочих мест, в том числе в рамках Дорожной Карты завершены 10 проектов общей стоимостью 235 млрд. тенге, создано 1234 рабочих мест.

Таким образом, политика регионального развития Казахстана реализуется на основе принятой Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 г., утвержденной Указом Президента РК № 167 от 28 августа 2006 г. В рамках данной стратегии в качестве эффективного метода территориально-экономической организации и инструмента повышения конкурентоспособности регионов страны выдвигается кластерный подход.

В рамках стратегии, на наш взгляд, должны найти свое место процессы децентрализации, совершенствования межбюджетных отношений, завершения построения системы местного государственного управления, формирования местного самоуправления. Также целесообразно совместить ее с осуществляемыми мерами административной реформы. Вне этих вопросов стратегия имеет шанс стать малоэффективным документом, несмотря на свою государственную важность.

Думается, что эффективная стратегия регионального развития должна строиться на трех принципах: выравнивание, направленное на поддержку минимального уровня жизнеобеспечения в отсталых регионах, активная политика, направленная на стимулирование экономического роста конкретных территорий, которые могут стать «точками роста» региональной экономики в целом; и, наконец, пространственная политика, которая обеспечивала бы миграционную мобильность и рациональное территориальное распределение рабочей силы.

В конечном счете, задача выравнивания диспропорций – стратегическая, возможно, выходящая за пределы 2015 г. При этом необходимо оценивать ход исполнения мероприятий по реализации стратегических замыслов, которые должны быть сбалансированы по целям, ресурсам и механизмам их достижения.

В данных условиях необходимо пересмотреть роль и значение местных органов власти, источников формирования и использования средств местных бюджетов в целях повышения эффективности проводимых реформ [3].

#### Литература

- 1 Послание Президента Н. Назарбаева народу Казахстана от 8 января 2011 года «Построим будущее вместе!», [www.akorda.kz](http://www.akorda.kz).
- 2 Ташмухамбетова С.Ж. Роль и место СПК в национальной экономике РК и обеспечении ее конкурентоспособности // Материалы международной научно-практической конференции, посвященный 75-летию КазНУ им. аль-Фараби, 13-14 ноября 2008.
- 3 Садыкова Р.Б. Финансовый механизм бюджетного обеспечения регионов // Диссертационная работа, 2010г.

**Тусеева И.Х.,**

*кандидат экономических наук,  
ассистент-профессор*

*Казахстанско-Британский технический  
университет*

## **СОВРЕМЕННАЯ ОЦЕНКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В КАЗАХСТАНЕ**

Развитие экономики Казахстана во многом зависит от богатства минерально-сырьевых ресурсов, наличие которых могут способствовать как росту социально-экономического развития страны, так и привести к спаду в не сырьевых отраслях промышленности.

В этих условиях государство должно играть двойственную роль в отношении минерально-сырьевого сектора: с одной стороны оно является высшей налоговой властью, а с другой собственником природных ресурсов. Помимо этого, важным вопросом является соблюдение баланса интересов между недропользователями и государством. С одной стороны необходимо сохранить национальный суверенитет, т.к. от того как выполняется эта миссия зависит наследие, которое останется для будущих поколений граждан Казахстана. С другой стороны, недропользователям необходимы гарантии, позволяющие с минимальной долей риска осваивать месторождения, строить трубопроводы и т.д.. На реализацию поставленных задач порой уходит не один десяток лет. Поэтому налоговая система должна отражать эту двойственность, которая заключается в получении государством соответствующих доходов от недропользователей, а также в повышении мотивации для потенциальных инвесторов, обеспечивающих экономическую привлекательность проектов в минерально-сырьевой отрасли.

В мировой практике для активизации инвестиционной деятельности в недродобывающей промышленности важную роль играют Соглашения о разделе продукции (СРП). Эти соглашения предусматривают вместо обязательной уплаты налогов определенную систему, при которой государство и инвестор заключают соглашение (договор), где на фиксированный срок оговариваются платежи инвестора, а производственная продукция делится между ними в определенной пропорции.

Соглашение о разделе продукции (СРП) является договором, в соответствии с которым правительство предоставляет субъекту предпринимательской деятельности (инвестору) на возмездной основе и на определенный срок исключительные права на поиск, разведку и добычу минерального сырья на участке недр, указанном соглашении, и на производство связанных с этим работ. Инвестор обязуется осуществлять проведение указанных работ за счет своих средств и на свой риск. На право пользования участком недр инвестору выдается соответствующая лицензия. В перечни участков недр включаются такие, в отношении которых имеются обоснования целесообразности их разработки. Разрешается предоставление на условиях раздела продукции не более определенного уровня разведанных и учтенных государственным балансом запасов полезных ископаемых.[1]

Соглашения о разделе продукции привлекательны для государства тем, что, в отличие от других форм заимствований им лицензионных соглашений (концессий), раздел продукции не грозит стране усилением долгового бремени и потерей контроля над недрами и сырьевыми ресурсами. Суверенные права государства на владение недрами и их результатами сохраняются, поскольку речь идет об их аренде на определенный срок. При этом разведку и добычу полезных ископаемых, а также другие работы инвестор проводит за свой счет. В случае неудачи понесенные затраты ему никто не компенсирует.

Тем не менее, соглашения о разделе продукции привлекательны и для инвесторов тем, что обеспечивают им стабильность работы в течение длительного периода. Согласно законодательству, условия соглашения сохраняют свою силу в течение всего срока действия. Изменения в соглашение вносятся только с согласия сторон, а также по требованию одной из сторон в случае существенного изменения обстоятельств, исходя из Гражданского кодекса.

Однако соглашения о разделе продукции не гарантируют инвесторам отсутствие коммерческого риска, в частности связанного с падением цен на нефть и спроса на неё. В настоящее время иностранных инвесторов интересуют только нефтяные месторождения, хотя такая форма инвестирования возможна и при разработке твердых полезных ископаемых (золота, серебра, цветных и редких металлов).

Первые контракты на разведку и добычу нефти в Казахстане были заключены в начале 90-х годов. В период становления рыночной экономики, сопровождавшимся рядом социальных и экономических проблем государство осознавало важность привлечения иностранных инвестиций и необходимость идти на встречу иностранным инвесторам, повышая мотивацию в виде льгот и преференций, а также гарантий стабильности налоговых положений заключенных контрактов.

Приобретая опыт заключения нефтяных контрактов, государство планомерно совершенствовало налоговое законодательство путем внесения изменений, носивших как корректирующий, так и принципиальный характер. В результате до настоящего момента в Казахстане действовали контракты на недропользование с различными налоговыми режимами.

Следует отметить, что налоговые положения, вошедшие в соглашения о разделе продукции (СРП), заключенные до введения в действие Налогового кодекса 2001 г., были индивидуальны и на них не распространялись положения налогового законодательства.

Таким образом, СРП предусматривал механизм, посредством которого значительная часть рисков инвестора, связанных с окупаемостью капиталовложений, переносилась на государство. Поскольку фундаментальный принцип СРП предполагает ускоренный возврат вложенных инвестиций за счет определенной лимитированной доли совокупного дохода путем немедленного списания, и лишь оставшаяся часть подлежит разделу между государством и компанией, у недропользователя снижается стимул к экономии. Более того, было отмечено, что режим СРП способствует негативным тенденциям уменьшения налогооблагаемой базы путем искусственного увеличения затрат.

В связи с этим возникают проблемы, известные в зарубежной практике под термином «золочение», т.е. осуществление экономически неэффективных и неоправданных капиталовложений с целью снижения общей суммы налоговых обязательств, что является следствием низкой заинтересованности инвестора в экономии затрат. Данный эффект наиболее сильно проявляется в условиях прогрессивного налогового режима, направленного на извлечение существенной доли от сверхприбыли (к примеру, в случаях, когда объем на-

логовых поступлений в значительной степени зависит от финансовых результатов деятельности, а также при наличии возможности ускоренного и сверхлимитного списания капитальных затрат с применением апlifта). Действительно, при достижении определенного уровня рентабельности дополнительные издержки, понесенные недропользователем, преимущественно снижают доходы государства, причем нередко в пользу инвестора. В мировой практике известны случаи, когда нефтяные компании могли повышать свою рентабельность за счет бурения сухих скважин, тогда как государство получало мизерные доходы от добычи.[2]

Опыт заключения СРП насчитывает немало примеров существования проблемы «золочения». Одним из примеров намеренного завышения затрат является привлечение более дорогостоящего заемного капитала. Помимо снижения доли государства, в таких ситуациях усложняется механизм налогового администрирования и обостряется необходимость осуществления государственного контроля над применением трансфертных цен. Другой пример - отсутствие реальных ограничений на размер фонда оплаты труда, максимальных размеров премиальных и т.д.

Еще одна немаловажная проблема заключается в высокой коррупционности, составляющей схемы СРП. Это, прежде всего, неограниченные возможности коррупции при внеконкурсном предоставлении участков недр; отсутствие необходимого госконтроля за объектами добычи сырья; отсутствие настоящей протекции отечественному производителю технологического оборудования и, соответственно, стимулов отечественного машиностроения.

В связи с этим, с 1 января 2004 г. в Налоговом кодексе был прописан порядок определения доли РК по разделу продукции, установлены другие налоги и платежи недропользователей, подлежащие обязательному включению в налоговый режим СРП.

Для целей достижения транспарентности нефтяных операций и ухода от практики договорного установления механизма раздела продукции в соответствующем разделе Налогового кодекса была расписана методика раздела продукции.

При заключении соглашения о разделе продукции весь объем добытой продукции в точке раздела, устанавливаемой в контракте, делится на:

1) компенсационную, используемую недропользователем для возмещения своих затрат;

2) прибыльную, которая подлежит разделу между недропользователем и РК.

При этом раздел «Прибыльная продукция» базируется на пороговых значениях коэффициентов (триггеров). Триггеры были настроены таким образом, чтобы увеличивать доходы государства при росте доходности, рентабельности предприятия, а также при росте цен на нефть. Таких триггеров три:

1) П-фактор (показатель доходности) - отношение накопленных доходов недропользователя к накопленным расходам по проекту;

2) внутренняя норма рентабельности (ВНР) подрядчика - ставка дисконтирования, при которой реальный чистый дисконтированный доход достигает своего нулевого значения;

3) Р-фактор (ценовой коэффициент) - отношение дохода недропользователя к объему добычи за отчетный период.[3]

После определения значений триггеров полученный результат каждого из триггеров сопоставляется с пороговыми значениями, установленными Налоговым кодексом и рассчитывается процентное значение доли в прибыльной продукции, подлежащей передаче недропользователю. Следует отметить, что для расчета обязательств перед РК принимается значение того триггера, который обеспечивает максимальное значение доли РК.

Вместе с тем в предусмотренной Налоговым кодексом модели налогового режима СРП имелись следующие недостатки:

- механизм определения доли РК по разделу продукции с использованием трех триггеров достаточно сложен и непрозрачен, что приводит к возникновению множества споров и судебных разбирательств между государством и недропользователем в части правильности исчисления и применения триггеров.

- одним из триггеров является внутренняя норма рентабельности (ВНР), целесообразность применения которой в целях налогового учета сомнительна. Кроме того, закрепленный в Налоговом кодексе механизм расчета ВНР и его применение в качестве триггера, имеет ряд несоответствий технического и методологического характера.

В мировой практике применение соглашений о разделе продукции как вида контрактов

на недропользование характерно для стран с развивающейся и переходной экономикой, не обладающих достаточными финансовыми ресурсами и техническим потенциалом для самостоятельной разработки месторождений.

В наших условиях, характеризующихся высокой себестоимостью добычи, наличием большого транспортного рукава, ограниченностью объемов внутренней переработки, отсутствием полноты и прозрачности нормативной правовой базы, наличием механизма раздела прибыльной продукции с использованием системы трех триггеров делают эту модель трудно администрируемой и сложной в применении. Практика уже заключенных СРП наглядно демонстрирует, что бюджет нашей республики, несмотря на высокие цены на нефть, не получает в полной мере своей доли по проектам.

В этой связи вновь стал актуальным вопрос реформирования налогообложения недропользователей, с целью минимизации потенциальных потерь государства от недобросовестных действий отдельных налогоплательщиков.

Таким образом, настал момент, когда государство осознанно подошло к отказу в будущем от контрактов о разделе продукции как вида контрактов на недропользование. С введением в 2009г. Налогового кодекса применяется единый подход: налоговые обязательства определяются в соответствии с законодательством, действующим на момент их возникновения. Из Налогового кодекса исключено понятие «второй модели» фискального режима, на основе которого ранее заключались действующие СРП. В этой связи Казахстан отошел от практики подписания подобных соглашений, свойственной развивающимся государствам, что позволяет повысить качество и упростить порядок налогового администрирования добывающих отраслей.

Вместе с тем с введением Кодекса РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 10.12.2008 г. № 99-№-ЗРК (далее - Налоговый кодекс) сохранен налоговый режим, определенный в соглашении (контракте) о разделе продукции, заключенном между Правительством РК или компетентным органом и недропользователем до 1 января 2009 г. и прошедшем обязательную налоговую экспертизу, который действует в отношении сторон такого соглашения (контракта), а также в отношении доверенных лиц (операторов).

В настоящее время недропользователи, желающие осуществлять добычу природных ресурсов в Казахстане, могут заключить с компетентным органом РК контракты на недропользование, базирующиеся на «первой модели», которая основывается на законодательстве, действующем на момент возникновения обязательств по налогам.

То есть при проведении операций по недропользованию в рамках контрактов на недропользование, заключенных в порядке, определенном законодательством РК, недропользователи уплачивают все налоги и другие обязательные платежи в бюджет, включая специальные платежи, установленные Налоговым кодексом.

Специальные платежи и налоги недропользователей включают:

1) специальные платежи недропользователей:

- подписной бонус;
- бонус коммерческого обнаружения;
- платеж по возмещению исторических затрат;

- 2) налог на добычу полезных ископаемых;
- 3) налог на сверхприбыль.

В заключении, проанализируем, каким образом повлияли изменения, произошедшие в налоговом законодательстве после внедрения Нового налогового кодекса 2009г. на поступления по налогам, взимаемым с недропользователей.

Таблица 1

**Поступления налогов и платежей в Национальный фонд Республики Казахстан по видам налогов и платежей за период с 2008-2010гг.\***

Тыс. тенге

<i>Налоговые поступления</i>	2008	2009	2010
1	2	3	4
Корпоративный подоходный налог с юридических лиц-организаций нефтяного сектора	862 026 764	430 426 706	601 029 208
Корпоративный подоходный налог с юридических лиц-резидентов, удержив. у источника выпл. орган. нефтяного сектора	19 239 821	15 518 684	28 817 016
Корпоративный подоходный налог с юридических лиц-нерезидентов, удержив. у источника выпл. орган. нефтяного сектора	137 853 410	110 078 468	177 242 116
Корпор. подоходный налог с чистого дохода юр. лиц-нерезидентов, явл. предпр. нефт. сект.	2 408 738	3 457 398	
Налог на сверхприбыль от организаций нефтяного сектора	198 538 354	233 318 841	105 879 736
Бонусы от организаций нефтяного сектора	23 850 379	4 606 909	3 607 269
Роялти от организаций нефтяного сектора	367 092 829		
Налог на добычу полезных ископаемых от организаций нефтяного сектора		317 072 658	775 004 685
Рентный налог на экспорт сырую нефть, газ, конденсат, от предприятий нефт. сектора	956 110	204 357 787	470 810 149
Доля РК по разделу прод. по закл. контр. от организ. нефтяного сектора	88 509 137	52 525 353	93 955 461
<b>ИТОГО по налоговым поступлениям</b>	<b>1 700 475 542</b>	<b>1 371 362 803</b>	<b>2 256 345 640</b>

Как видно из таблицы 1 за последние три года отмечается тенденция роста налоговых поступлений в Национальный фонд РК. Это связано, во-первых, с увеличением налоговой нагрузки на недропользователей Казахстана в связи с введением в 2009 г. Нового налогового кодекса, введением налога на добычу полезных ископаемых взамен на роялти, исчисление которого производится от стоимости объема добываемых недропользователем полезных ископаемых, рассчитанных по мировым ценам. В 2009 г. размер поступлений от всех налогов с недропользователей по сравнению с 2008 г. снизился в 1,2 раза, Уменьшение поступлений связано с падением мировых цен на нефть, произошедшим в 2009г..Однако в

2010г. наблюдается рост налоговых поступлений в 1,6 раза по сравнению с 2009г. и в 1,3 раза по сравнению с 2008 г.. В 2010 г. почти в 2.4 раза возросли поступления от налога на добычу полезных ископаемых по сравнению с 2009г. Поступления по рентному налогу возросли в 2,3 раза по сравнению с 2009г.

Таким образом, анализ поступлений от сырьевого сектора показывает, что изменения, произошедшие в казахстанском налоговом законодательстве имеют положительные тенденции. Если учесть тот факт. что в последнее время наблюдается рост цен на нефть, то можно прогнозировать увеличение поступлений по налогам, зависящим от мировых цен на нефть.

#### Литература:

1. *Ибришев Н.Н., Жангаскин К.К.* Корпоративное финансирование. Алматы.Казахская академия транспорта и коммуникаций,2005г.Учебное пособие.
2. *Van Meurs, P.*, Financial and fiscal arrangements for petroleum development - an economic analysis, in: Petroleum investment policies in developing countries, Bjeredik, N., and Walde, T. (Graham and Trotman, 1988). pp. 47 - 78.
3. Вестник налоговой службы Республики Казахстан №12, декабрь 2010 г.
4. *Шарлотта Дж. Райт,Рекка А. Галлан.* Финансовый и бухгалтерский учет в международных нефтегазовых компаниях Издательство Олимп—Бизнес., Москва, 2007
5. Налоговый Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» с изменениями и дополнениями, внесенными законами РК по состоянию на 26 ноября 2010г.
6. Веб-сайт <http://www.salyk.kz/>

**Низамдинова А.К.,**

*кандидат экономических наук*

*Университет международного бизнеса*

#### **КРЕДИТОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В КАЗАХСТАНЕ: ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ**

Основной целью кредитования является создание организационно-экономических отношений, обеспечивающих кратко- и долгосрочными ресурсами, процессов расширенного воспроизводства в агропромышленном ком-плексе.

Кредитный механизм может успешно функционировать только в том случае, если пользователи кредита - сельские товаропроизводители - получают доходы на таком уровне, который обеспечивает расширенное вос-

производство. Поэтому совершенствование кредитного механизма зависит от результативности других приемов повышения эффективности агропромышленного производства

Задолженность и низкая финансовая устойчивость сельхозформирований объясняются: низкой долей собственных оборотных средств в общей величине источников высокой долей кредиторской задолженности, неликвидностью и неплатежеспособностью; высокими требованиями к залоговому обеспечению, высокой процентной ставкой и краткосрочностью кредитов.

Недостаток финансовых средств, и, прежде всего, прибыли, бюджетных кредитов не позволяют вести расширенное воспроизводство на принципах окупаемости и самофинансирования, т. е. возникло превышение обязательств над имуществом (неудовлетворительная структура баланса). Кроме того, существующая система кредитования недо-

статочна ориентирована на доходность отрасли, её высокие процентные ставки. Ограниченность и краткие сроки возвратности не создают должной заинтересованности в получении кредитов и не позволяют участвовать на равных условиях с другими хозяйствующими субъектами на рынке кредитных ресурсов.

На основе методических подходов следует сформировать систему сельскохозяйственного кредита, позволяющего целенаправленно использовать государственную помощь, сократить издержки, связанные с посредническими банковскими операциями, привлечь свободные денежные средства товаропроизводителей и предприятий смежных отраслей. Для этого предлагается разработать специальные программы по сельскохозяйственному кредиту, предусматривающие государственную систему кредитования с льготными условиями выплаты кредитов.

Кредитный механизм должен включать льготное кредитование доли долгосрочных кредитов, снижение процентных ставок, развитие залоговых операций, кредитование напрямую из государственных источников через механизм залоговых операций; развитие ипотечного кредита в коммерческой системе банков; создание системы институтов кредитования - сельскохозяйственный кредитный банк и другие коммерческие банки, кредитные кооперативы (товарищества), финансово-промышленные группы.

В этих целях рекомендуется создание специальных государственных фондов льготного краткосрочного и долгосрочного кредитования, ипотечных и лизинговых фондов товаропроизводителей аграрной продукции, позволяющих более эффективно использовать кредитные ресурсы.

Следует также внедрять систему беспроцентного кредитования коммерческими структурами развития производства и переработки сельскохозяйственной продукции по всем технологическим затратам. В свою очередь, сельхозформирования в целях погашения долгов должны предоставлять коммерческим структурам часть произведенной продукции для ее переработки и реализации.

Следует шире практиковать софинансирование в аграрном производстве: сельхозтоваропроизводитель обеспечивает 20% кредита, государство - 70, банки - 10%. Это позволит воздействовать на макроэкономику, сократить

расходование бюджетных средств и повысить эффективность аграрного производства. Использовать фьючерсную форвардную сделку, товарный кредит для кредитования сельхозтоваропроизводителей.

В Казахстане используются фьючерсные сделки: маслозаводы выделяют под урожай горюче-смазочные материалы, новую сельхозтехнику и денежные средства, в конце года возвращают их маслозаводам.

Для концентрации кредитных ресурсов и прежде всех ресурсов (субсидий и кредитов) из бюджетных средств создать Сельскохозяйственный банк.

Приоритетами его деятельности следует считать: комплексное обслуживание предприятий АПК и смежных с ним отраслей; приближение к производителям и переработчикам сельскохозяйственной продукции; формирование средне- и долгосрочных ресурсов для финансирования материально-технической базы. Кредитная организация должна участвовать в реализации государственных программ посредством прямого кредитования, представления гарантий, осуществления расчетно-платежных операций; внедрять современные банковские технологий. Банковское учреждение должно принимать участие в реализации программ финансовой поддержки агропромышленного производства; обслуживание лизинговых компаний инвестирование путем прямого кредитования, представления гарантий, формирования долгосрочных ресурсов за счет выпуска облигаций; сотрудничество с системой сельских кредитных товариществ.

В ближайшей перспективе должно получить развитие: стабильно работающие, финансово-устойчивые сельхозпредприятия независимо от их организационно-правовой формы; предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности, имеющие долговременные и взаимовыгодные с сельхозтоваропроизводителями; предприятия при наличии у них высокоэффективных инвестиционных проектов и ликвидного обеспечения; интегрированные формирования, использующие высокоэффективные технологии, обеспечивающие получение конкурентоспособной продукции. Это позволит выбрать главные направления по финансовому оздоровлению сельхозформирований.

Для этого необходимо сельхозформирования условно подразделить на группы: обе-

спечаивающие восстановление платежеспособности: предотвращение накопления долгов, динамичное и устойчивое ведение расширенного воспроизводства: мобилизующие внутренние резервы и способствующие их финансовому оздоровлению. Во избежание накопления долгов следует обеспечить соответствующий паритет цен между основными видами продукции и услуг сельского хозяйства и других отраслей.

Исходя из финансово-экономического положения сельхозформирований уровня их обеспеченности ресурсами, следует разделить: высококорентабельные, имеющие незначительные долги и характеризующие устойчивым экономическим положением; низкокорентабельные и убыточные, которые имеют долги, но сохранили свой производственный потенциал и в состоянии вести хозяйственную деятельность; не располагающие ресурсами и существуют формально и требующие процедуры банкротства.

Большинство сельхозформирований Республики Казахстан нерационально используют свой производственный потенциал, что не позволяет им вести расширенное производство: многие из них убыточны, балансы неликвидны, не имеют собственных средств и имущества для получения кредита под залог, включая земли сельскохозяйственного назначения. Поэтому кредиторская задолженность сельхозтоваропроизводителей превышает их дебиторскую и выручку от реализации сельскохозяйственной продукции.

Основной причиной этого положения является непривлекательность вложений инвестиций в сельскохозяйственное производство из-за низкой его доходности. Кредитные ресурсы банков в настоящее время недоступны для сельхозтоваропроизводителей из-за высокого незастрахованного риска кредитования сельского хозяйства, роста процентных ставок.

Сельское хозяйство представляет собой неперспективный объект инвестирования, не обеспечивающий возврат заемных средств, выдаваемых на общих условиях, как правило, на более короткий, чем необходимый срок, а инвестиционный климат в отрасли крайне неблагоприятный и сопровождается оттоком финансовых ресурсов. Так, доля сельского хозяйства в производстве ВВП республики составляет 8,7%, а объем инвестиций в сельское хозяйство в общем объеме инвестиций в экономику - 2,1 %, то есть в расчете на 1 тнг

ВВП сельского хозяйства - 12,4 тынына, в то же время в целом по отраслям экономики - 49,4 тынына на 1 тнг ВВП. Одной из проблем кредитования сельхозтоваро-производителей является отсутствие ликвидного залога, и прежде всего, земли.

Эта проблема послужила причиной поиска новых путей кредитования сельского хозяйства. Одним из таких направлений является ипотечное кредитование, позволяющее привлечь инвестиции в сельское хозяйство.

При формировании ипотечной системы в Казахстане должны быть учтены современные тенденции предоставления кредитных ресурсов в развитых странах. При этом механизм рассматривался через погашение основного долга и выплату процентов:

- с одноразовым погашением основной суммы кредита;
- с постепенным погашением долга за счет периодических выплат.

На основе этих двух основных видов может существовать довольно много конкретных разновидностей ипотечных кредитов:

- с равномерными выплатами - заемщик периодически выплачивает равную сумму в течение всего срока кредита, при этом одна часть, постепенно уменьшающаяся, направляется на выплату процентов, другая - постоянно увеличивающаяся, засчитывается как возврат основной суммы кредита;

- с линейным погашением кредита - заемщик погашает основную сумму равными частями, а выплаты по процентам постепенно снижаются со снижением суммы основного долга;

- с возрастающей суммой выплат в счет погашения основной суммы кредита - выплаты увеличиваются во времени, т.е. фактические суммы, невыплаченные в первые годы, присоединяются к последующим платежам;

- с периодически возобновляемой суммой кредита (ролловерная (перекатывающаяся) ипотека) - займы с первоочередной выплатой процентов (или с частичным погашением основной суммы долга), возобновляемые на оставшуюся сумму по истечении определенного срока.

Эти разновидности позволяют учесть особенности конкретного заемщика (сельхозтоваропроизводителя), уровень и потенциальную динамику его доходов, выбрать наиболее применимый для данного случая вариант разрешения противоречий между доходами заемщиков и ценой недвижимости.

Разновидности ипотеки отличаются друг от друга нагрузкой на заемщика и уровнем риска для кредитора (банка).

Так, если используется вариант ипотеки, при котором погашение основной суммы долга осуществляется в конце периода, то, как для банков, так и для сельхозтоваропроизводителей весьма высок риск, что последние не смогут его выплатить, тем более что срок кредита велик и, предсказать будущую ситуацию, в связи с финансовой неустойчивостью довольно сложно. В настоящее время только немногим более 40% агроформирований являются платежеспособными предприятиями, имеющими стабильное производство, положительные результаты финансово-хозяйственной деятельности

Риски при ипотечном кредитовании могут быть разделены на основе выделения двух основных видов: кредитный и процентный.

Кредитный риск - риск неспособности заемщика погасить долг и выплатить проценты или недостаточности заложенного имущества для выполнения обязательств заемщика перед кредитором.

Процентный риск - риск возникновения отрицательной разницы между уровнями процентов, выплачиваемых заемщиками по выданным ипотечным кредитам, и уплачиваемых ипотечными банками или ипотечными посредниками инвесторам. Причиной этого, прежде всего, является инфляция, учет которой и становится главным направлением борьбы с процентным риском.

Для повышения заинтересованности заемщиков в переходе к ипотекам с плавающей ставкой процентов кредиторы используют первоначальное установление процентных ставок на более низком, чем при фиксированной ставке уровне с последующим повышением в соответствии с ростом индекса.

Одновременно с этим, для снижения размаха в колебании процентных ставок устанавливаются пределы повышения или понижения ставки процента (обычно не более 2% в год или не более 6% на весь срок ссуды).

На основе ипотек с фиксированной и плавающей ставками процента возможны их комбинации, так называемые «гибридные» ипотеки, при которых на первые три, пять, семь лет устанавливается фиксированная ставка, а затем осуществляется переход к плавающей ставке с ежегодной индексацией.

«Участвующих» ипотек различают два вида:

- ипотека, в которой кредитор участвует в части превышения продажной цены над покупной;

- ипотека, при которой кредитор участвует в части операционного дохода.

При первой ипотеке заемщик получает кредит по ставке ниже рыночной; в компенсацию же кредитор получает право на часть дохода от превышения цены продажи объекта над ценой приобретения.

Ставка процента и доля участия оговариваются в специальном соглашении.

Доля кредитора в превышении принимает форму «условного» процента, т.е. реализуется на некотором заранее оговоренном этапе жизни проекта, продажи объекта либо при рефинансировании.

Обычно максимальный срок подобного соглашения - 10 лет, хотя проценты могут выплачиваться, исходя из 40-летнего кредита. По истечении 10 лет объект рефинансируется, более того, кредитор, как правило, принимает на себя обязательство рефинансировать проект.

Схема является выгодной для кредитора, потому что представляет собой некоторую страховку против непредвиденной инфляции. Главное для заемщика - это снижение процентной ставки, представляющей в данном случае функцию от доли кредитора в увеличении стоимости объекта и ожиданий в отношении вероятности подобного увеличения стоимости.

Ипотека, при которой кредитор получает право на часть операционного дохода, используется, как правило, в случае финансирования доходной недвижимости. Для заемщика эта схема выгодна тем, что снижает ставку процента по кредиту, кредитору же эта схема позволяет выдавать популярные традиционные кредиты под залог с фиксированной ставкой процента

Национальным банком РК, в соответствии с утвержденными «Основными направлениями денежно-кредитной политики на 2002-2004 гг.» прогнозируется сохранение стабильной инфляции на уровне 5 - 7%.

В связи с неустойчивым финансовым состоянием агроформирований и стабильным уровнем инфляции, предлагается метод линейного погашения ипотечного кредита, то есть основная сумма долга погашается рав-

ными частями, а выплаты по процентам постепенно снижаются со снижением суммы основного долга.

В связи с тем, что земля с течением времени накапливает рыночную стоимость, предлагается запрашивать сумму ипотечного кредита в размере 100% стоимости земли, а не 75 - 80%, как для других видов залога недвижимости.

При установлении фиксированной ставки вознаграждения (процентной ставки) расчет и сумма платежей по ипотечному кредиту остаются неизменными и действуют до полного его погашения.

Предлагаются кредиты на следующие сроки:

5 лет - под 15% годовых;

10 лет - под 8% годовых;

15 лет - под 5% годовых, тем самым, предоставляя сельхозтоваропроизводителю возможность выбрать либо меньший срок ипотечного кредита, с более высокой суммой выплат каждый год, либо продлив время погашения снизить ежедневные платежи.

При этом сумма платежей по процентам превышает на 38% при ипотеке на 15 и 5 лет, на 40% - при ипотеке на 10 лет сумму кредита (стоимость земли), что является, на наш взгляд, приемлемым вариантом для сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В связи с недостатком финансовых средств у сельхозтоваропроизводителей в первый год рекомендуется освободить их от выплат по кредиту.

**Султанова З.Х.,**

*экономика ғылымдарының кандидаты  
Жәңгір хан атындағы БҚАТУ*

### **КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ**

Банктік қызметті реттеудің бірнеше факторлармен негізделген түрлі елдерде өзіндік ерекшеліктері болады. Банктік қызметті реттеудің жалпы механизмдері бірдей болғанымен банктік жүйені ұйымдастыру ерекшеліктеріне байланысты түрлі елдердің осы бағыттағы тәжірибесін қарастырған жөн болар. Банктік реттеудің шетелдік тәжірибесінің мысалы ретінде АҚШ-тан бастаған жөн болар.

АҚШ-та банктер Федералдық және штаттық деңгейде реттеуге жатады. Банк федералдық лицензия алады, сонда оның қызметі федералдық заңдылықпен ешқандай штаттық нормативтік-құқықтық актілерісіз реттеледі. Банк штаттық лицензия ала алады (штаттық банк), сонда оның қызметі штаттық заңымен реттеледі, бірақ белгілі бір деңгейде ол федералдық заңға бағынады.

Бұдан шығатын ұйғарым: АҚШ-тың банктік жүйесі екі деңгейлі реттеудің жүйесіне бағынышты. Екі деңгейлі бағыныштылық жүйесінің АҚШ-тың банктік жүйесінде сақталуы елдің тарихи дәстүрімен және кейбір штаттардағы банктердің әлеуметтік-саяси орнымен байланысты.

АҚШ-тың қаржы нарығында банктерден басқа, ресурстарды тарту, активтік операциялар бойынша банктерге бәсекелік танытатын банктік емес мекемелер жұмыс атқарады, бірақ та олар банктік жүйенің құрамына кіреді:

- ссудажинақтаушы ассоциациялар;
- қаржылық компаниялар;
- несиелік серіктестіктер;
- инвестициялық компаниялар.

Банктік жүйенің қызметін мемлекеттік органдар келесі қызметтерді атқару арқылы қадағалап, реттейді:

- банкті және оның бөлімшелерін ашуға рұқсат (чартерлер) беру;
- банктің бірігуіне, жабуына рұқсат беру;
- қолданыстағы заңдылыққа негізделген нұсқау шығару;
- банк қызметін тексеру және жетіспеушілікті жою бойынша бақылау;
- есептіліктер мен статистикалық материалдарды жалпылау.

Әрбір ірі банк жылына 4-6 рет негізгі реттеуші органдармен тексеріледі – Округтік Федералдық резервтік банкпен, депозитті сақтандырудың Федералдық корпорациясымен, ақша айналымын Бақылаушымен.

АҚШ-та банктік жүйені реттеуші негізгі мемлекеттік орган болып ақша айналымын Қадағалаушы Офисі және депозиттерді сақтандырудың Федералдық корпорациясы табылады.

Ақша айналымын Бақылаушы Офисі (The Office of the Controller of the Currency) – чартерлерді береді, ұлттық (федералдық)

банктерді реттеп, бақылайды, оның бәрі АҚШ экономикасының, азаматтарының қызығушылықтары мақсатында банктік жүйенің бәсеке қабілеттілігін, тұрақтылығын, сенімділігін көпіндендіру үшін жүзеге асырылады.

ААБО бақылаушылары ұлттық банктердің ішкі және халықаралық операцияларын бақылайды және банк қызметінің толық сараптауын шығарады.

Бақылаушылар несиелік және инвестициялық қоржынды, қорларды тәуекелге бейімділігін және банктің тұтынушылық қызметтерін заңдылыққа сәйкестігін талдайды.

Депозиттерді сақтандырудың Федералдық корпорациясының қызметтері кең. Ол сақтық салымдарын аккумуляциялау мен төлемдерді атқарудан басқа, қаржылық институттардың жағдайына мониторинг жасайды, 1980 жылы GMS моделі (Growth-Monitoring System) ойлап табылды. Ол осы уақытқа дейін банктердің бастапқы уақытынан бастап төлем қабілеттілігін анықтауға мүмкіндік береді.

GMS моделімен белгіленген «Тез Дамушы Банктер» ДСФК-ның қосымша объектісі болып табылады. Модель 5 көрсеткішті қолданады:

- активтердің өсімі;
- несиелік қоржынның өсімі;
- активтер құрамындағы 5 жылдан жоғары бағалы қағаздарға салымдардың үлесі;
- тұрақсыз міндеттемелердің пассивтегі үлесі;
- баланстың капитализациясы.

Сәйкестіктер белгілі бір критерий бойынша бағаланады және GMS-тың жалпы бағасын құрайды.

Депозиттерді сақтандырудың Федералдық корпорациясы және ақша айналымын Бақылаушы Офисі АҚШ-тың банктік жүйесін реттеуші негізгі органдар болып табылады.

Жоғарыда аталған екі органнан басқа АҚШ-та белгілі бір деңгейде банктік қызметті реттеуші және несиелік мекемелерді қадағалаушы бірнеше мекемелер қызмет атқарады. Осы топтағы ең үлкен және ықпал етуші ведомстволар болып мыналар табылады.

Несиелік серіктестіктерді Ұлттық басқару. Бұл федералдық ведомство, оның міндетіне федералдық несиелік серіктестіктерді құруға рұқсат беру және олардың қызметін қадағалау және реттеу жүктеледі.

Ауылшаруашылық несиесі бойынша әкімшілік (Farm Credit Administration) – АҚШ үкіметінің атқарушы үзбесінде тәуелсіз агенттік ретінде белгілі. Тәуелсіз агенттіктер

ішінде ол ең үлкен және беделді ұйым. Оның мойнына ауылшаруашылық несиесі жүйесін (АНЖ) құрайтын банктерді, ассоциацияларды және басқа да институттарды реттеуді және қадағалауды жүзеге асыру жүктелген. 1991 жылы қабылданған және соңғы өзгертулермен толықтырылған ауылшаруашылық несиесі туралы Заң негізінде агенттік өз қызметін атқарады. АНӨ АНЖ-ның институттарын Заңдылық негізде үнемі тексеріп отырады. АҚШ-та агенттік үлкен беделге ие.

Сонымен АҚШ-та банктік қызметті реттеудің екі жүйесі сақталған, яғни ол федералдық және штаттық:

- федералдық деңгейде – ақша айналымын Бақылаушы Офисі, депозиттерді сақтандырудың Федералдық корпорациясы және тәуелсіз үкіметтік агенттіктер;

- штат деңгейінде – штаттың банктік департаменті.

Реттеуші органдар банктік сфераның үнемі мониторингін жасайды, яғни алдын ала жағымсыз құбылыстарды анықтап және әр түрлі әдістерді қолданып, жүелік дағдарыстың болдырмауына әсерін тигізеді.

Келесі реттеудің шетелдік тәжірибесі ретінде негізгі реттеуші орган – Жапония банкі аралас орталық банк ретінде қызмет атқаратын ел – Жапония елін қарастырамыз.

Банктік жүйе – Жапония экономикасының базисі болып табылады. Басқа да дамыған елдердегідей Жапонияның банктік жүйесі екі деңгейлі: бірінші деңгей – Жапония банкі, екінші деңгей – коммерциялық және мемлекеттік банктер, жинақтаушы кассалар, қаржылық компаниялар.

Жапония банкі (BOJ), Жапонияда Nihon Ginko немесе Nichigin атымен белгілі. Ол Жапонияның Орталық банкі болып табылады. Оның баламалы үлгісі ретінде АҚШ-тағы ФРЖ, Германиядағы Бундесбанк немесе Ұлы Британиядағы Ағылшын банкісін келтіруге болады.

Банктің бақылау пакеті акцияларының бөлігі үкіметтің қолында болса да, Жапония Банкі мемлекеттің бір бөлігі болып табылмайды. Банк және оның акционері – үкімет екеуі де бір мақсаттарды көздейді: инфляцияны шектеу және экономикалық өсімнің тепін ұлғайту.

Өзінің қызметін орындау барысында Жапония Банкі үш маңызды мақсатты шешеді:

- айналымдағы ақша массасының көлемін реттеу арқылы, иенаның тұрақтылығын мемлекет ішінде және шет елдерде

қолдау арқылы – ұлттық валюта бағамын қалыптастырады.

- ресми пайыздық ставканы белгілеу арқылы және басқа да шаралар арқылы ақша айналысын реттейді;

- басқа да мемлекеттік органдармен бірлесе отыра несиелік жүйені қолдайды.

«Жапон банкі туралы» Заңға сәйкес ол мемлекеттік мақсаттарға жетуге бағытталған шараларды жүзеге асырады. Осы Заңда банк қызметкерлері – мемлекеттік қызметкерлер ретінде қарастырылады.

Жапония Банкі туралы қаржы жаңалықтарында үнемі айтылады, оның басты себебі – пайыздық ставканың деңгейіне ықпалы. Жапония кәсіпкерлері мен банкирлері, шет елдердегі бизнесмендер де Жапон Банкінің іс-шараларын бақылап отырады, себебі ол ФРЖ немесе Бундесбанк секілді халықаралық экономикаға үлкен ықпалын тигізеді.

Жапон банкіні басқарудың жоғарғы органы болып Жапон Банкінің саясатын анықтау бойынша комитет табылады. Ол 1949 жылы құрылды. Бекітілген ставка көлемін өзгертуге, несиелеу шарттарын және басқа да банктің қызметімен байланысты маңызды сұрақтарды тек Комитет қарастырады.

Орталық банктердің жоғарыда аталған акционерлік, аралас формаларымен қатар әлемде кең тараған формасы – мемлекеттік, оның қызмет тақару ерекшеліктерін Германияның мысалы негізінде қарастырып көрейік.

Неміс Бундесбанкі Еуропалық Орталық банктер жүйесінің құрамдас бөлігі болып табылады.

Бундесбанктың басқарушы органдары болып Орталық Банк кеңесі (Zentralbankrat), Директорлар Кеңесі (Direktorium) және Орталық жер банкінің басқармасы (Vorstande) табылады.

Бундесбанктың Орталық банк ретінде басты мақсаты болып ұлттық валютаның тұрақтылығын қамтамыз ету, ақшай айналысы мен несиені реттеу табылады. Евронның

енгізілуімен валютаның тұрақтылығын қамтамасыз ету қиынға түсті, сондықтан Бундесбанк осы мақсатқа жету үшін Еуропалық орталық банкімен және евро аймағының басқа да орталық банктерімен бірігеді.

Реттеу үшін келесі құралдар қолданылады:

1) бундесбанктың операциялары бойынша пайыздық және дисконттық ставканы бекіту;

2) ашық нарықтағы операциялар;

3) несиелік мекемелерге резервтік талаптар қою, яғни бұл мекемелер Бундесбанктің өзімен анықталған оның шотында минималды резервтер ұстауы тиіс;

4) Федералдық үкіметтің қаржылық агенті ретінде қызметтер көрсету. Яғни банктік заңда анықталған лимит шегінде ақшалай жеңілдетілген ссудалар ұсынуы мүмкін.

Федералдық Орталық жер банктері қосымша қызметтер атқарады: ең алдымен олар сәйкесінше федералдық жерлерге қызмет көрсетеді және мақсаттарды орындайды.

Банктік бизнеспен қаржылық қызметтердің, сонымен қатар экономиканың Германиядағы осы секторын реттеудің заңдылық негізі болып Банктік Акт табылады. Акт қаржылық сектордың тұрақтылығын қамтамасыз етуге, несиелерлерді қорғауға бағытталған.

Қаржылық қызметтерді қадағалау және реттеу бойынша федералдық институт үш негізгі мақсатты көздейді: бірінші – дәстүрлі мақсат, Германияның қаржылық секторының тұрақтылығын кепілдендіру, екінші – банктердің, қаржылық және сақтандыру компанияларының төлемқабілеттілігін және сенімділігін қамтамасыз ету, үшінші – инвесторлар мен тұтынушылардың қызығушылықтарын қорғау.

Жоғарыда қарастырылған елдерде банктердің қызметін реттеу көбінесе орталық банктерге жүктелген болса, Қазақстан Республикасында 2004 жылы осыны іске асыратын арнайы орган құрылғаны белгілі.

#### Әдебиеттер:

1. Вешкин Ю.Г., Авагян Г.Л. Банковские системы зарубежных стран. – М.: Экономист, 2004. – 400 с.
2. Белякова М.В. Механизм регулирования деятельности финансовых институтов // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. - № 5. – С. 7-15.

**Токтабаев А.Р.,**

*доцент УМБ*

**Абенова М.Х.**

*ст. преподаватель*

*Университет международного бизнеса*

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Капитальное строительство, являясь одной из отраслей экономики, выполняет комплекс строительных, монтажных, ремонтных работ, обеспечивающих ввод в действие и модернизацию основных средств производственного и непроизводственного назначения.

Построение бухгалтерского учета в строительстве обусловлено особенностями организации и технологии строительного производства.

Одной из особенностей строительства является неподвижность и территориальная разобщенность строительной продукции, что предопределяет подвижность труда и рабочей силы по всем объектам работ. Поэтому у предприятия могут возникать обособленные подразделения по месту нахождения строительных площадок.

В соответствии с требованиями Налогового кодекса организации, имеющие обособленные подразделения, обязаны встать на учет в налоговый комитет по месту нахождения каждого такого подразделения. Также фирмы в соответствии с Налоговым кодексом обязаны сообщать в комитет о создании или закрытии обособленного подразделения в течение одного месяца. Указанное сообщение представляется в налоговую службу по месту нахождения организации.

Если в структуре организации есть обособленные подразделения, то приходится решать следующие организационные вопросы:

- определение специфики учета хозяйственных операций в этих подразделениях;
- определение лиц, ответственных за составление первичной учетной документации по операциям, осуществленным в данных подразделениях;
- установление порядка и сроков передачи первичной учетной документации в бухгалтерию головной организации для их своевременного отражения в учете.

В налоговом учете необходимо определить порядок исчисления налоговой базы по налогу на прибыль, уплачиваемому по месту нахождения каждого подразделения. В учетной политике необходимо закрепить, какой показатель — численность работников или расходы на оплату их труда — будет участвовать в расчете доли прибыли каждого подразделения.

Следующей особенностью является большая длительность производственного цикла.

Объекты строительства отличаются разнообразием, они создаются по заказам на основе проектов, и цены на них формируются индивидуально.

Затраты на содержание новых и реконструкцию действующих основных средств называются капитальными вложениями, в состав которых включаются:

- затраты на выполнения строительных и монтажных работ;
- затраты на приобретение оборудования, инструмента и инвентаря;
- затраты на прочие капитальные вложения;
- затраты на проектно-изыскательские работы;
- подготовка строительной площадки и проведение мероприятий по вводу сооружаемых объектов в эксплуатацию.

Организация, имеющая средства на капитальные вложения и осуществляющая капитальное строительство, называется строящей организацией (или застройщиком). Строящая организация может осуществлять капитальные работы или часть их силами своих работников и собственными материально-техническими средствами, то есть хозяйственным способом, либо передавать их для выполнения специальным строительномонтажным организациям на договорных условиях, то есть выполнять их подрядным способом. В таких случаях строящая организация является заказчиком, а строительномонтажная организация — подрядчиком.

Говоря об учете в строительстве следует различать учет у застройщика и учет у подрядчика.

Однако, несмотря на разницу в учете, и те и другие в своей деятельности используют НСФО № 1 раздел 12 «Учет договоров на строительство» и МСФО № 11 «Договоры подряда», которые устанавливают правила отражения в бухгалтерском учете и отчетно-

сти операций застройщиков и подрядчиков, связанных с выполнением договоров подряда (контрактов) на капитальное строительство.

Для начала отметим, что договор на строительство - это документ, устанавливающий обязательства сторон, участвующих в его заключении и выполнении, по новому строительству, реконструкции, расширению, техническому перевооружению, ремонту действующих предприятий, зданий и сооружений, а также производству отдельных видов и комплексов подрядных работ, являющихся объектами строительства.

Поэтому объектом бухгалтерского учета по договору на строительство и у застройщика, и у подрядчика являются затраты по объекту строительства, производимые при выполнении отдельных видов работ на объектах, возводимых по одному проекту или договору на строительство.

При этом подрядчик может вести бухгалтерский учет затрат по нескольким договорам, заключенным с одним застройщиком или несколькими застройщиками, если они заключаются в виде комплексной сделки или относятся к одному проекту. В случае осуществления строительства по одному договору, охватывающему ряд проектов, и если затраты и финансовый результат по каждому из проектов могут быть установлены отдельно (в рамках договора), то учет затрат по выполнению работ по каждому такому проекту может рассматриваться как учет затрат по выполнению работ по отдельному договору.

Застройщики и подрядчики при выполнении договоров на строительство должны обеспечить формирование информации по объектам бухгалтерского учета по следующим показателям:

у застройщика:

- незавершенное строительство;
- завершенное строительство;
- авансы, выданные подрядчикам и другим субъектам, занятым в строительстве объектов, в соответствии с договорами на строительство;

- финансовый результат деятельности;

у подрядчика:

- затраты по выполнению подрядных работ по объектам учета в отчетном периоде и с начала выполнения договора на строительство;

- незавершенное производство в разрезе объектов учета, в том числе по оплаченным или принятым к оплате работам, выполнен-

ным привлеченными организациями по договору на строительство;

- доходы, полученные от заказчиков за сданные им объекты, по договору на строительство;

- финансовый результат по работам, выполненным по договору на строительство;

- авансы, полученные от застройщиков в счет выполняемых работ.

Отметим, что в соответствии с договором на строительство расчеты между застройщиком и подрядчиком могут осуществляться:

- в форме авансов (промежуточных платежей) за выполненные подрядчиком работы на конструктивных элементах или этапах;

- после завершения всех работ на объекте строительства.

В бухгалтерском учете у застройщика и подрядчика расчеты за объекты строительства отражаются исходя из их договорной стоимости.

В обязанности заказчика входят оформление проектно-сметной документации, титульных списков и финансирование строительства, обеспечение строительства определенными видами оборудования и материалов, приемка от подрядчика выполненных работ и объектов, оплата их стоимости. Подрядчик же обеспечивает ввод в действие объектов строительства и производственных мощностей с высоким качеством выполнения строительных и монтажных работ.

Застройщик приобретает проектно-сметную документацию и обеспечивает ею подрядную организацию. Как правило, он приобретает также оборудование, инструменты и инвентарь по утвержденному титульному списку за счет финансирования капитальных вложений, а следовательно, и осуществляет их учет.

Для строительных организаций также очень важно при выполнении строительных и ремонтных работ оформить первичную учетную документацию в соответствии с нормативными требованиями.

К ним относятся следующие: «Акт приемки выполненных строительно-монтажных работ по законченному строительством объекту» по форме 2в. К актам прилагается «Справка о стоимости выполненных строительных работ» по форме КС-3, а ежемесячные выполненные работы принимаются по «Актам приемки выполненных строительно-монтажных работ» по форме 2в за определенный период и «Отчет о

расходе ресурсов на выполнение СМР» форма М-29 за этот же период.

В соответствии с требованиями СНиП РК 1.03-06-2002 «Строительное производство. Организация строительства предприятий, зданий и сооружений», на строительной площадке, кроме других документов, должны находиться:

- Журнал поступления на объект и входного контроля материалов;
- Журнал авторского надзора;
- Журнал инструктажа по безопасности труда в соответствии с требованиями СНиП РК 1.03-05-2001;

- Общий журнал работ и специальные журналы по отдельным видам работ (этот журнал представляет собой полную информацию об объекте, о застройщике, об организации, осуществляющей строительство, кто курирует из государственных органов строительной инспекции и главные участники строительства, получившие разрешение на строительство, со списком основного состава инженерного персонала, занятого на данном строительстве, перечень субподрядных организаций с их реквизитами и т.д.).

Однако у строительной организации может возникнуть потребность в разработке собственных форм первичной учетной документации по отдельным операциям. В этом случае самостоятельно разработанные документы должны быть оформлены в качестве приложения к учетной политике организации. Они должны содержать следующие обязательные реквизиты:

- наименование документа;
- дату составления документа;
- наименование организации, от имени которой составлен документ;
- содержание хозяйственной операции;
- измерители хозяйственной операции в натуральном и денежном выражении;
- наименование должностей лиц, ответственных за совершение хозяйственной операции и правильность ее оформления;
- рнн;
- личные подписи указанных лиц.

Другой особенностью, которая должна быть отражена в учетной политике является порядок учета расходов организации.

В соответствии с НСФО № 1 раздел 12 «Учет договоров на строительство» и МСФО № 11 «Договоры подряда» подрядчик осуществляет учет затрат по каждому объекту с

начала выполнения договора на строительство до времени его завершения и передачи застройщику. До момента сдачи заказчику всего построенного объекта указанные затраты отражаются в составе незавершенного производства.

Все затраты строительного производства следует подразделить на следующие статьи:

1. Затраты, непосредственно связанные с конкретным договором:

- стоимость материалов, использованные при строительстве;

- заработная плата рабочих на строительной площадке, включая надзор на стройплощадке;

- амортизация зданий и оборудования, использованных для выполнения договоров;

- затраты на перемещение зданий, оборудования и материалов на строительную площадку и с нее;

- затраты на аренду зданий и оборудования;

- затраты на конструкторскую и техническую поддержку, непосредственно связанную с договором;

- расчетные затраты на исправление ошибок и гарантийные работы, в т. ч. ожидаемые гарантийные затраты;

- претензии третьих лиц.

2) прочие затраты, которые могут возмещаться заказчиком, в соответствии с условиями договора:

- страховые платежи;

- затраты на конструкторскую и техническую поддержку, не связанные непосредственно с конкретным договором;

- затраты по займам, рассчитанные в соответствии с МСФО (IAS) 23,

- накладные расходы строительства;

3) затраты, которые относятся к деятельности по договору подряда в целом и могут быть отнесены на конкретный договор, например:

- часть общих административных расходов и затрат на исследование и разработку, возмещение которых предусмотрено договором.

При этом затраты по договору подряда могут быть уменьшены дополнительным доходом, не включенным в общий доход по договору на строительство, например, доходом от продажи излишков строительных материалов и лома, а также от продажи машин и оборудования после выполнения контракта.

Затраты, не включенные в договор и которые не могут быть отнесены на договор, относятся к общим административным расходам, т.е. признаются полностью расходами отчетного периода.

Если строительная организация выступает в качестве застройщика, то учет затрат, связанных со строительством, ведется на счете 2930 «Незавершенное строительство». По окончании строительства и оформления прав на объект недвижимости стоимость объекта списывается проводкой Дебет 2410 «Основные средства» Кредит 2930 «Незавершенное строительство».

Когда организация является инвестором и планирует в дальнейшем реализовать построенный объект, то учет расходов по его возведению ведется на счете 8110 «Основное производство». По окончании строительства стоимость объекта списывается на счет 1320 «Готовая продукция», а его реализация отражается в общеустановленном порядке.

У подрядчиков или субподрядчиков учет таких расходов должен быть организован на счете 8110 «Основное производство» в разрезе каждого заказчика и возводимого объекта. На данных аналитических счетах, открытых к счету 8110 «Основное производство», будут отражаться прямые затраты, непосредственно связанные с выполнением договора. В данные затраты могут быть связаны с использованием в процессе строительства материальных и трудовых ресурсов, основных средств и нематериальных активов, а также других видов ресурсов.

У подрядчика до момента заключения договора на строительство с заказчиком могут возникать расходы, связанные с его заключением. Например, подрядчик мог принимать участие в тендере и т.п. В случае, если эти расходы могут быть выделены, и существует уверенность, что договор будет заключен, их можно до заключения договора учитывать в составе расходов будущих периодов — на счете 2920. После заключения договора указанные расходы могут быть списаны по графе.

Дебет 8110 Кредит 2920 — списаны расходы будущих периодов.

В то же время в соответствии с МСФО 11 допускается, что данные расходы могут учитываться как текущие в том отчетном периоде, в котором они были произведены. В этом случае их следует отразить по счету 7210 «Административные расходы».

Выбор одного из возможных вариантов должен быть закреплен в учетной политике. Там же следует определить и порядок формирования и распределения прямых расходов на остаток незавершенного производства. Указанный порядок организация вправе установить самостоятельно.

Строительной организации часто бывает необходимо провести научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. Как учитывается стоимость этой деятельности?

Если конструкторская документация носит индивидуальный характер, то ее стоимость включается в инвентарную цену объекта строительства. Но если она носит типовой характер и может быть использована позже при строительстве других объектов, то учет затрат на ее создание или приобретение необходимо вести в соответствии с МСФО 38 «Нематериальные активы» и НСФО № 2 раздел 17 «Нематериальные активы, за исключением гудвилла». Расходы на осуществление таких работ собственными силами или на основе договора с исполнителем отражаются в учете проводкой

Дебет 2930 «Незавершенное строительство» Кредит 3310 «Краткосрочная кредиторская задолженность поставщикам и подрядчикам» (Кт 1310, 3350 и т.д.).

По завершении работ их стоимость подлежит учету на счете 2730 «Прочие нематериальные активы» обособленно.

Дебет 2730 Кредит 2930 — принят к учету НМА.

При этом организация обязана определить срок полезного использования данного актива, в течение которого она может получать экономические выгоды (доход), и этот срок не должен превышать пяти лет. Списание расходов в бухгалтерском учете может осуществляться или равномерно — линейным способом — или пропорционально объему продукции, работ или услуг. Выбор варианта должен быть закреплен в учетной политике.

В учете списание НИР и ОКР будет отражено проводкой:

Дебет 8110 Кредит 2730 — начислена амортизация по объекту нематериальных активов.

Счет 2740 «Амортизация прочих нематериальных активов» при этом не используется.

В налоговом учете расходы на научные исследования и опытно-конструкторские раз-

работки включаются равномерно в состав прочих расходов в течение одного года. Это можно сделать при условии использования указанных исследований и разработок в производстве и при реализации товаров, а также выполнении работ и оказании услуг с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором такие исследования завершены.

При заключении договора с исполнителем на выполнение проектных работ следует обратить внимание на оформление документа, подтверждающего факт сдачи результата

работ заказчику. Многие фирмы допускают ошибку, оформляя в этом случае «Акт о выполнении услуг». В действительности здесь результатом НИР и ОКР является работа, продукты которой имеют материальное выражение. Факт передачи исполнителем заказчику результатов работ должен быть оформлен «Актом приемки-сдачи выполненных работ» с указанием характеристики отчета или документации, содержащей материалы исследований и т.п.

**Исабаева Б.З.,**

*ст. преподаватель*

**Кишибаева Б.С.,**

*магистрант*

*Университет международного бизнеса*

## **БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ ДОХОДОВ ГОСТИНИЦ**

Важное место в индустрии туризма занимает гостиничный бизнес. В сфере въездного и внутреннего туризма гостиничный сервис включает в себя целый комплекс услуг для туристов и является ключевым фактором, определяющим перспективы развития туризма в Казахстане, конкурентоспособного в мировой системе туристского бизнеса.

Размещение – самый важный элемент туризма. Гостиничная индустрия – суть системы гостеприимства. Она исходит из древнейших традиций в истории человечества – уважения гостя, торжества его приема и обслуживания.

Сегодня индустрия гостеприимства представляет собой мощнейшую систему хозяйства региона или туристского центра и важную составляющую экономики туризма. Индустрию гостеприимства составляют различные средства коллективного и индивидуального размещения: отели, гостиницы, мотели, молодежные отели и общежития, апартаменты, туристские приюты, а также частный сектор, участвующий в размещении туристов.

Инфраструктура современных гостиниц включает в себя бизнес-центр, прачечные и химчистки, пункты обмена валюты, услуги междугородной и международной связи, транспортное обслуживание гостей. Не обхо-

дятся гостиницы и без магазинов и сувенирных киосков, ресторанов и баров.

Кроме того, ориентируясь на делового человека, гостиницы должны предоставить гостю возможность не только хорошо и качественно организовать свое рабочее время, но и отдохнуть после напряженного трудового дня. Поэтому в современных отелях функционируют спортзалы и фитнес-центры, салоны красоты, бильярдные, игровые автоматы и т. д.

Безусловно, не все перечисленные выше услуги гостиница оказывает собственными силами. Но даже те виды деятельности, которые осуществляет сама гостиница, значительны по своим объемам и документообороту. В связи с этим бухгалтерский и уж тем более налоговый учет в гостиницах является процессом трудоемким, а изменения, происходящие в законодательстве, бухгалтеру гостиницы зачастую необходимо отслеживать сразу по нескольким видам деятельности.

В данной статье рассмотрены основополагающие принципы учета выручки от проживания, порядок ее признания в бухгалтерском и налоговом учете.

Прежде чем говорить о бухгалтерском учете выручки, необходимо затронуть юридические аспекты отношений гостиницы с ее контрагентами, то есть с теми, с кем у гостиницы заключены договоры на проживание.

В современных условиях у большинства гостиниц основным источником доходов от проживания являются продажи не «от стойки», как это было несколько лет назад, а от оказания услуг в рамках заключенного договора. При этом в роли покупателей выступают как туристские организации, так и компании, заключившие договоры на проживание тури-

стических групп и своих сотрудников. И в том, и в другом случае гостиница осуществляет расчеты с лицом, заключившим договор, то есть с юридическим лицом. В соответствии со статьей 387 Гражданского кодекса РК договор на гостиничное обслуживание считается публичным договором и его условия действуют только при расчетах гостиницы с физическими лицами. При расчетах гостиницы с организациями действует положение главы 33 «Возмездного оказания услуг» ГК РК.

В последние годы для привлечения клиентов практически ни одна гостиница не обходится без помощи турагентств и туроператоров, позволяющих расширить клиентскую базу гостиницы. Для этого необходимо заключение так называемого посреднического договора (агентского договора или договора комиссии). При этом в договорах на оказание гостиничных услуг совмещаются условия, характерные как для договора возмездного оказания услуг, так и для посреднического договора.

Так, например, предметом договора является оказание гостиничных услуг по предварительным заявкам заказчика (турфирмы). Гостиница предоставляет турфирме услуги размещения по корпоративным ценам.

В то же время в договоре предусмотрено, что при размещении клиентов по заявкам турфирмы гостиница выплачивает заказчику вознаграждение в виде четко фиксированной суммы, либо в процентном отношении от суммы сделки.

В связи с тем, что бухгалтерский и налоговый учет по договору на оказание услуг и посредническому договору различаются, необходимо четкое разграничение условий, характерных для этих договоров.

Так, по договору на оказание услуг гостиница отражает выручку исходя из фактически заселенных номеров по корпоративным ценам, определенной в договоре агента (турфирмы) с клиентом на основании отчета турфирмы. На основании этого же отчета гостиницей подтверждается сумма выплачиваемого турфирме (компании) вознаграждения за поиск клиентов.

Отсутствие отчета, как правило, является главной проблемой при подтверждении гостиницей сумм посреднического вознаграждения, в то время как его наличие прямо предусмотрено статьей 848 ГК РК. Согласно указанной статье при исполнении поручения комиссионер обязан представить комитенту отчет и

передать ему все полученное по договору комиссии. Комитент, имеющий возражения по отчету, должен сообщить о них комиссионеру в течение 30 дней со дня получения отчета, если соглашением сторон не установлен иной срок. В противном случае отчет при отсутствии иного соглашения считается принятым.

Таким образом, если договором четко не разграничены условия, относящиеся к договору оказания услуг и к договору комиссии, у гостиницы всегда существует риск непризнания налоговыми органами в составе расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, сумм комиссионного вознаграждения.

В рассматриваемой ситуации гостиница может либо в одном договоре четко разделить взаимоотношения и финансовые условия по договорам возмездного оказания услуг и посреднического договора, либо составить два договора. Кроме того, во избежание спорных ситуаций с контролирующими органами следует внести в текст договоров, аналогичных вышеуказанным, если гостиница отражает их в учете как посреднические, соответствующие изменения. В частности, предмет договора необходимо изложить в соответствии с требованиями, установленными для договора комиссии или агентского договора. Например, в предмете договора стороны могут указать следующее: «Компания обязуется по поручению гостиницы за вознаграждение совершать сделки с третьими лицами на предоставление гостиничных услуг по ценам, указанным в приложении к настоящему договору, от своего имени, но счет гостиницы».

Услуги по проживанию являются основным видом деятельности гостиницы. Для правильного отражения в учете услуги по проживанию в первую очередь необходимо четко определить понятие «фактическое оказание услуги».

Зачастую фактом оказания услуги по проживанию в гостинице считается момент прекращения договора с клиентом (т. е. его выезд из гостиницы). Это обосновывается тем, что только при выезде гостя ему должны оформляться расчетные документы (счет за проживание, квитанции или кассовый чек об оплате и т.п.).

Однако следует учесть, что количественным показателем величины услуг, как правило, является календарный день проживания гостя в номере гостиницы. При этом клиент может произвести оплату услуг предварительно. Соответственно, в таком случае и рас-

четные документы ему будут выписаны в момент оплаты, а не при выезде. Поэтому более достоверным вариантом определения факта оказания гостиничных услуг представляется оказание услуги за каждые полные сутки проживания клиента в гостинице.

Поэтому гостиницам необходимо отражать в своей учетной политике, помимо метода признания дохода, также и вариант определения даты фактического оказания услуг клиентам (гостям): за каждый полный прожитый в гостинице календарный день или момент выезда гостя из гостиницы.

Если учетной политикой гостиницы для целей бухгалтерского учета установлено, что выручка от оказания услуг по проживанию признается ежедневно, то тогда данная формулировка потребует дополнительного уточнения. Это связано с тем, что ряд гостиниц признают выручку в день заезда гостя, а некоторые гостиницы отражают выручку датой, следующей за днем заезда.

Например, гость заехал в гостиницу 25 мая 2010 года в 12 часов дня, а выехал 1 июня. Если учетной политикой гостиницы установлено, что выручка признается в день заезда гостя, в бухгалтерском учете гостиницы выручка от проживания будет отражена 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31 числа мая месяца. В случае же, если выручка признается на следующий день после заезда гостя, то в бухгалтерском учете отражение выручки будет: 26, 27, 28, 29 мая и 1 июня. В результате, если бы гостиница признавала выручку в день заезда гостя, то в бухгалтерском учете записи по начислению выручки и НДС появились бы только в мае (за период с 25 по 31 мая). В случае признания выручки на следующий за днем заезда гостя, начисление выручки и НДС в бухгалтерском учете появятся так и в июне (1 июня). В налоговом учете доходы также были бы признаны в двух месяцах.

На практике существует вариант отражения выручки от оказания гостиничных услуг по выезду гостя и на последний день отчетного месяца. Фактически это означает, что выручка признается ежедневно, но в целях сокращения трудозатрат по обработке документов расчеты с контрагентами, а также выставление счетов осуществляется по выезду и на конец отчетного периода.

Отражение в учетной политике даты признания выручки в момент прекращения договора с клиентом (т.е. в день выезда гостя) яв-

ляется распространенным среди небольших гостиниц уровня 2х-3х звезд. Это обусловлено тем, что такой поход значительно облегчает документооборот, а также снижает трудозатраты в бухгалтерии по обработке расчетных документов.

Что касается налогового учета, то положение ст.57 НК РК дают право гостиницам осуществлять ведение налогового учета по методу начисления. Для целей налогового учета при закреплении в учетной политике порядка ежедневного признания выручки гостиницам необходимо дату признания доходов от проживания отразить и в налоговой учетной политике.

В налоговом учете выручка за оказанные услуги по проживанию отражается в составе доходов от реализации в соответствии с пунктом 1 ст. 86 НК РК, то есть аналогично бухгалтерскому учету.

Основанием для отражения в бухгалтерском учете выручки от реализации гостиничных услуг (при любом варианте определения даты фактического ее оказания) является договор на предоставление гостиничных услуг.

Указанные варианты признания даты отражения выручки в бухгалтерском учете складываются из практики работы гостиниц с клиентами и в настоящее время не регламентированы нормативными документами. Соблюдая требования МСФО 18 «Выручка» гостиница, при формировании учетной политики, вправе осуществлять разработку способа ведения бухгалтерского учета (в данном случае даты признания выручки), исходя из сути своего бизнеса.

Доход от оказания услуг в соответствии с МСФО 18 «Выручка» признается в случае выполнения условий:

- 1) сумма дохода оценивается с большей степенью достоверности;
- 2) существует вероятность того, что экономические выгоды, связанные со сделкой, будут получены организацией.

А также следующих условий:

- стадия завершения сделки к отчетной дате определяется с большей степенью достоверности;
- расходы, понесенные при проведении сделки, и расходы, необходимые для завершения сделки, оцениваются с большей степенью вероятности.

Моментом признания дохода от реализации является момент поступления денежных средств (кассовый метод) или доходы признаются (отра-

жаются) когда они заработаны независимо от поступления денежных средств (метод начисления). Основным критерием признания доходов по методу начисления является передача продавцом покупателю юридических прав собственности или передача прав владения.

Основанием признания дохода от услуг по проживанию является выдаваемые гостиницами счета, которые являются первичными документами при расчетах с клиентами. В них гостиница указывает, кто проживал, сколько суток, стоимость проживания в сутки и за весь период проживания.

В соответствии с Правилами предоставления физическим и юридическим торговых, развлекательных, гостиничных, медицинских и иных услуг на территории РК, утвержденной постановлением Правительства РК от 21 04 2008 года № 366 плата за проживание в гостинице взимается в соответствии с единым расчетным часом – с 12 часов текущих суток по местному времени. При размещении до расчетного часа (с 0 до 12 часов) плата за проживание не взимается.

Если гость задерживается, то порядок взимания платы следующий:

- не более 6 часов после расчетного часа – почасовая оплата;
- от 6 до 12 часов после расчетного часа – плата за половину суток;
- от 12 до 24 часов после расчетного часа – плата за полные сутки (если нет почасовой оплаты)

В бухгалтерском учете гостиницы выручка (доход) от оказания услуг по проживанию отражается на счете 6010 «Доход от реализации продукции и оказания услуг» на основании первичного документа (счета).

Так как в абсолютном большинстве гостиниц все расчеты за проживание осуществляются на условиях предоплаты поступление средств в кассу гостиницы от гостя за несколько суток вперед ( тут неважно, по какой дате признается доход) означает, что он вносит аванс. Неприменение счета 3510 «Краткосрочные авансы полученные» при расчетах и физическими лицами (по аналогии с розничной торговлей) в гостиницах недопустимо.

На сумму полученного аванса в случаях предоплаты услуг гостиницы производится запись:

Дт счета 1010 «Денежные средства в кассе в тенге», 1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах в тенге».

Кт счета 3510 «Краткосрочные авансы полученные»

При признании суммы дохода от оказания услуг производится запись:

Дт счета 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»

Кт счета 6010 «Доход от реализации продукции и оказания услуг»

Услуги по проживанию признаются объектом обложения НДС.

Дт счета 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»

Кт счета 3130 «НДС»

На сумму списания задолженности клиентов за проживание:

Дт счета 3510 «Краткосрочные авансы полученные»

Кт счета 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»

Применение счета 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» необходимо при расчетах не только с физическими, но и с юридическими лицами. Физическими лицами в данном случае являются те гости, которые размещаются в гостинице самостоятельно от своего имени и осуществляют расчеты либо наличными, либо по кредитным картам.

Учитывая, что счет 1210 обычно применяется гостиницей для расчетов как с физическими, так и с юридическими лицами, необходимо в рабочем плане счетов открыть для них отдельные субсчета.

На практике широко применяется следующий порядок организации аналитического учета. К счету 1210 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков» открываются субсчета 1211 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков - физических лиц», 1212 «Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков – юридических лиц».

Аналогично разрабатывается аналитика и к счету 3510 «Краткосрочные авансы полученные».

Туристские услуги, в том числе и в рамках гостиничного обслуживания, отнесены к социально-культурным услугам. Они строятся на принципах современного гостеприимства, что повышает их роль в развитии туризма в Казахстане, а также ставит определенные задачи в системе подготовки кадров для туристско-гостиничного сервиса.

## Литература:

1. Закон РК «О туристской деятельности в Республике Казахстан» от 13.06.2001 года
2. Указ Президента РК от 29.12. 2006г. № 231 «О государственной программе развития туризма в Республике Казахстан на 2007-2011 годы»
3. Интернет –портал Агентства Республики Казахстан по статистике «Туризм»
4. Кошелева Т.П. «Бухгалтерский учет в туризме» Алматы . Университет «Туран» 2005г
5. Каморджанова Н.А. и др. «Бухгалтерский учет в гостиничном бизнесе» Москва изд.Питер 2007год.

**Таттимбетов К.Д.,**

*преподаватель*

*Университет международного бизнеса*

### АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопрос вероятности банкротства предприятия обширен, находясь в межотраслевом и междисциплинарном поле. Затрагивает макро и микро экономические процессы. В общем плане на макро уровне это влияние глобально-экономического кризиса, конкретно кризиса ликвидности, который, получив зарождение от ипотечного кризиса в секторе жилой недвижимости США, имел серьезные последствия для всех стран, тесно интегрированных в мировую экономику посредством сложных кредитных взаимоотношений. Предприятие подвержено различным видам кризисов (экономическим, финансовым, управленческим) и банкротство – лишь один из них. Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, то есть неспособность предприятия выполнять свои текущие обязательства. Т.е. фактически эти глобальные процессы, будучи одним из первичных внешних источников изменений, вносят свои коррективы в механизм анализа вероятности банкротства, определяя системный подход и в частности корректировку показателей ликвидности предприятия.

В рамках системного подхода для более целостного видения мы можем рассмотреть вопрос вероятности банкротства на уровне: экономики страны; на уровне отрасли; на уровне предприятия.

На уровне экономики страны это плотная взаимосвязь и зависимость от мировой экономики. «Ситуация не предвидится в сторону ухудшения, но и каких-либо значительных улучшений тоже не ожидается. По мнению большинства экспертов, мировая экономика в

2010 году преодолеет рецессию, хотя разные темпы восстановления реального сектора и финансовых, и сырьевых рынков побуждают утверждать, что возможна вторая волна кризиса». /1/

В плане преодоления рецессии данный прогноз не заставил себя ждать 2011 г.

Один из путей выхода из кризиса – это восстановление активной роли государства в регулировании экономики. Внедрение плано-регулируемых начал в экономике, а так же таких проектов, как дорожная карта.

Показательным являются следующие данные, указывающие объемы работ по уже обанкротившимся предприятиям, что Казахстан значительно улучшил свое положение по индикатору «Ликвидация предприятия» рейтинга Всемирного Банка «Doing Business». В 2008 году он занимал в нем 100-ю позицию, а в начале этого года переместился сразу на 54-е место рейтинга. Определенно не все предприятия выдерживают проверку временем, что только подчеркивает важность прогнозирования вероятности банкротства. /2/

На уровне стыков экономики страны и отраслей – это национализация предприятий, вхождение в капитал банков, как средства реагирования на кризис. Явления кризиса обусловлены рекордными объемами сокращения спроса и деловой активности в стране. Всё это сопровождается увольнениями людей, т.е. ростом безработицы, что в свою очередь отражается на активности потребителей. В то же самое время прекращение банками кредитования реального сектора экономики негативно сказывается на положении предприятий, заметно по уровню инфляции, который отражается уровне роста расходов потребителей при тех же объемах потребления.

На уровне предприятия: на лицо совокупность проблем, с которыми сталкиваются предприятия. Это и падение объемов продаж, затоваривание складов, отсутствие источни-

ков финансирования, сокращение денежного потока и как следствие проблемы с обслуживанием долга.

Именно для того чтобы не быть застигнутым врасплох закономерным падением финансовых результатов предприятия, вследствие цикличности процессов в экономике, необходимо постоянно следить за уровнем финансовой устойчивости и при появлении первых признаков ухудшения состояния предприятия принимать незамедлительные ответные действия. Идеальным было бы проводить профилактические превентивные меры. Идеал, конечно же, это некая абстрактная модель, к которой мы можем, только стремиться. Но для подобных мер можно воспользоваться существующими методиками определения вероятности банкротства.

Признаком успешного управления деятельностью предприятия служит достижение им поставленных экономических целей, среди которых могут быть:

- избежание банкротства и крупных финансовых неудач;
- лидерство в борьбе с конкурентами;
- рост объемов производства и реализации;
- максимизация прибыли;
- занятие определенной ниши и доли на рынке товаров;
- максимизация рыночной стоимости предприятия и др.

Все эти направления должны как-то отслеживаться, быть под мониторингом на предмет осуществления. В редакции Закона РК «О банкротстве» от 15.05.2007г, имеется понятие «мониторинг», правда без указания оператора и процедуры мониторинга.

Но в целом, мониторинг степени достижения поставленных целей в зависимости от их вида осуществляется в рамках систем оценки положения предприятия на рынках капитала, товаров и услуг, управленческого контроля, управленческого учета, финансового менеджмента. Общепринятый интегральный признак успешности в достижении экономических целей – стабильность генерирования прибыли. Для оценки уровня достижения отдельных экономических целей и конкретизации финансового состояния предприятия следует ориентироваться не только и не столько на прибыль, сколько на совокупность показателей, комплексно характеризующих имущественный и финансовый потенциалы предприятия.

Сделать это можно по данным публичной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Этим объясняется устойчивая популярность соответствующих методик оценки, базирующихся на отчетности.

Мировым экономическим сообществом Казахстан признан страной с рыночной экономикой. Степень интегрированности нашей страны в мировую экономику была указана выше. Рассмотрим зарубежный опыт прогнозирования банкротства.

Исследования зарубежных ученых в области предсказания банкротства предприятий позволяют сделать вывод о том, что из множества финансовых показателей можно выбрать лишь несколько полезных и более точно предсказывающих банкротство. Одной из первых попыток использовать аналитические коэффициенты для прогнозирования банкротства считается работа У. Бивера. Он проанализировал за пятилетний период 20 коэффициентов по группе компаний, половина из которых обанкротилась. В таблице 1 представлена система показателей У. Бивера для оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства.

Наибольшую известность в области прогнозирования угрозы банкротства получила работа известного западного экономиста Э. Альтмана. Он разработал на базе аппарата множественного дискриминантного анализа методику расчета кредитоспособности, которая позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов.

При построении индекса банкротства Э. Альтман обследовал 66 промышленных компаний, одна половина из которых обанкротилась, а другая половина работала успешно. Впервые в 1968 г. Э. Альтман по данным 33 компаний исследовал 22 финансовых коэффициента, базировавшихся на данных одного периода перед банкротством, отобрал пять наиболее значимых из них для прогноза.

Эти показатели Э. Альтман включил в линейную дискриминантную функцию:

$X_1$  – отношение собственных оборотных активов (чистого оборотного капитала) к сумме активов;

$X_2$  – рентабельность активов (отношение нераспределенной прибыли к сумме активов);

$X_3$  – уровень доходности активов (отношение прибыли к сумме активов);

Система показателей У. Бивера

Показатели	Расчет	Значения показателей		
		Группа 1: «Благополучные компании»	Группа 2: «За пять лет до банкротства»	Группа 3: «За один год до банкротства»
1. Коэффициент Бивера	$\frac{\text{чистая прибыль} + \text{амортизация}}{\text{заемный капитал}}$	0,4–0,45	0,17	-0,15
2. Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{оборотные активы}}{\text{краткосрочные обязательства}}$	$\leq 3,2$	$< 2$	$\leq 1$
3. Экономическая рентабельность (R), %	$\frac{\text{чистая прибыль}}{\text{активы}} \times 100\%$	6–8	4	-22
4. Финансовый леверидж, %	$\frac{\text{заемный капитал}}{\text{пассивы}} \times 100\%$	$\leq 35$	$\leq 50$	$\leq 80$

\* источник /4/

$X_4$  – коэффициент соотношения собственного и заемного капитала (отношение рыночной стоимости акций к заемному капиталу);

$X_5$  – оборачиваемость активов (отношение выручки от реализации к сумме активов).

На основе данных коэффициентов Э. Альтман разработал пятифакторную Z-модель, которая представляет собой один из основных методов оценки вероятности банкротства компаний и широко используется в США.

$$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + 1,0 \times X_5 \quad (1)$$

где  $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5$  – коэффициенты в виде долей единицы

Вероятность угрозы банкротства предприятия по модели Альтмана оценивается согласно шкале, представленной в таблице 2.

Чем больше  $Z_5$  превышает значение 2,99, тем меньше вероятность банкротства у компании в течение двух лет.

Существуют и другие мнения, согласно которым в условиях переходной экономики использовать модель Альтмана нецелесообразно. Аргументами сторонников этих мнений служат:

- несопоставимость факторов, генерирующих угрозу банкротства;
- различия в учете отдельных показателей;
- влияние инфляции на их формирование;
- несоответствие балансовой и рыночной стоимости отдельных активов и другие объективные причины.

В связи с этим, по их мнению, требуется корректировка весовых коэффициентов значимости показателей в модели Альтмана.

Таблица 2

Уровень угрозы банкротства в модели Альтмана

Значение интегрального показателя $Z_5$	Вероятность банкротства
Менее 1,81	Очень высокая
От 1,81 до 2,7	Высокая
От 2,7 до 2,9	Невелика
Более 2,99	Ничтожна, очень низкая

За последние 30 лет зарубежными бухгалтерами и экономистами было предложено множество модификаций модели Альтмана. Так, в 1983 г. сам Э. Альтман разработал модифицированный вариант своей формулы для компаний, акции которых не котировались на бирже.

В 1972 г. Дж. Блисс разработал собственную четырехфакторную модель оценки финансового состояния предприятия с целью диагностики банкротства для Великобритании. В 1977 г. британские ученые Р. Тафлер и Г. Тишоу апробировали подход Альтмана на данных 80 британских компаний и построили четырехфакторную прогнозную модель с отличающимся набором факторов.

Применение зарубежных моделей к финансовому анализу отечественных предприятий требует осторожности, так как они не учитывают специфику бизнеса (например, структуру капитала в различных отраслях) и экономическую ситуацию в стране, так же как и полити-

ческую, например, различные реформы, преобразования, как и вероятности разного рода цветных революций у соседей и у нас.

Следующим этапом и предметом исследования является рассмотрения адекватности этих зарубежных подходов в реалиях казахстанской экономики. Как видно в одних и тех же странах спустя время эти подходы, в частности весовые коэффициенты, пересматриваются исходя из динамики развития этих стран, так как время не стоит на месте. Все подсчеты и анализ должны соответствовать времени, т.е. постоянно изменяющимся условиям, на чем и основывается достоверность и адекватность прогнозов. Ведь те же весовые коэффициенты результат статистических исследований вышеупомянутых ученых на период исследования.

В связи с этим возникает необходимость в разработке отечественных моделей прогнозирования банкротства с учетом специфики отраслей и макроэкономической ситуации.

#### Литература:

1. Сагадиев К.А. «Кризис кризисом, но пора подумать и о будущем». Статья // Деловая неделя. - 2009. - 20 ноября, № 44. - С. 4-5.
2. Жаримбетов Ж. «Банкротство: кто на самом деле вредит экономике?» Статья // <http://articles.gazeta.kz/art.asp?aid=143197>
3. Закон РК «О банкротстве» от 21.01.1997 г. № 67-1 с изменениями и дополнениями от 15.05.2007г. [http://kazakhstan.news-city.info/docs/sistemsk/dok\\_oedtdz/index.htm](http://kazakhstan.news-city.info/docs/sistemsk/dok_oedtdz/index.htm)
4. Дюсембаев К.Ш. «Анализ финансовой отчетности». Учебник // Изд. «Экономика» Алматы 2009г. – 365с.

**Шевякова Т.В.,**

*доктор филологических наук, профессор  
Казахский национальный педагогический  
университет им. Абая*

### **ИНТЕРНЕТ-ТЕКСТ КАК РАЗНОВИДНОСТЬ МЕДИАТЕКСТА**

Термин медиатекст появился в 90-х годах в англоязычной научной литературе (см. труды Т. Ван Дейка, Алана Белла, Норманна Фейерклафа, Мартина Монтоммери и др.) и быстро распространился в научном обиходе, что объясняется непрерывно растущим интересом к исследованию медиаречи, изучению особенностей функционирования языка в средствах массовой коммуникации. Медиатекст является дискретной единицей медиапотока, который в современных условиях информационного общества все больше возрастает и приобретает всеобщий характер. Отметим, что вербальные и медийные компоненты текстов средств массовой информации и коммуникации тесно взаимосвязаны и составляют единое целое. Именно категория медиатекста позволила объединить самые разнообразные виды продукции средств массовой информации (статья, выступление в эфире, телевизионные новости, радиопередача, Интернет-сайт и др.).

В.Г. Костомаров указывает, что в настоящее время «масс-медиа стремятся установить в среде общающихся живую непосредственную обратную связь или, как сейчас чаще говорят, добиться интерактивности, но по их природе это недостижимо» [1]. Однако ученый, признавая особый статус Интернета как одного из средств массовой коммуникации, соглашается с тем, что Интернет заставляет снять такую категоричность, вместе с тем высказывает сомнения в возможности успешного и равноправного взаимодействия аудитории и СМИ.

Данная позиция, на наш взгляд, вызывает некоторые возражения и требует уточнения. Дело в том, что сегодня Интернет стал неотъемлемой частью не только мирового информационного пространства и современных

средств массовой коммуникации, но и важной, если не определяющей, составляющей личного пространства миллионов людей. В Интернете обмениваются информацией, занимаются бизнесом, знакомятся, общаются, развлекаются и т.д. То есть фактически Интернет выполняет одновременно информационную, воздействующую, когнитивную, воспитательную, эстетическую и многие другие функции, что не характерно для традиционных СМИ, которые в своих разных жанровых формах реализуют, как правило, лишь ту или иную функцию, иногда – несколько, и почти никогда – все вместе.

Необходимо подчеркнуть, что современное информационное пространство характеризуется совмещением позиций субъекта и объекта воздействия в массовой коммуникации. Все участники массовой коммуникации активны и как самостоятельные единицы непредсказуемы. Основным способом усвоения информации сегодня становятся диалог и полилог, поскольку коммуникация с аудиторией или конкретным человеком-потребителем продукции журналистики является одной из самых эффективных форм истинно творческих взаимоотношений. При этом выстраиваются особые субъект-субъектные (с двумя активными сторонами) отношения между журналистом и аудиторией, называемые со-творчеством или творчеством в процессе коммуникации.

Таким образом, журналистское произведение уходит от своего первоначального вида, а именно – текста на листке бумаги, и становится медиатекстом, гармонично существующим в нескольких ипостасях – на бумажном и электронном носителе, в звучащем и визуальном виде (нередко одновременно во всех названных формах).

Категория медиатекста имеет особое значение в Интернет-пространстве и телефонии. С появлением Интернета, мобильной связи и других лабильных средств массовой коммуникации взаимосвязь участников коммуникативного процесса становится не двусторонней и однонаправленной, а многосторонней. Интернет предоставил возможность говорить и быть услышанным каждому. Свидетельством тому является бесконечное множество

личных сайтов, электронных версий печатных и аудиовизуальных СМИ, собственных публикаций, спонтанных обсуждений, форумов и конференций, которые во многом определяют современную медиасреду.

В Интернете, как и в мобильном телефоне, медиатекст обретает полную, если так можно сказать, конвергентность, так как вы слышите, видите и можете осуществлять обратную связь. В интернет-тексте обнаруживаются все компоненты, свойственные в той или иной степени медиатекстам традиционных СМИ: в нем вербальная часть текста сочетается с графической, иллюстративной и аудиовизуальной составляющей. При этом вербальная часть получает дополнительную выразительность за счет указанных компонентов (видеоизображения, звукового ряда, графики и т.д.), тем самым усиливается эффективность его воздействия на массовую аудиторию.

Напомним, что в современном мире возможности сотового телефона не ограничиваются обеспечением двусторонней связи абонентов; он предоставляет возможность беспрепятственно выходить во всемирную компьютерную сеть, участвовать во всевозможных видео- и аудиоконференциях, а также получать ежедневную оперативную информацию. Думается, поэтому можно говорить об интернет-текстах и мобильных медиатекстах как о явлениях одного порядка. Слияние мобильных, электронных, печатных медиаканалов и Интернета может дать газетам новую жизнь. Такой формат позволяет печатным СМИ осуществлять интерактивную рекламу и открывать информационные сервисы, которые привлекают молодежь и дают собственникам СМИ возможность получать прибыль от переиспользования контента.

Концепция медиатекста как универсального многоуровневого явления, характеризующегося особым набором взаимосвязанных и взаимообусловленных вербальных и медийных признаков, дополняется устойчивой системой параметров, которая позволяет представить достаточно полное типологическое описание того или иного текста.

Т.Г. Добросклонская в качестве основных параметров медиатекста называет следующие: способ производства текста (авторский - коллегиальный); форма создания (устная - письменная); форма воспроизведения (устная - письменная); канал распространения (средство массовой информации

- носитель); функционально-жанровый тип текста (новости, комментарий, публицистика, реклама); тематическая доминанта или принадлежности к тому или иному устойчивому медиатопику [2]. Большинство исследователей подчеркивает, что медиатекст «может быть включен в разные медийные структуры. Его можно использовать в газете с применением графических элементов, на радио - с использованием звучащего слова и шумов, которые дополняют пространственное восприятие звучащего текста, и визуально, когда текст сопровождается кинокадрами, фото и рисунками-кадрами в ходе развития видеосюжета» [3]. То есть, медиатексты разных типов характеризуются, в первую очередь, наличием или отсутствием вербальных и медийных структурных элементов, а также их соотношением.

Анализ интернет-контента показал, что интернет-тексты отличаются от всех других типов текстов своей универсальностью, интегративностью и полифункциональностью.

Способ производства интернет-текста может быть как авторским, так и коллегиальным. Медиатекст в Интернете допускает и нередко предполагает развитие, трансформацию и даже «перерождение», поскольку во многих случаях он творится в режиме реального времени и аудитория может принять непосредственное участие в его создании (комментарии к материалам электронных версий газет; участие в опросах, анкетировании; блоги; facebook и др.). При этом зачастую «авторство» текста в традиционном понимании размывается, и адресат медиатекста становится его творцом, выступая в качестве соавтора. В результате авторский текст трансформируется в коллегиальный. Это относится также и к интерактивной журналистике, получившей в последнее время широкое распространение. Речь идет о различных телевизионных и радиопрограммах (ток-шоу, реалити-шоу, телевизионных и радиоиграх, информационно-развлекательных и музыкально-развлекательных теле- и радиопередачах), когда зритель или слушатель является активным участником действия и, соответственно, генератором медийного текста.

Что касается формы создания и формы воспроизведения медиатекста, то в Интернете, как и в традиционных СМИ, многие тексты, созданные или первоначально воспроизведе-

денные в устном виде, доходят до аудитории в письменном виде и наоборот. Например, нередко на сайте телевизионных каналов размещаются тексты, сопровождающие видеосюжет, которые можно не только услышать, но и прочитать.

Под каналом распространения медиатекста обычно понимают то средство массовой информации, в рамках которого данный текст создан и функционирует. Показательно, что Интернет не только является каналом распространения собственной информации («самого себя»), но и каналом распространения других СМИ (например, электронные версии газет и журналов, сайты телевизионных каналов и радиостанций). Поэтому тексты, функционирующие в Интернет-пространстве, зачастую создавались в и для других СМИ, первоначально принадлежали иному каналу распространения.

Интернет-тексты представлены абсолютно всеми функционально-жанровыми разновидностями масс-медиа разных типов и могут репрезентировать самые разнообразные медиатопики: от политики и экономики, до хит-парадов, игр и обсуждения личной жизни участников коммуникации.

Таким образом, текст в Интернете и в мобильном телефоне следует рассматривать как интегрированную структуру, когда медиатекст предоставляет возможность одновременного прочтения разных сторон текста, гипертекст ускоряет восприятие целостного медиатекста, а медийная его часть усиливает выразительность и эффективность воздействия на аудиторию.

Таким образом, текст в Интернете и в мобильном телефоне следует рассматривать как интегрированную структуру, когда медиатекст предоставляет возможность одновременного прочтения разных сторон текста, гипертекст ускоряет восприятие целостного медиатекста, а медийная его часть усиливает выразительность и эффективность воздействия на аудиторию.

#### Литература:

1. Костомаров В.Г. Наш язык в действии. Очерки современной русской стилистики. - М., 2005. - С. 80.
2. Добросклонская Т.Г. Язык средств массовой информации. - М., 2008. - С. 31.
3. Засурский Я.Н. Медиатекст в контексте конвергенции // Язык современной публицистики. Сборник статей. - М., 2007. - С. 10-11

**Акпарова А.А.,**

*кандидат экономических наук, доцент  
Университет международного бизнеса*

### **СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЕСТЕСТВЕННОГО И МЕХАНИЧЕСКОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА В МЕЖПЕРЕПИСНОЙ ПЕРИОД**

Проблемы роста и развития народонаселения в ООН включены в перечень 13 глобальных проблем современности, от которого зависит судьба всего человечества. По своему значению вопросы демографического развития приобретают в настоящее время все большую актуальность и занимают третье место после проблемы войны и мира, охраны окружающей среды.

Как было отмечено Президентом нашей страны Н.А.Назарбаевым: «В ранг ведущих приоритетов национальной безопасности должна быть выдвинута сильная демографическая и миграционная политика».

Для учета и анализа показателей естественного и механического движения населения в качестве источников информации используются статистические данные, полученные при переписях населения, которые имеют свою длительную эволюцию развития.

Первые дошедшие до нас сведения об учетах населения относятся к Китаю, где они проводились более четырех тысяч лет назад (эпоха династии Ся). Имеются сведения об учетах населения в Древнем Египте, Греции, Риме, Иране, Японии и других древних государствах.

Зарождение на территории современного Казахстана статистической деятельности по периодическому учету населения, относится ко второй половине XVIII века, т.е. к периоду вхождения Казахстана в состав Российской империи.

Первая и единственная всеобщая перепись населения Российской империи проводилась по состоянию на 9 февраля 1897 года под руководством ученого-путешественника Семенова Тянь-Шанского.

Первая всеобщая советская перепись населения была осуществлена 28 августа 1920

года. В условиях гражданской войны не вся территория Казахстана была охвачена переписью.

15 марта 1923 года была проведена первая городская перепись населения. Население было распределено по полу, основным возрастным группам, самостоятельности и занятиям. В ходе этой переписи с началом новой экономической политики, наряду с распределением населения по полу-возрастному составу, необходимо было возобновить тотальный учет больших и малых предприятий как государственных, так и частных коммерческих учреждений.

Наиболее полной переписью стала Всесоюзная перепись 1926 года. По методике и организации эта перепись охватила как академические, так и производственные достижения мирового учета населения. Несмотря на значительную организационную работу и огромные затраты, результаты переписи были признаны дефективными.

Всесоюзная перепись 1937 года была проведена как однодневная. Ее критической датой являлась ночь с 5 на 6 января. Это была единственная однодневная перепись.

В 1939 году по состоянию на 17 января была проведена еще одна перепись населения СССР. Программа «ревизии» 1939 года содержала 16 пунктов. И эта перепись не дала желаемых результатов. Поэтому итоги переписи были «подкорректированы», в том числе было завышено количество жителей путем включения численности неучтенных граждан.

В январе 1959 года прошла первая послевоенная перепись населения. Материалы этой переписи были опубликованы и стали доступны исследователям. В этот период демография, впервые после 20-х годов, вновь входит в число общественных наук.

В январе 1970 года была проведена всесоюзная перепись населения, которая по своей организации и методическим подходам превзошла предыдущие переписи и сравнима только с результатами переписи 1926 года. Переписные листы заполнялись специально подобранными и подготовленными счетчиками в порядке обхода всех помещений, где проживало население. Перепись 1970 года проводилась по программе, включающей 11 вопросов для всего населения и еще 7 вопросов, по которым опрашивалось 25 % населения.

17 января 1979 года была проведена очередная Всесоюзная перепись населения.

Программа переписи содержала 16 вопросов, из них на 11 вопросов ответы были получены от сплошной переписи и на 5 вопросов - от 25 % постоянного населения (выборочная перепись).

12 января 1989 года была проведена последняя перепись населения СССР. В демографическом плане перепись 1989 года практически не отличалась от переписи населения 1979 года. Из 18 вопросов, включенных в переписной лист, 7 относились к жилищным условиям. Обследования жилищных условий были задачами переписей населения 1926, 1679 и 1989 годов.

С 25 февраля по 4 марта 1999 года была проведена первая национальная перепись населения суверенного Казахстана. Программа переписи включала 23 вопроса социально-демографического, экономического и жилищного характера. Принципиальным отличием от аналогичных переписей советских времен является включение в круг вопросов таких, как источники существования, трудовой статус человека, степень владения государственным языком.

В соответствии с постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 ноября 2007 года, в стране была проведена Вторая казахстанская перепись в период с 25 февраля по 6 марта 2009 года. Подготовительные работы включали в себя: подготовку картографического материала (детальные карты для городов и крупных сел с численностью населения более 5000 человек), составление списка домовладений, списка сельских населенных пунктов.

В период между переписями населения 1999г. и 2009г. в численности и структуре населения произошли значительные изменения, что во многом было обусловлено началом трансформационных процессов и расширением возможности возвращения отдельных этнических групп на историческую Родину.

В результате снижения рождаемости и определенного роста смертности, а также значительного отрицательного сальдо миграции, превышающего естественный прирост населения, с 1992 г. численность населения республики имела тенденцию снижения вплоть до конца 2001г. Начиная с 1 января 2002г., в результате заметного увеличения рождаемости населения, притока иммигрантов и значительного снижения эмиграции, наметился ее рост. Общая численность населения страны по

сравнению с 1991г., когда в республике проживало 16358,2 тыс. человек, уменьшилась, ее убыль на начало 2009г. составила 580,1 тыс. человек, или 3,5%.

По числу жителей Казахстан занимает четвертое место среди стран постсоветского пространства после Российской Федерации, Украины и Узбекистана, по размеру территории - второе место (после Российской Федерации). На 1 января 2009г. численность населения республики составила 15778,2 тыс. человек, в том числе в городской местности - 8423,7 тыс. и в сельской - 7354,5 тыс. человек. По состоянию на 01 декабря 2010 года в стране проживало 16417,6 тыс. человек, в том числе в городской местности - 8963,4 тыс. человек и в сельской - 7454,2 тыс. человек. В результате произошедших административно-территориальных преобразований доля горожан в общей численности населения за межпереписной период незначительно снизилась с 56 до 54,64%, а сельского увеличилась с 44 до 45,4% по официальным статистическим данным Агентства РК по статистике на 01 декабря 2010г.

Около 50% горожан проживают в 18 городах с численностью от 100 тыс. до 500 тыс. человек. В республике имеются 26 городов, насчитывающих более 50 тысяч жителей. Наиболее крупным городом Казахстана остается Алматы, где на 1 января 2010 года проживает 1404,3 тыс. человек.

Рост численности населения за межпереписной период отмечен в городах: Астане (более чем 2 раза), Атырау, Кентау и Шымкенте (в 1,5 раза), Кызылорде (на 34,7%), Алматы (на 20,8%), Таразе (на 5,3 %).

Административно-территориальное устройство Республики Казахстан на 1 января 2009г. состоит из 9923 единиц. В нее входят - 14 областей, 2 города республиканского значения, 160 районов, 10 районов в городах республиканского значения, 39 и 45 городов областного и районного значения, 5 районов в городах областного значения, 2508 поселковых и сельских администраций, 35 поселков и 7105 аульных сельских населенных пунктов.

В республике насчитывается 7684 сельских населенных пунктов. Из них только 344 (4,5%) являются крупными, где в каждом из них проживает в среднем от 3 до 5 тыс. жителей. На долю таких сел приходится почти третья часть сельского населения, или 2010,7 тыс. человек. В то же время в 2084 малых

селах (27,1%), с численностью населения до 200 человек, проживает всего 3,2% от числа всех сельчан, или 211,4 тыс. человек. В республике по данным переписи 1999 года были отмечены 306 сельских населенных пунктов без населения.

Структура населения по полу формируется в основном под влиянием демографических и социально-экономических факторов.

На первый взгляд в Казахстане сложилось половое соотношение с небольшим перевесом доли женского населения (51,8%, 48,2%), но в анализе структуры населения по полу важная роль принадлежит показателю относительного перевеса женщин над мужчинами. (Таблица 1.)

Таблица 1

**Удельный вес численности мужчин и женщин в РК, %**

Пол	1999	2003	2009
Мужчины	48,2	48,2	48,2
Женщины	51,8	51,8	51,8
разница	3,6	3,6	3,6

Долевой перевес женщин над мужчинами составил 3,8 %, что показывает значительную диспропорцию в численном соотношении полов. По оценкам демографов, если долевой перевес в численном соотношении по полу до 1%- диспропорция является незначительной, 1-3 средней, свыше 3% значительной. Динамика гендерного развития в Казахстане показывает значительную диспропорцию в численном соотношении по полу.

С демографической точки зрения трудно переоценить соотношение полов и их влияние на формирования будущей структуры населения. Это важный структурный компонент населения в республике подвержен значительным диспропорциям в различных возрастных группах.

По данным переписи населения, соотношение численности мужчин и женщин сложилось с перевесом доли женского населения над мужским (51,8% и 48,2% соответственно). По переписям населения 1999 и 2009 годов на каждые 1000 женщин приходилось 929 мужчин.

По официальным статистическим данным Агентства РК по статистике численность муж-

чин составила 7712,2 тысячи человек, женщин - 8297,4 тысячи человек. Численность мужчин по сравнению с предыдущей переписью увеличилась на 496,8 тысяч человек или на 6,9%; численность женщин увеличилась на 531,5 тысяч человек или на 6,8%.

За межпереписной период возрастная структура населения претерпела некоторые изменения. Доля возрастов 0-14 лет по сравнению с данными переписи населения 1999г. снизилась на 4,7%, а удельный вес возрастов 15-29 и 30-49 лет увеличился на 2,5% и 0,2% соответственно. Начиная с возрастного интервала 30-49 лет наблюдается резкое снижение численности мужчин. В расчете на 1000 женщин численность мужчин составила 934. Таким образом, диспропорция половой структуры в республике может оказать влияние на формирование брачно-семейной структуры и рождения детей женщинами в репродуктивном возрасте.

Одной из причин является проблема старения населения РК. Доля населения в возрасте 65 лет и старше увеличилась с 6,7% в 1999г. до 7,8% в 2009г. Т.е. доля населения этого контингента в сравнении с 1999г. возросла на 1,1%. По шкале старения ООН, если доля лиц в возрасте 65 лет и старше ниже 4% - молодое население, 4-7% - население на пороге старения, 7% и выше - старое. Следовательно, Казахстан перешагнул «порог старения». В некоторой мере это связано с наличием ярко выраженных «демографических волн» в возрастной структуре населения. Пирамида населения на начало 1999г. показывала волну населения в возрасте 56-63 года, связанную с ростом рождаемости в предвоенные годы. Эта волна и проявилась в увеличении доли населения в возрасте 65 лет и старше в последующие годы. Однако следом идет обратная, отрицательная волна, связанная со снижением рождаемости во время Великой Отечественной войны. Эти волны повторяются примерно через каждые 25 лет (2).

Необходимо, чтобы категорию «пожилые люди» включили в перечень групп населения, которым гарантируется государственная поддержка.

Проблема старения привела и к тенденции значительного разрыва продолжительности жизни в гендерном аспекте.

Средняя ожидаемая продолжительность жизни населения в 1999г. составила 65,7 лет, а в 2009г. - 67,87 лет. Здесь основным домини-

рующим признаком является отставание мужчин от женщин: средняя продолжительность жизни мужчин в Казахстане практически на 10 лет меньше, чем женщин. Другим заметным признаком является место расселения. Мужчины, проживающие в городе, в среднем на два года живут меньше, чем мужчины, проживающие в селе.

Таким образом, разрыв значений этого показателя у женщин и мужчин является значительной величиной и свидетельствует о серьезных гендерных проблемах демографического развития страны. Рост разрыва данного показателя является следствием наркотизации, алкоголизации, криминализации общества, как факторов нездорового образа жизни населения.

Снижение продолжительности жизни было обусловлено влиянием таких показателей естественного движения населения, как рождаемость и смертность.

За 1999-2009гг. естественный прирост в целом по республике составил 1141,6 тыс. человек, вырос с 70,2 тыс. человек в 1999 году до 204,2 тыс. человек в 2009 году.

За 1999-2009гг. в республике родилось 2671,3 тыс. человек. Общий коэффициент рождаемости на 1000 человек населения в 1999г. составил 14,6, а в 2009г. - 22,9 промилле.

Значительное влияние на численность и продолжительность жизни населения влияет уровень младенческой смертности (в возрасте до 1 года). В 2008 г. после перехода республики на ВОЗовские критерии живорожденности и мертворожденности младенческая смертность увеличилась примерно в полтора раза. Основными причинами смертности детей в возрасте до 1 года являются летальность от состояний, возникающих в перинатальном периоде (от 28 недель беременности, включая роды и первые семь дней жизни ребенка), врожденных аномалий и болезней органов дыхания, на которые приходится свыше 80% умерших детей. Высокая смертность населения приводит к тому, что значительная часть, как мужчин, так и женщин умирает в молодом или зрелом возрасте. По официальным статистическим данным Агентства РК по статистике из числа 25-летних мужчин не доживает до 50 лет почти каждый пятый, до пенсионного возраста (63 года) - 45%, до 65 лет - половина. Из числа 25-летних женщин не доживает до 50 лет каждая пятнадцатая, до возраста (58

лет) - каждая восьмая, до 65 лет - каждая четвертая.

Население республики подвержено также внутренним перемещениям. Из 508,6 тыс. человек, прибывших в города за период 1989-1999 гг., 170 тыс., или 33,4% проживали на данном месте на момент опроса переписи населения менее 1 года. Длительность проживания на одном месте от 2 до 6 лет имеет тенденцию к снижению соответственно от 11,7% до 7,5%. 18,9% опрошенных проживают на данном месте 7-9 лет.

В селах около четверти 24,3% мигрантов проживают на одном месте менее 1 года. При этом преобладающую роль в формировании установок на перемещение мигрантов в пределах республики играют экономические факторы, а также возможность трудоустройства, территориальные различия в уровне жизни населения.

Миграционные потоки оказывают влияние на динамику численности населения того или иного региона, на ситуацию на рынках труда и, в частности, улучшение (ухудшение) их квалификационной структуры. В конечном счете, миграция способствует выравниванию или усугублению региональных диспропорций.

Таким образом, улучшение демографической ситуации видится через претворение в жизнь основных направлений государственной демографической политики, ориентированной на достижение оптимального для общества режима воспроизводства населения. Целью должно быть увеличение продолжительности жизни путем снижения уровня смертности, увеличения рождаемости населения.

Со стороны государства необходима и дальнейшая поддержка жизни мало защищенных слоев населения через систему увеличения гарантированного объема оказываемых услуг, включающих единовременное государственное пособие, приобретение жилья, адресную помощь в трудоустройстве, в повышении квалификации и др.

Со стороны государства необходима и дальнейшая поддержка жизни мало защищенных слоев населения через систему увеличения гарантированного объема оказываемых услуг, включающих единовременное государственное пособие, приобретение жилья, адресную помощь в трудоустройстве, в повышении квалификации и др.

#### Литература:

1. Назарбаев Н.А. Стратегия развития Республики Казахстан до 2030 года. – Алматы, 1997.
2. Шокаманов Ю.К. Тенденции человеческого развития в Казахстане. – Алматы: Агентство РК по статистике. - 2001.
3. О Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы. «Казахстанская правда» от 16 ноября 2006 года.
4. Казахстанская правда», 2 сентября 2009 года
5. Краткий статистический ежегодник РК по статистике. Агентство РК по статистике. Алматы, 2009 г.г.
6. О Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы. «Казахстанская правда» от 16 ноября 2006 года.

**Сейдалиева Г.О.,**

*ст. преподаватель*

*Университет международного бизнеса*

### **ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ**

В настоящее время в высших учебных заведениях нашей республики активно идет разработка различных вариантов содержания образования, появляются новые педагогические технологии, в том числе и информационные.

По данным исследований, в памяти человека остается 1/4 часть услышанного материала, 1/3 часть увиденного, 1/2 часть увиденного и услышанного, 3/4 части материала, если студент привлечен в активные действия в процессе обучения. Одновременное использование аудио- и видеoinформации повышает запоминаемость до 40–50%. Экономия времени, необходимого для изучения конкретного материала, в среднем составляет 30%, а приобретенные знания сохраняются в памяти значительно дольше.

Каждый преподаватель ставит перед собой задачу – сделать свой труд результатив-

ным, удовлетворяющим интересы студентов и обеспечивающим им высокое качество знаний. Эту задачу необходимо решать как в целом при построении системы образования, так и при преподавании каждой дисциплины в отдельности, развивая каждого студента. Сегодня, когда информация становится неотъемлемой чертой мировой экономики, образование продолжает оставаться основой персонального и профессионального успеха любого человека. Влияние образования на возможности трудоустройства и жизненный уровень стало намного выше, чем раньше. Конечно, требования, предъявляемые к образованию, изменились: помимо базовых знаний и постоянного овладения новыми современными работником должен уметь продуктивно использовать информационные ресурсы.

В последнее время выявилась следующая тенденция: объем учебной информации, необходимой для изучения, постоянно растет, в то время как возможности человека по восприятию и переработке информации достаточно ограничены.

Один из путей решения данной проблемы в подготовке специалистов – разработка и внедрение перспективных образовательных технологий, которые позволяют расширить адаптивные возможности выпускников.

Одним из видов педагогических технологий являются информационные технологии. Для понимания роли информационных технологий в образовании необходимо разобраться с сутью этого понятия.

Под информационной технологией понимается совокупность методов и технических средств сбора, организации хранения, обработки, передачи и представления информации, расширяющая знания людей и развивающая их возможности по управлению техническими и социальными процессами.

Влияние информационных технологий на эффективность общения между преподавателями и студентами очень велико. Если попросить любого студента назвать любимого преподавателя, он вспомнит того, кто обладает наиболее важным качеством – индивидуальным подходом к каждому обучающемуся. Все помнят того преподавателя, который тратил дополнительное время на общение, обеспечивая тем самым обратную связь и поддерживая новые идеи.

Информационные технологии не заменяют собой человеческое общение – они

просто решают определенные задачи, давая тем самым возможность готовить конкурентоспособных выпускников. Таким образом, информационную технологию обучения следует понимать как технологию для создания новых возможностей передачи знаний (деятельности педагога), восприятия знаний (деятельности обучаемого), оценки качества обучения и всестороннего развития личности обучаемого в ходе учебно-воспитательного процесса. Предела развитию интеллекта нет, и человек постоянно, на протяжении всей своей истории, изобретает средства «быть умнее» и передает их новым поколениям. Таковы и новые информационные технологии. Цель внедрения информационных технологий в образование – формирование мотивационной, интеллектуальной и операционной готовности к использованию информационных компьютерных технологий в своей деятельности.

Процесс организации обучения с использованием информационных технологий позволяет:

- сделать этот процесс интересным;
- эффективно решать проблему наглядности обучения;
- индивидуализировать процесс – укрепить студентов при ответе на вопросы;
- самостоятельно анализировать и исправлять допущенные ошибки;
- осуществлять самостоятельную учебно-исследовательскую деятельность;
- кроме того, имеет значение тот факт, что в процессе работы преподавателя студент входит в реальный мир взрослых, в производственную деятельность современного человека в связи с повсеместным внедрением компьютерных технологий.

Итак, использование информационных технологий повышает мотивацию обучения. Тем самым педагогические воздействия становятся менее авторитарными, более демократичными. Компьютерные технологии отличаются направленностью на личность студента и позволяют достичь свободы творчества участников педагогического процесса: обучающегося и преподавателя.

Как показала практика, применение электронных учебников на занятиях приводит к сохранению мотивации у обучающихся. Они дают возможность в более наглядной форме представить содержание данных предметов, что позволяет легко и быстро овладеть необходимым материалом. Как правило, электрон-

ный учебник должен включать в себя: конспекты лекций (как на бумажных носителях, так и в электронном виде); электронные учебники, контрольно-измерительные материалы, сборники задач; методические указания по выполнению практических работ, а также слайд-презентации и др.

Электронный учебник – это автоматизированная обучающая система, включающая в себя дидактические, методические и информационно-справочные материалы по учебной дисциплине, а также программное обеспечение, которое позволяет использовать их для самостоятельного получения и контроля знаний.

Электронные учебники были изначально разработаны для организации дистанционного образования. Однако со временем благодаря своим возможностям обучения они переросли эту сферу применения. Электронный учебник теперь может использоваться совершенно самостоятельно как в целях самообразования, так и в качестве методического обеспечения какого-либо курса, точно так же, как и обычный бумажный учебник.

Для того чтобы электронный учебник стал популярным, он должен быть универсальным, т.е. одинаково пригодным как для самообразования, так и для стационарного обучения, полным по содержанию, высоко информативным, талантливо написанным и хорошо оформленным. Такой учебник можно предложить любому обучающемуся, и он может стать существенным подспорьем для преподавателя при организации им занятий по самоподготовке учащихся или студентов, а также проведении зачетов и экзаменов по отдельным предметам. Несмотря на то, что пользоваться бумажным учебником по сравнению с электронным более удобно, электронный учебник приобрел в последнее время большую популярность, благодаря своим функциональным возможностям. Рассмотрим преимущества электронного учебника:

1. Организация учебной информации в виде гипертекста. Гипертекст – возможность создания «живого», интерактивного учебного материала, снабженного взаимными ссыл-

ками на различные части материала. Гипертекст дает возможность разделить материал на большое число фрагментов, соединив их гиперссылками в логические цепочки.

2. Наличие системы самопроверки знаний, системы рубежного контроля, совместимость с электронной экзаменационной системой. Возможность оценки приобретенных знаний как после изучения каждого раздела, так и всего курса.

3. Сжатость и краткость изложения материала при максимальной информативности текста.

4. Отсутствие нагромождений, тщательное структурирование информации.

5. Наличие кратких и емких заголовков и др.

Следует отметить, что создание электронного учебника – это очень трудоемкий процесс, требующий усилий и затрат времени. Учебник может стать не просто пособием на один учебный курс, а постоянно развивающейся обучающей и справочной средой, так как:

– сокращается путь от автора учебника к обучающемуся;

– появляется возможность оперативно обновлять содержание учебника;

– появляется возможность включения в учебник любого дополнительного материала.

Применение электронного учебника в образовательном процессе позволяет снять перегрузки, усилить мотивацию к обучению, активизировать работу, сориентировать на самостоятельное приобретение знаний, повысить качество и скорость усвоения изучаемого материала, индивидуализировать обучение, облегчить контроль за освоением знаний и сделать его более эффективным, установить обратную связь.

Компьютер – это величайшее достижение современной технологии – должен стать незаменимым помощником преподавателя и студента.

Так новые технические средства и желание преподавателя использовать более эффективные методы обучения позволяют вовлекать каждого студента в образовательный процесс.

#### Литература:

1. Кутузов В.И., Гриб В.В. Новая волна модернизации юридического образования // Юридическое образование и наука. 2010. № 1.
2. Смирнова Т.А. Возможности создания и использования мультимедийных презентаций // Культура: управление, экономика, право. 2010. № 3.

**Аширбеков А.М.,**  
старший преподаватель  
Университет международного бизнеса

## УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ : ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ПРОБЛЕМЫ

Современный этап общественного развития характеризуется завершением индустриальной эпохи и переходом к постиндустриальному обществу. Понятие «постиндустриальное общество», введенное американским социологом Д. Беллом в 1974 г., соответствует признакам общества, перешедшего на стадию тертиарных (от лат. tertius — третий) промыслов, т.е. услуг.

К обществу с максимальным развитием услуг применяется термин «общество сервисного хозяйства».

Французский социолог Ж. Фурастье определил постиндустриальное общество как «цивилизацию услуг».

Таким образом, первой стадией постиндустриального общества является сервисное общество, в качестве основного социально-экономического критерия которого выступает процент населения, занятого в сфере услуг:

- если более 50 % населения занято в сфере услуг, наступила первая постиндустриальная фаза развития общества — сервисное общество;

- если более 50 % населения занято в сфере информационно-интеллектуальных услуг, наступила вторая фаза развития общества — информационное общество.

Итак, абсолютно преобладающим сектором экономики в постиндустриальном (сервисном) обществе является сфера услуг, которая в свою очередь в наиболее агрегированном варианте включает сферу платных услуг и сферу государственных (муниципальных), или бюджетных услуг (рисунок 1). По аналогии с платными услугами иногда применяют понятие «бесплатные услуги», что неправомерно, так как эти услуги оказываются на безвозмездной основе, но оплачиваются не потребителем услуг, а государством. В международной практике этот комплекс услуг чаще именуется как «бюджетные услуги». В правовых актах Республики Казахстан в этих целях используется понятие «государственные услуги».

Сфера государственных услуг включает важнейшие виды обслуживания — социальное обслуживание, медицинское обслуживание, коммунальное обслуживание, поддержание правопорядка и др.

Для определения детального набора государственных услуг, следовательно, границ этой сферы, можно исходить из следующих условий:

1) определяющим фактором являются услуги как результат процесса труда, прямо или косвенно воздействующие на население и домашние хозяйства;

2) в состав государственных услуг включены услуги, текущее финансирование которых осуществляется за счет бюджетов всех уровней и целевых внебюджетных фондов;

3) в силу бюджетного финансирования их оказание является бесплатным и безвозмездным (полностью или частично) для потребителей;

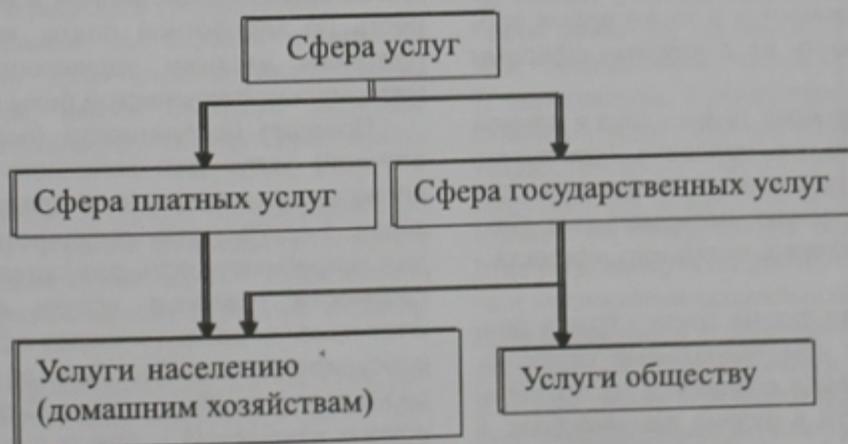


Рис. 1. Агрегированная классификация сферы услуг

4) так как комплекс государственных услуг включает услуги населению и услуги обществу в целом (рисунок 1), их состав необходимо детализировать с помощью действующих классификаторов;

5) перечень государственных услуг населению, т.е. услуг прямого воздействия, или адресных государственных услуг, ориентированных непосредственно на физических лиц или домашние хозяйства;

6) перечень услуг обществу, т.е. услуг косвенного воздействия, или услуг, нацеленных на поддержку государства и влияющих на физических лиц опосредованно, например через поддержание общественного порядка, меры пожарной защиты и т.д.

В портфель (перечень) государственных услуг, следовательно, в границы анализируемой сферы, входит и здравоохранение, также как и государственное (региональное, муниципальное) управление, включающее деятельность в рамках региональной и национальной политики, содействие эффективной экономической деятельности.

Последовательность представления государственных услуг обусловлена двумя причинами — делением услуг на персональные (адресные услуги, или услуги населению) и общественные (услуги обществу в целом), а также учетом значимости бюджетного финансирования в источниках возмещения затрат.

В последнее время появилась тенденция к объединению видов бюджетной деятельности по оказанию услуг обществу в одну агрегированную группу «управление», в которую включаются все государственные услуги обществу.

Доминирующие признаки сферы государственных услуг, перечисленные ниже, позволяют дистанцировать ее в самостоятельный экономический сегмент и в то же время провести соотносимость ее с другими сферами экономики.

Результат процесса труда - труд в данной сфере направлен на человека (домашние хозяйства) и общественные отношения, сопутствует потреблению материальных благ и реализуется в форме полезного эффекта - услуги.

Общественная форма труда - труд в данной сфере носит нематериальный характер, т.е. в процессе труда создаются не потребительские стоимости в форме вещных благ, а нематериальные блага. Это обуславливает

принадлежность сферы государственных услуг к непроизводственной сфере.

Целевая направленность. Ориентация на удовлетворение текущих потребностей населения (домашних хозяйств) и общества позволяет дистанцировать сферу государственных услуг от инвестиционных программ, реализуемых государством. Конечно, в процессе оказания базового набора государственных услуг неизбежно решение задач, связанных с развитием материально-технической базы, следовательно, с капитальными вложениями и процессом накопления. Однако они выступают в качестве средства реализации цели и не являются определяющими. Этот признак в свою очередь обуславливает нетождественность сферы государственных услуг бюджетной сфере, которая помимо государственных услуг включает инвестиционные программы, направленные на развитие предприятий промышленности, энергетики, строительства, транспорта, связи, дорожного хозяйства и других отраслей.

Основной источник финансирования. В качестве основного источника финансирования учреждений и организаций государственной сферы выступают бюджеты различных уровней и целевые бюджетные и внебюджетные фонды. Бюджетные источники финансирования обуславливают распространение на учреждения и организации, оказывающие государственные услуги, норм Бюджетного кодекса РК со всеми вытекающими последствиями в части учета и отчетности, финансового обслуживания через казначейства, планирования деятельности посредством составления смет доходов и расходов. Бюджетные источники финансирования, следовательно, бюджетные трудности характерны и для сферы государственных услуг - задолженность по заработной плате, коммунальным платежам, налогам, удручающее состояние материально-технической базы и т.д.

Принцип бесплатности (полной или частичной) услуг для конечного потребителя является производным от предыдущего признака. Бесплатность государственных услуг для потребителя есть результат возмещения стоимости оказания услуги государством. Этот признак разграничивает сферы платных и государственных (бесплатных) услуг. Однако он не является абсолютным. С развитием рыночных отношений в сферу государственных услуг все более внедряются платные формы

обслуживания, однако до настоящего времени они не являются доминирующими.

Социальная значимость услуг. В состав сферы государственных услуг входят основные социально значимые виды деятельности - социальная защита, образование, здравоохранение, культура и искусство и др. Это обуславливает непосредственную связь сферы государственных услуг с социально-культурной сферой. Но сфера государственных услуг не тождественна социально-культурной сфере, так как включает комплекс услуг обществу (управление, охрана общественного порядка, защита окружающей среды и т.д.). В свою очередь в социально-культурную сферу входит ряд видов деятельности, не относящихся к сфере государственных услуг.

Перечисленные особенности и доминирующие признаки государственных услуг позволяют отделить сферу государственных услуг от других сфер национальной экономики (таблица 1).

Развитие сферы государственных услуг преследует следующие основные цели:

- 1) обеспечение безопасности страны в целом (оборона) и каждого отдельного гражданина (охрана общественного порядка);
- 2) укрепление здоровья нации (здравоохранение, физическая культура и спорт);
- 3) накопление и развитие интеллектуального и культурного потенциала общества (образование и наука, культура и искусство);
- 4) поддержание нормальных условий жизнедеятельности человека (жилищно-коммунальное хозяйство, предупреждение и ликвидация чрезвычайных ситуаций, состояние окружающей среды, социальное обслуживание незащищенных слоев населения);
- 5) обеспечение экономической безопасности страны и регионов (управление).

Таким образом, все отрасли сферы государственных услуг стратегически важны и приоритетны, имеют большую экономическую, политическую, социальную значимость.

Особое место в сфере государственных услуг занимают отрасли, оказывающие услуги населению (домохозяйствам). Современное состояние и развитие этих отраслей характеризуется:

- широко разветвленной сетью государственных и муниципальных учреждений социальной сферы с низкой фондовооруженностью и устаревшим оборудованием;

- сокращением числа этих учреждений вследствие как структурных изменений отраслей, так и ограниченности финансовых средств на их содержание и поддержание материально-технической базы;

- низкими объемами капитальных вложений в социальную сферу, замедлением темпов ввода объектов в эксплуатацию, наличием незавершенного строительства.

Сложившиеся условия функционирования и развития учреждений социальной сферы требуют проведения государственной политики, направленной на рациональное использование ограниченных инвестиционных ресурсов. В этих целях концепцией реформирования межбюджетных отношений предусмотрена избирательная инвестиционная поддержка регионов для создания социальной инфраструктуры, минимально необходимой для реализации гарантий, установленных Конституцией Республики Казахстан и законодательством страны.

Развитие сферы государственных услуг зависит от принятой в этой области политики и утвержденных натуральных норм предоставления населению соответствующих услуг.

Основная логика реформирования отношений по поводу предоставления населению государственных услуг заключается в переходе к модели субсидиарного государства, которое обеспечивает перераспределение социальных расходов в пользу самых уязвимых групп населения за счет одновременного сокращения социальных трансфертов обеспеченным семьям. При таком подходе граждане, которые располагают самостоятельными источниками финансирования социальных потребностей, должны оплачивать за счет собственных доходов практически все расходы по жилью и коммунальным услугам, а также часть расходов на медицинское обслуживание, образование, пенсионное страхование. В перспективе значительную часть государственных услуг этой категории граждан будут предоставляться через предприятия негосударственных форм собственности преимущественно на конкурентной основе. Но государство не должно ослаблять усилий, направленных на оказание социальной помощи, а также предоставление ограниченной номенклатуры бесплатных услуг в области здравоохранения и образования той части населения, которая без государственной помощи лишится доступа к основным социальным благам.

Сфера услуг включает в себя две основные составляющие — социальную сферу и рынок платных услуг. Критерием отнесения отраслевых групп услуг к той или иной сфере является характер конечного продукта — услуги как объекта потребления.

Услуги, потребляемые в форме общественного блага, являются продуктом функционирования социальной сферы и не могут быть реализованы на рыночных принципах. К таким услугам относятся социальное обслуживание, услуги здравоохранения, образования, культуры и искусства и т.п.

Услуги, потребляемые в форме индивидуального блага, являются предметом функционирования рынка платных услуг, т.е. реализуются населению на основе рыночного механизма. К таким услугам относятся туристские услуги, услуги гостиниц, потребительский рынок — торговля, общественное питание, бытовое обслуживание населения и др.

Во-первых, рынок услуг больше всего отвечает требованиям свободного рынка классического типа, он меньше всего поддается монополизации, поскольку производство услуг, за исключением услуг естественных монополий, рассредоточено. Наиболее распространенной формой организации производства услуг являются малые предприятия, основанные на частной и коллективной собственности.

Во-вторых, рынок услуг отличается от рынка товаров большей конъюнктурностью и непредсказуемостью. Не случайно наблюдаются банкротства большого числа предприятий в сфере услуг. Здесь остро стоит вопрос о выживаемости хозяйствующего субъекта.

В-третьих, рынок услуг отличается значительной сегментацией, т.е. большей ориентацией на определенную группу покупателей. В сфере услуг последовательно реализуется принцип комплементарности и дополняемости.

В-четвертых, для рынка услуг характерна большая степень локализации и привязанности к местности. Это связано со специфическим способом транспортирования услуг, поскольку их реализация требует личных контактов производителей и потребителей. Она обеспечивается либо перемещением производителя услуг к месту расположения потребителя, либо перемещением потребителя к месту расположения производителя. Одна-

ко развитие телекоммуникаций и компьютеризация сокращают необходимость личных контактов при реализации услуг. Благодаря техническому прогрессу преодолевается локальность, рынок услуг становится более открытым, более рациональным.

В-пятых, рынок услуг характеризуется динамизмом и гибкостью. Это объясняется тем, что скорость оборота капитала в сфере услуг выше, чем в производственных отраслях, и для организации бизнеса услуг требуется значительно меньше первоначального капитала, чем в индустриальном и аграрном секторе. Малый бизнес в сфере услуг создает благоприятную среду для выращивания предпринимательских кадров, самоутверждения и самореализации личности в области предпринимательской деятельности.

Рыночные преобразования в сфере услуг сопровождаются переходом ряда традиционно бесплатных для населения услуг в разряд оплачиваемых, или, говоря в терминах макроэкономики, нерыночных услуг в рыночные. Это явление распространено в сфере здравоохранения, физической культуры и социального обеспечения, образования, культуры и искусства, жилищно-коммунального хозяйства.

Принято выделять следующие основные отраслевые группы платных услуг населению:

- услуги связи;
- туристско-экскурсионные услуги;
- услуги физической культуры и спорта;
- медицинские услуги;
- санаторно-оздоровительные услуги;
- услуги банков;
- услуги в системе образования и прочие услуги.

Каждая группа включает в себя значительное число отраслевых подгрупп и видов услуг. Данные группы являются базой для статистической и прогнозной деятельности государства в сфере услуг.

В последние два десятилетия на основе компьютеризации, информационных технологий, новых средств коммуникаций возник и стремительно развивается на рынках спектр новых услуг, радикально обновляются традиционные виды услуг, повышаются качественные показатели обслуживания. Снимая технические барьеры в передаче многих услуг на расстояние, новые технологии открывают для них мировой рынок.

**Koshikova B.K.,**  
*MBA in Management*  
*Suleyman Demirel University*

## **JOB MOTIVATION FACTORS IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT**

Notions about the maintenance of administrative and management system and methods of its implementation repeatedly went through essential changes and evolved after development of public relations, production technologies, and development of new types of communication and information processing. Different viewpoints toward management process essentially differed in various sociopolitical systems in which they were developed and created. Three interconnected components: task, person and management process are considered as a core basis of modern administrative and management system.

Throughout last 100 years a place of human resource management and its motivation in management system repeatedly and rapidly changed. Along with this period, different scientific approaches and theoretical basis in this sphere were reconsidered. Improvements in industrial, information and administrative technologies, and also global reevaluation of individual and universal values have allowed to set more closer to the solution of the central problem of mankind: to overcome contradiction between the person and the organization, since the main strength of the organization, first of all in the human capital.

Implementation of radical reforms, as a rule, is connected with defined dehumanization of human relations that is included in various control systems. A situation in Kazakhstan is not an exception. Nevertheless, overcoming of crises arising at this stage is impossible from ignoring relationship problems within personnel, from desire to manipulate skills. And more and more human resource management admits to one of the most important spheres of life of the organization's, repeatedly capable to raise its efficiency, so that concept of «human resource management» is considered in wide enough range: from economic-statistical to philosophic-psychological.

One's realization of possibility of a problem solution is not enough, unless it is solved in reality. It is also necessary to get a knowledge how to make it, skillful (practical possessing by corresponding skills) and appropriate (adequacy

of a used methods in the organization) use of corresponding technologies and human resource management methods.

Tasks and Problems define the purposes, achievement of which with efficient and effective use of resources and profit maximization serves as criteria of success and prosperity of the enterprises.

The person or an individual is a basis of corporate culture. For success of an organization it is necessary to pay the maximum attention to this human resource, as a moving force of all positive changes in organization.

Management activity represents «management for all» and should be carried out at three levels: at top level management, middle level management («command») and the bottom link («employees»); relationships (the psychological relations, communications, values, motives) should be prime on in comparison with production problems (capital, technologies, manufacture). All employees of the organization are members of one social group. A group as a whole and each separate employee entering into a command, contributes both to success, and organization failures. Employees' motivation have to be an integral part of growth process for the organization, a key to its development and perfection.

Because person in a social production is considered as:

- A resource of industrial system (labor, human) - an important element of production process and management;
- The main subject of management - the person with individual needs for motives, values and relations.

Human resource management – is a complex concept, covering a wide spectrum of questions: from working out of the concept of personnel management and employee motivation to organizational-practical approaches and formation of mechanism of its realization in particular organizations.

Modern concepts of human resource management are based on recognition of an increasing role of the personality of the worker, on knowledge of his aims and interests motivating him to work, and their ability to form them and direct in corresponding way with the problems faced by the organization.

The statement of market relations was accompanied by a withdrawal from principles of hierarchical management, from a rigid system

of administrative influences, through creation of new organizational culture and development of specific values within organization. Personnel selection and hiring process always was into vision and under control of organization executives' management in the western companies and today it remains as one of administrative priorities of management system. An overall objective of human resource management system is provision of the companies with highly qualified skills, their productive and efficient usage, professional and social development through effective motivation.

Organization leaders always realized that it is necessary to induce people to work to the organization prosperity. However they believe that for achievement of this purpose simple material compensation is enough. We will try to disseminate this wrong viewpoint that only money always induces the person to work more assiduously, and also we will consider true stimulus which arise while choosing the particular job.

Let's suggest that the person has found the work corresponding to his/her abilities, skills, knowledge and inquiries of payment level. Having signed documents on hiring, he leaves for a while the labor market, but not sphere of economic relations. Character of problems changes only: from the employer side now the main problem is how to let that person to work with the highest productivity and quality, and from the hired worker side how to receive a maximum of his interesting from working conditions.

The motivation of the personnel in any society and economic system has intrinsic character and predetermines economy in a society and level of its well-being. The motivation represents process of creation of system of conditions or the motives influencing behavior of the person, directing it in the necessary way for the organization, regulating its intensity, the borders, inducing to show conscientiousness, persistence, and diligence in the achievement of the business purposes. The mankind has thought up a lot of ways for work stimulation, but we will consider those basic motivation factors which can arise at the workplace in the course of work:

- salary
- job/work content
- intensity of work (intensity)
- protection of labor rights of workers
- order at the enterprise
- administration attitude to the worker
- mutual relationships in the group

- possibility for improvement of professional skills/qualifications.

Salary. Perhaps, the most important factor supervising the worker. The person wants to receive a salary satisfying its material both spiritual needs and values. The most traditional forms of salary in our country are time and unit-work payments. The first one is paid to the worker for performance of the duties during certain time, and the size of payment grows in direct ratio to this time. At unit-work payment the worker receives the certain sum of money for each product which has been made with his hands or for each industrial operation executed by him. Then more units he has made, more the sum which is paid to him. However today there are realized more and more wide circulation of new methods defining the sizes of payment. The big part of earnings depends on the employee contribution to affairs of its enterprise, -estimated by its employer, and also to success and firm's profit as a whole. This form of payment is closely connected with aspiration of firm leader to involve worker to achievements and success of enterprise, but not just in its personal good results.

The job content or its character is the task with which worker should be engaged on the workplace, very important base of motivation for the person, dependent on both successful results and aspiration of the worker at the workplace. Does he work on a profile or on the compelled circumstances? Whether he has moral satisfaction from the task he does or simply getting earns for bread? Is it necessary to perform heavy or dirty work or to communicate with the client at certain business conditions?

Intensity of work (intensity). A specific condition at workplace which requires certain degree of efforts which should be put to perform task. Whether he should work throughout all day with constant loading without possibility for break or rate of work that allows to be engaged any time with less intensive efforts.

Protection of labor rights. Presence of social security of the workers at the enterprise, possibility to avoid infringement of the rights, a wrongful dismissal. Organization concern about its workers, granting with health services and maintenance and provision of dwelling.

Order at the enterprise. Assumes presence of labor discipline, responsibility of the worker for execution of tasks. Depends on administration of the enterprise, model of its management, on level of performed job and the firm's overall activity.

The firm's administration attitude to the worker. In other words management model at the enterprise. One of them is an authoritative model of management, assumes presence of rigid control and acceptance of individual viewpoint and decisions; or a democratic model at which expansion of a circle of accepted decisions and «the humanistic» attitude to the personnel is supposed. All mentioned above directly influences personal attitudes to work and personal interests, on discipline.

Mutual relationships in the group. Mutual relationship in the group is realized in the course of work and depends on many reasons - from purely human factors and skills (communication skills, structure of group, etc.), to the process of work, the attitude of administration, model of management, character of works.

Possibility for improvement of professional skills. The important factor playing an important role at choosing the certain work or job. These are prospects for further promotion, possibility to improve your financial position. Moreover, this is assumed to be ambition of each person.

Nowadays, there are new methods of motivation, characterized as each employee participates at company's profit distribution. In other words participation in success. According to psychologists, for the majority of people growing prosperity is not enough. An individual wants to take an active participation at any stage of business activity, wants to feel itself as the co-owner, wants his or her opinion to be heard and held in respect of associates.

In a modern labor market along with the salary, awards, working conditions and other motivations, there is also unemployment which sometimes takes not last role and plays a role of powerful and painful stimulus.

The modern concept of human resource motivation and management is based both on principles and controlling methods of administrative management, and on the theory of human relations, -principles of motivation and on general development of the personality. Human resource management is strategic function and assumes: design and working out of personnel development strategies, selection of the personnel proceeding from enterprise philosophy, encouragement of the collective efforts directed on development of the enterprise, stimulation with taking into account quality of individual activity, minimization of labor disputes and creation of a positive socially-psychological climate on workplaces.

Efficient management system of an organization is impossible without creation of such atmosphere where all employees are interested in the overall achievement of organizational goals, where everyone feels the personal participation and involvement in achievements and collective defeats. It worth to say that today the success or failure of business in many respects depends on creative activity of human resources of the organization, their readiness to take responsibility over decisions they have made. It is necessary to understand that the good management can be achieved only in the case when there is exist motivating factor that serves as a driving factor, so that everyone will work with realizing his potential as much as possible.

The problem of the human factor motivation is discussed at different levels, even including governmental in majority of developed countries of the world. On the way of searching its solution, efforts of management theorists and practice experts are directed toward it. Today theoretical management as a scientific discipline, having in its arsenal all necessary methods of planning and the work organization, is aimed to search for practical methods and mechanisms of efficient human resource motivation and its management. Where a main objective is maintenance of as much as possible high labor efficiency level. There still no concrete ways of solving this problem. It is important to notice that motivation and management of human resources in organization in a greater degree is held not on knowledge, and not on the basis of an effective way of management, but on intuition and personal experience of the leader. As a result, human resource motivation and management is till assumed as an art rather than a science.

#### **Аннотация**

Эффективное управление организацией или предприятием невозможно без создания внутри него такой атмосферы, когда весь персонал заинтересован в достижении общей цели, каждый ощущает свою личную причастность к победам и поражениям коллектива. Сегодня успех или неудача в бизнесе во многом зависят от творческой активности человеческого ресурса организации, их готовности взять на себя ответственность за принимаемые решения. Необходимо понимание того, что общий высокий уровень управления может сложиться только в том случае, если есть фактор мотивации труда, который

служит основным двигателем для каждого сотрудника работать максимально реализуя свой потенциал.

#### Аңдатпа

Қазіргі нарықтық кезеңде ұйым немесе кәсіпорынды тиімді басқару, жұмыс орнында қызметкерлердің көздеген ортақ мақсаттарына жетудегі қызығушылығы мен әрбір қызметшінің кәсіпорын жетістіктерін айқындауда және оған ұмтылуда өз дербес үлесін қосатынындай

ортаның қалыптаспауынсыз мүмкін емес. Осыған орай кәсіпкерлердің жетістік пен сәтсіздікке ұшырауына қызмет атқаратын жұмыс қорларының шығармашылық бөлсенділігі, олардың қабылдаған шешімдеріне жауапты бола білуі басты мәселелердің бірі болып табылады. Жоғарғы деңгейде басқарудың қалыптасуына әр жұмысшының өз потенциалын жүзеге асыруына тұрткі болатын еңбек уәждеуінің де маңызы және үлесі зор екенін ұмытпауымыз жөн.

---

#### References

1. *Peter B. Vaill. The Art of management. M., 2003*
  2. *The Law of RK «About labour» from 26.12.1999.*
  3. *Human Resource Management in organizations. / Under red. of Prof. A.Y.KIBANOVA. M., 1999.*
  4. *Andagulov K. Income and Employment: Motivational Aspect // Business week, 1999, November*
  5. *Dzhanataev F. What kind of leader we need? // Business week.-1999, August 23.*
  6. *Mescon M.H., Albert M., Hedouri F. Basis of management. / Translated from English, - M.,: «Deal», 2002.*
  7. *Armstrong M. Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice. M.,2009*
  8. *Barker A.L. Essay on Psychic Powers and Mind Control M.: FAIR PRESS, 2002.*
  9. *H. Igor Ansoff. New Corporative Strategies. SAINT PETERSBURG: Peter, 1999,416 p.*
  10. *Armstrong M. Strategic Human Resource Management: A Guide to Action. M.,2008*
-



Кандидата экономических наук, профессора  
Университета международного бизнеса

**РАЙХАН УРАКОВНУ  
СМАГУЛОВУ**

поздравляем с юбилеем!

Смагулова Райхан Ураковна, казашка, родилась 12 апреля 1951 года в городе Акмолинске (ныне Астана). Образование высшее, с отличием окончила Алма-Атинский институт народного хозяйства (финансово-кредитный факультет по специальности «Финансы»).

В 1989 году защитила кандидатскую диссертацию по проблемам финансовых отношений в объединениях легкой промышленности Казахской ССР.

Трудовая биография тесно связана с высшим экономическим образованием в Казахстане. Она прошла большой творческий путь от рядового преподавателя до профессора ВУЗа.

1993 году она работала заведующей кафедрой «Финансовый менеджмент» Казахской государственной академии управления, успешно сочетала учебную, научно-исследовательскую работу с воспитанием и обучением подрастающего поколения.

В 1997 году была приглашена на работу в Казахский государственный аграрный университет на должность заведующей кафедрой «Финансы и банковское дело».

С 2001 года по 2003 год, работая в Университете международного бизнеса заместителем декана факультета делового администрирования, показала себя серьезным и опытным организатором учебного процесса ВУЗа.

С 2003 года по настоящее время работает профессором кафедры «Финансы и кредит». За время работы в УМБ постоянно повышает свою квалификацию, активно участвует в методических и научно-практических конференциях, конгрессах, семинарах, в том числе и зарубежных (Сеул), о чем свидетельствуют сертификаты университетов США, Бельгия, Голландия, Всемирного банка. Ею опубликовано свыше 50 наименований научных публикаций, оппонировано свыше 40 кандидатских и магистерских диссертаций.

В настоящее время Райхан Ураковна избрана членом – корреспондентом Академии педагогических наук.

На протяжении работы в ВУЗах республики проявила себя как профессионал своего дела, ученый экономист, компетентный и требовательный руководитель, о чем свидетельствуют почетные грамоты, нагрудный знак И.Алтынардина.

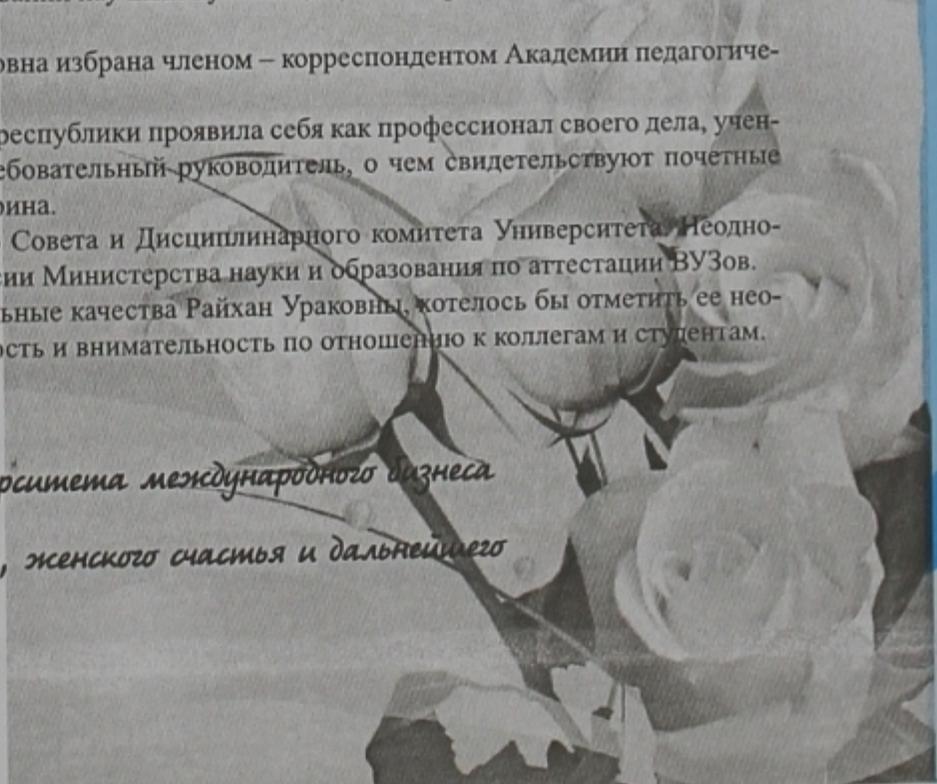
Она – активный член Ученого Совета и Дисциплинарного комитета Университета. Неоднократно участвовала в составе комиссии Министерства науки и образования по аттестации ВУЗов.

Отмечая высокие профессиональные качества Райхан Ураковны, хотелось бы отметить ее необыкновенную выдержанность, чуткость и внимательность по отношению к коллегам и студентам.

*Уважаемая Райхан Ураковна!*

*Редколлегия и коллектив Университета международного бизнеса поздравляет Вас с юбилеем!*

*Желаем Вам крепкого здоровья, женского счастья и дальнейшего профессионального роста.*



Редколлегия, ректорат и профессорско-преподавательский состав  
Университета международного бизнеса

П О З Д Р А В Л Я Ю Т

*Мухаммедова Абу Уринбасаровича*, доктора экономических наук, профессора  
ККСОН МОН РК с присвоением звания действительного члена  
Международной Экономической Академии Евразии

*Ахмедьярову Мынаварь Валиахметовну*, доктора экономических наук, доцента  
ККСОН МОН РК с присвоением звания действительного члена  
Академии педагогических наук

*Акпарову Айгуль Аманжоловну*, кандидата экономических наук,  
доцента ККСОН МОН РК с присвоением звания члена-корреспондента  
Международной Экономической Академии Евразии

*Жанабергенову Гульшат Кудайбергеновну*, кандидата физико-математических  
наук с присвоением звания члена-корреспондента  
Академии педагогических наук

*Баишеву Енгилик Досжановну*, кандидата экономических наук  
с присвоением звания члена-корреспондента Академии педагогических наук.

## АНОНС

## ЛЕТНИЙ СЕМЕСТР- 2011

С 1 июля по 30 августа 2011 года Университет международного бизнеса организует летний семестр для своих студентов. Во время летнего семестра будут изучаться более углубленные и актуальные курсы для получения профессионального и качественного образования для последующей экономической, управленческой, предпринимательской и коммерческой работы.

По завершении курсов будут выдаваться сертификаты.

Вас ждут высококвалифицированные специалисты.

Университет предъявляет особые требования для аккумуляции лучшего интеллектуального потенциала, позволяющего обеспечить обучающихся актуальными, качественными знаниями. В Университете международного бизнеса работают более 200 преподавателей, из которых 70% имеют ученые степени.

*Университет ждет всех желающих*

## 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.)	«Финансы» (1; 2 г.о.)
«Учет и аудит» (1; 2 г.о.)	«Государственное и местное управление» (1; 2 г.о.)
«Менеджмент» (1; 2 г.о.)	«Информационные системы» (1,5; 2 г.о.)
«Маркетинг» (1; 2 г.о.)	

Дистанционное обучение проводится через Региональные центры  
в гг. 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**

