

УДК 001
ББК 72
С - 84

ВЕСТНИК

АКТЮБИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. С.БАЙШЕВА

**№ 4 (38)
2012**

Ғылыми журнал *Үш айда бір рет қазақ, орыс, ағылшын және
қытай тілдерінде шығады*

ISBN 9965-771-51-0

Научный журнал *Выходит один раз в три месяца на казахском,
русском, английском и китайском языках*

**РЕДАКЦИОННЫЙ
КЕҢЕС
РЕДАКЦИОННЫЙ
СОВЕТ**

АХАН Б. – төраға –
председатель, философия
ғылымдарының докторы,
профессор

ҚҰСАЙЫНОВ Х. –
экономика
ғылымдарының докторы
профессор

АЙТАЛИЕВ Е. –
төрағаның орынбасары –
зам.председателя,

АСАРОВ А. – философия
ғылымдарының докторы,
профессор

ШӨПТІБАЕВА К.Б. – элеуметтану ғылымдарының докторы, профессор
--

СҰЛТАНҒАЛИЕВА Г.С.
– тарих ғылымдарының
докторы, профессор

**МАЗМҰНЫ
ОГЛАВЛЕНИЕ**

**ӘЛЕУМЕТТІК-ГУМАНИТАРЛЫҚ ҒЫЛЫМДАРЫ
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ**

КУРГАНБЕКОВА Г.Т. Проблемы добровольного отказа от
преступления5

**ФИЛОЛОГИЯ ҒЫЛЫМДАРЫ
ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ**

АККАЖИЕВА Г.У К вопросу о невербальном общении в психо-
логии и межкультурной коммуникации.....8
КУЛМУРИНОВА И.Д. Қоғамдық саяси мәтіндегі ағылшын тілді
идиомалардың бұқаралық ақпарат құралдарындағы қолданыс...14

**ТЕХНИКА ҒЫЛЫМДАРЫ
ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ**

КАЛЛЫКЛЫШОВ Ш.О., ПИРИМЖАРОВ М.Х. Юрта как объект
художественного самовыражения каракалпакского народа.....19
САГЫНДЫКОВА Л.С., ШҮКІРОВ Ә.Қ. Қазақстан республика-
сында қазіргі уақытта біріккен кәсіпорындардың даму үрдісі... 22

**ЭКОНОМИКА ҒЫЛЫМДАРЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

ТОБЫЛБАЕВ Е.Т Шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау
және реттеу механизмдері.....36
КЕНБЕЙЛОВА Г.А., НҮРЖАНОВА М.Н. Кәсіпорындағы өткізу
қызметінің ролі.....40
МАКАНОВА М.Р. Применение case-study в формировании
профессиональных умений будущих государственных служащих
.....45
КОНАКБАЕВА А.У, ДАУЛЕТОВА Р.С. Қазақстан
республикасында қаржы нарығының дамуы және оның теориялық
негіздері.....48

ТЕКТИҒҰЛ Ж.О. – филология ғылымдарының докторы, профессор	<i>ЕСЕНТАЕВА Г.Н.</i> Развитие бухгалтерского аутсорсинга в Казахстане.....53 <i>КУКАНОВА А. Ж.</i> Современное состояние, актуальные проблемы и резервы развития малого и среднего бизнеса в Казахстане.....60
ЖАНПЕИСОВА Н.М. – филология ғылымдарының докторы, профессор	<i>УАЙСОВА Г.Ж., ШҮКІРОВ Ә.К.</i> Ақтөбе облысының инвестициялық тартымдылығын арттыру стратегиясы.....66 <i>ЕРНАЗАРОВА М.П., ШҮКІРОВ Ә.К.</i> Қазақстан аймақтарындағы бюджетаралық қатынастарды жетілдіру аймақтық экономиканы мемлекеттік реттеуді дамыту бағыты ретінде.....78
ЖАРЕКЕШЕВ Х.Б. – экономика ғылымдарының докторы, профессор	<i>УТЕУЛИЕВ Е.Б.</i> Жергілікті басқару жүйесінде ақпараттық технологияларды қолданудың тиімділігі.....89 <i>БОРАНБАЕВА М.А.</i> БСҰ-ға кіру жағдайында кәсіпорынның экспорттық қызметін жетілдірудің қазіргі бағыттары.....92 <i>КУКАНОВА А.</i> Финансовое регулирование малого и среднего бизнеса по Актыбинской области.....102 <i>БОРАНБАЕВА М.А.</i> Қазақстандық кәсіпорындардың сыртқы рыноктағы бәсекеге қабілеттілігін арттыру стратегиялары.....106
РЕДАКЦИЯ АЛҚАСЫ РЕДКОЛЛЕГИЯ	
АЙТАЛИЕВ Е. – бас редактор – гл. редактор	

АБДОЛЛАЕВ Х.Т.
ҚАЙЫРҒАЛИЕВА М.Ғ.
МҰСТОЯПОВА А.С.
ШҮКІРОВ Ә.Қ.
СЕЙІЛХАНОВА Р.Б.
ЕСЕНОВА Қ.Е.
АБИЛЬДАЕВА К.М.

Мацюк Д.А. –
жауапты шығарушы

С.Бәйішев
атындағы Ақтөбе
университетінің
ХАБАРШЫСЫ

ISBN 9965-771-51-0
ББК 72

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АҚПАРАТ
МИНИСТРЛІГІ БЕРГЕН
КУӘЛІК № 4645-Ж, 29.01.2004 ж.

СВИДЕТЕЛЬСТВО № 4645-Ж от 29.01.2004 г.
ВЫДАНО МИНИСТЕРСТВОМ ИНФОРМАЦИИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

© Актыбинский университет им.С.Баишева

**ӘЛЕУМЕТТІК-ГУМАНИТАРЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ**

КУРГАНБЕКОВА Г.Т.

ПРОБЛЕМЫ ДОБРОВОЛЬНОГО ОТКАЗА ОТ ПРЕСТУПЛЕНИЯ

Решение вопроса об ответственности за неоконченное преступление либо об освобождении от уголовной ответственности невозможно без выяснения сущности добровольного отказа и условий его применения, а также разграничения добровольного отказа от неоконченного и оконченного преступления.

Профессор А.А. Пионтковский дает следующее определение добровольного отказа от преступления: «Добровольный отказ есть отказ от доведения начатой преступной деятельности до конца при наличии сознания фактической возможности ее окончания» [3].

А.Д. Сафронов дал следующее определение добровольного отказа: «Лицо, добровольно и окончательно отказавшееся от совершения преступления, то есть не доведшее деяние до конца либо предотвратившее ее окончание» [2].

Законодатель в ч.1 ст.25 УК РК формирует понятие добровольного отказа от преступления: «добровольным отказом от преступления признается прекращение лицом приготовления преступления либо прекращение действия (бездействия), непосредственно направленных на совершение преступления, если лицо осознавало возможность доведения преступления до конца» [1].

Согласно ч.2 ст. 25 УК РК выделяется 2 основных признака добровольного отказа, такие как добровольность и окончательность.

Добровольность, как один из основных признаков добровольного отказа, проявляется в том, лицо само выказывает инициативу по прекращению преступного посягательства, само приходит к мысли о добровольном отказе.

Поскольку в уголовном законе нет указания на то, что добровольный отказ имеет место только лишь при наличии определенных мотивов, для законодателя не имеет значения, какими мотивами руководствовалось то или иное лицо, отказываясь от совершения преступления. В число мотивов, которыми руководствуется лицо, могут быть как положительными, так и отрицательными с точки зрения общепринятых моральных норм.

Например, лицо может руководствоваться такими мотивами, как «жалость» к потерпевшему, раскаяние, боязнь огласки, неуверенность в

возможности успешного сокрытия преступления, боязнь уголовной ответственности.

В то же время, несмотря на равенство перед уголовно-правовым законом всех мотивов, по которым лицо отказывается от продолжения преступной деятельности, обязательным является исследование их в процессе предварительного расследования и рассмотрения дела в суде.

При исследовании мотивов, по которым лицо отказалось от дальнейшего совершения преступления, можно определить действительно ли отказ от совершения преступления был добровольным.

Также в тех случаях, когда лицо, сознавая возможность успешного завершения начатого преступного посягательства, осознанно прекращает преступление, будут иметь место признаки добровольности.

При этом не имеет значения, была ли в действительности возможность доведения преступления до конца, необходимо только, чтобы само лицо считало, что может довести преступление до конца, но тем не менее отказалось от его совершения.

В то же время, если лицо отказывается от продолжения совершения преступления в связи с объективной невозможностью совершения преступления, добровольный отказ в этих случаях отсутствует.

Большую роль при добровольном отказе играют объективные обстоятельства, они могут вызвать у субъекта преступления желание оставить преступную деятельность.

В то же время, роль внешних обстоятельств при добровольном отказе, и при вынужденном оставлении преступной деятельности принудительно различна.

Необходимым признаком добровольного отказа является его окончательность, отказ будет окончательным в том случае, если лицо безвозвратно отказалось от продолжения преступного посягательства. Добровольного отказа не будет в том случае, если преступная деятельность была временно прервана.

Согласно теории уголовного права считается, что добровольный отказ возможен только в неоконченном преступлении. Считаю, данное положение спорным, так как добровольный отказ от совершения преступления в неоконченном преступлении (при приготовлении к преступлению и покушению на преступление) невозможен.

Поскольку неоконченное преступление это особый вид преступления, деятельность лица, направленная либо на создание условий для совершения преступления (приготовления), либо непосредственно его свершение, но прерванная по независящим от лица обстоятельствам.

Хотя деяние, при котором лицо выполняет добровольный отказ, внешне схоже с неоконченной преступной деятельностью, невозможно признать ее преступной в момент добровольного отказа от преступления.

Добровольный отказ от совершения преступления возможен только при «подготовительных» действиях (бездействиях), то есть создании условий для совершения преступления и действий, непосредственно направленных на совершение преступления, но не обладающих еще признаками неоконченного преступления.

Также необходимо учитывать, что при добровольном отказе лицо прерывает свое деяние по собственной воле, а при неоконченном преступлении - это происходит помимо его желания.

Список литературы:

1. Уголовный кодекс РК. Алматы, 1997.
2. Дурманов Н.Д. Стадии совершения преступления по советскому уголовному праву. Москва, 1955.
3. Пионтковский А.А. Учение о преступлении. Москва, 1961.

Түйін

Бұл мақалада қылмыстан өз еркімен бас тарту мәселелері қарастырылады.

Resume

The article researches the problems of the crime refusal.

ФИЛОЛОГИЯ ҒЫЛЫМДАРЫ
ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

АККАЖИЕВА Г.У.

**К ВОПРОСУ О НЕВЕРБАЛЬНОМ ОБЩЕНИИ В
ПСИХОЛОГИИ И МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ**

Интерес к невербальному аспекту коммуникации существовал издавна и считается древнейшим средством общения. Казахские народные сказки содержат факты о несловесном общении героев, как, к примеру, мудрый Жиренше и красавица Карашаш: «Жиренше, вспомнив о своей бедности, печально опустил голову. Девушке стало жаль его. Она отвернула уголок кожи, лежавшей под ней, и прикоснулась пальцами к ее гладкой стороне. Так она дала понять Жиренше, что отец отдаст ее и даром, если найдется достойный жених» [1]. Этот безмолвный разговор двух влюбленных свидетельствует о зарождающемся большом чувстве в молодых сердцах, где словам нет места, а с помощью всего лишь трех движений, на первый взгляд простых, но таких многозначительных («опустил голову», «отвернула кусок кожи», «погладила»), практически решилась их судьба.

Североамериканские индейцы из разных племен, говорившие каждый на своем языке, друг с другом пользовались и пользуются до сих пор жестами. Так, к примеру, левая ладонь, приложенная к правой груди, означает «я». Выставленная вперед открытая ладонь с сомкнутыми пальцами обозначает «ты», такая же открытая ладонь, но поднятая вверх со слегка расставленными в стороны пальцами несет доброжелательную информацию: «Я пришел к Вам с миром». Указательный палец правой руки, приложенный к краю губ, используется для обозначения слова «вождь». Кроме того, складывая камешки и веточки, индейцы оставляли на земле точные путевые знаки, чтобы указать дорогу своим соплеменникам [2,36].

В начале XX века неречевое общение было единственным средством общения актеров на экране немого кино, и Ч. Чаплин со своими коллегами вправе считаться основоположниками невербальной коммуникации. В зависимости от того, как актер исполнял жесты, различные телодвижения и какую мимику он представлял, зрители оценивали «хороший» или «плохой» это актер.

В Древней Греции Аристотель обратил внимание на внешние проявления состояний человека. Его труд «Физиогномика» является первой попыткой в систематизации знаний о связи внешности человека и чертами его характера. Однако, физиогномика представляла собой всего

лишь систему знаний, которые создали предпосылки для научного изучения невербального поведения. Первым, кто высказал мысль о том, что невербальные способы передачи информации возникли в человеческом общении раньше, чем вербальные, был Ч. Дарвин, который в своей теории эволюции изложил, что телодвижения делятся на врожденные и приобретенные. Он отметил, что мимика, выражающая эмоции или все выражения лица человека в процессе общения с ним, является врожденной и не зависит от расы и культуры. Так считалось до начала XX века.

Позже ученые подтвердили, что невербальная коммуникация появилась раньше, чем язык, и стали различать два источника невербальной коммуникации - биологический и социальный. Ведущие культурантропологи засвидетельствовали, что существуют многочисленные различия у представителей разных культур в экспрессивном невербальном поведении, включая мимику лица.

А.П. Садохин, подчеркивая двойную характеристику невербального общения, отмечает, что свидетельством биологической природы невербального аспекта коммуникации является то, что такие проявления человеческого состояния, как покраснение или побледнение лица, расширение зрачков, частота моргания с трудом контролируются человеческим сознанием. Социальная же природа невербальной коммуникации проявляется в приобретении определенных норм невербальной коммуникации в процессе инкультурации и социализации. [3,146]. Примером могут служить мимика лица или жесты, т.е. язык, которым человек овладевает в процессе социализации. Невербальная коммуникация нераздельно связана с невербальным поведением, и современные психологи считают человеческое поведение врожденным, инстинктивным, генетически обусловленным. С другой стороны многие утверждают, что человек какое-то поведение усваивает, чему-то учится в процессе приобщения к культуре, а какая-то часть детерминирована средой. Иными словами, существуют две точки зрения на происхождение невербального поведения: 1) филогенез – корни невербального поведения рассматриваются в эволюции человеческого поведения, и 2) онтогенез, когда корни невербального поведения рассматриваются в нашей жизни. Отсюда, источниками невербального поведения являются передающиеся по наследству неврологические программы, универсальный человеческий опыт и опыт, соответствующий определенным культурам, классовым, семейным и индивидуальным условиям.

Следует отметить, что невербальная коммуникация является предметом исследования как психологии, так и теории межкультурной коммуникации. С точки зрения психологии, исследования в области изучения невербального общения проводятся в трех направлениях:

1) непосредственность (immediacy, англ.), т.е. изучается реакция коммуникантов на что-то с оценкой происходящего, а именно позитив – негатив, хорошо – плохо, нравится – не нравится;

2) статус (status, англ.), т.е. изучается поведение в соответствии со статусной разницей, а именно сильный человек – слабый человек; начальник – подчиненный;

3) ответная реакция (responsiveness, англ.), т.е. изучается категория, характеризующая наше восприятие внешней деятельности – медленно или быстро, активны мы или пассивны.

Психологи в своих многочисленных исследованиях в области невербального поведения и невербального общения выявили, что «в невербальных каналах содержится больше информации, и им человек доверяет больше, чем вербальным сигналам, а визуальные сигналы части считаются более весомыми, чем голосовые» [4, 184].

Е.И.Чиркова описывает эксперимент, проведенный американскими учеными П. Экман, У. Фризен и А. Мейерабиан в 70-е годы прошлого столетия. Целью этого эксперимента являлось выявление инвариантности мимики в разных культурах и позже получила название «исследование универсальностей». Испытуемые опознали все шесть эмоций – гнев, грусть, отвращение, страх, радость и удивление, имея лишь небольшие затруднения при разграничении страха и удивления. В настоящее время универсальность отражения основных эмоций в выражениях лица общепризнанна, несмотря на обнаружение некоторых межкультурных вариаций в мимике и жестах [5, 37-38].

Коме того, А. Мейерабиан является автором известной всем формулы, что коммуникация состоит в процентном отношении следующим образом: из вербальных средств (только слов) – 7%, звуковых средств, т.е. интонации, тона голоса – 38% и языка телодвижений – 55 %. Эти данные преведены в книге А. Пиза «Язык телодвижений». Рей Бердсвилл, исследовав долю невербальных средств в общении людей, констатировал, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации, используемой для обсуждения межличностных отношений, передается с помощью жестов и мимики человека [6, 13].

Уже отмечалось, что невербальные средства или бодилэнгвидж изучаются и исследуются с точки зрения теории межкультурной коммуникации, так как существуют культурные отличия в языке жестов среди представителей разных этнических групп. Проблема универсализма, или другими словами, проблема межкультурного соответствия жестов, является ключевой в истолковании невербального текста одной культуры носителями другой культуры. Неверная интерпретация невербального сообщения приводит к нежелательным конфликтам.

В практике известны случаи, когда жесты и телодвижения ведут к недопониманию коммуникантов, принадлежащих к разным культурам.

Если идущие под ручку две женщины в России или в Казахстане производят впечатление двух давних подруг, то в США или в Великобритании на них будут смотреть как на женщин нетрадиционной ориентации. Для волонтеров Корпуса Мира США, работавших в Казахстане, вначале непривычно было видеть наших соотечественников на улице, которые казались хмурыми и недоброжелательными, но это первое впечатление мгновенно менялось, когда они заходили в учреждения, где им приветливо улыбались окружающие. Казахстанцам же, оказавшихся в Англии, очереди на автобусных остановках, билетной кассе или в банке покажутся несколько странными, так как люди не стоят близко друг к другу, как у нас. Между ними прилично большое расстояние, где-то около метра, что на первый взгляд абсолютно невозможно догадаться, что это очередь.

Р. Вердербер различает четыре типа дистанций: 1) интимное расстояние до 45 см, предназначенное для близких; 2) личное расстояние – обычно это пространство от 45 см до 1,20 м; 3) социальная дистанция от 1,2 м до 3,5 м, рассчитанная для деловых встреч, интервью, при приеме на работу; 4) публичная дистанция – от 3,5 м и больше. Между собой и американцы, и англичане общаются на расстоянии «вытянутой руки», сохраняя коммуникативную дистанцию [7, 65-66]. Характеристиками расстояния между собеседниками, их векторными направлениями и тактильной коммуникацией занимается проксемика. Тактильность же включает такие телодвижения, как прикосновения, похлопывания адресата по плечу, и рассматривается в качестве межсубъектного дистантного поведения.

С точки зрения межкультурной коммуникации, сфера невербального общения включает «все неязыковые сигналы, посылаемые человеком или создаваемые окружением и имеющие коммуникативную ценность». Специалисты МК считают, что роль невербальной коммуникации высока, и по различным данным исследований составляет от 65% до 93%. Люди, не знающие иностранных языков, умудряются достичь взаимопонимания, применяя просодические средства, мимику и кинесику. В отличие от психологов, они утверждают, что нет универсальных телодвижений или жестов, так как существуют определенные закономерности выражения таких разносторонних эмоций, как страх, радость, удивление, гнев, грусть, отвращение. Эти закономерности видоизменяются в зависимости от культуры [8, 338].

Национально-маркированные невербальные средства коммуникации представляют большой интерес для межкультурной коммуникации, и они делятся на паралингвистические средства, лицевая экспрессия, язык тела или бодилэнгвидж, коммуникативные сигналы, производимые контекстом. Л.И. Гришаева и Л.В. Цурикова называют маркерами признаки, с

помощью которых можно определить культуру/субкультуру в целом или ее отдельного носителя как представителя соответствующей культуры.

Кочетков В.В. отмечает, что для американца отказ разговаривать с человеком, находящимся с ним в одном помещении, означает крайнюю степень отрицательного к нему отношения. В Англии это — общепринятая норма. Здесь, вообще, не считается грубым хранить молчание; наоборот, грубым считается слишком много говорить (9, 38).

Эта общепринятая норма общения англичан вводит в заблуждение иностранцев. Чего они хотят? Как начать разговор? Однажды группа казахстанских специалистов известной нефтяной компании ТенгизШевройл выехала для деловых переговоров в Лондон и прибыла в офис Техасо (Тексако), расположенный на берегу Темзы. Руководитель офиса при входе делегации в его кабинет даже не повернул головы в сторону гостей. Несколько минут прошли в ожидании, но чиновник, сидел без какой-либо реакции, поглощенный своими делами. Нефтяники не ударили лицом в грязь, двое из них взяли нашу национальную домбру, которую они предварительно захватили в качестве подарка для своих британских коллег, и заиграли кюй «Тойбастар». Услышав мелодичные звуки домбры, лицевая экспрессия сидящего сноба стала поразительно быстро меняться и в течение секунды на лице появилась широкая доброжелательная улыбка, и он приподнялся, а затем приблизился к гостям, и по окончании кюя оказался рядом с ними у порога кабинета. После такой нетрадиционной презентации начались деловые переговоры, которые прошли успешно. В данном примере установление контакта произошло благодаря национально-фатической специфике. Британцы любят эксцентричность и могут заинтересоваться, если увидят или услышат что-нибудь необычное или самобытное для них.

Общаясь с представителями англоязычной и русской культурой, не имеет особого значения какая рука, левая или правая, используется. У казахов «оппозиция «правое-левое» имеет особое значение, в которое включается понятие правое – правильное, чистое, джховное, светлое, возвышенное, а левое – грязное, низкое, греховное» [10]. Левой рукой нельзя здороваться при встрече или правая сторона юрты считается мужской, а левая – женской. В казахских семьях за столом справа от отца сидит сын, а слева – дочь. Впервые входя в дом мужа, будущая сноха ступает правой ногой, чтобы она была счастлива в будущем. Т.Ж. Тохтарова, Нуржанова З.М. [11], проанализировав невербальный компонент общения казахов, заключают, что для казахов актуальны гендерные стереотипы, которые вытекают из национальных традиций и обычаев казахского народа. Женское невербальное поведение у казахов более табуировано, когда мужчины демонстрируют свое превосходство. Казахская женщина не должна переходить дорогу мужчине, а в западной культуре это не играет особой роли. Позы самоконтроля характерны для

казахских женщин. Английский мужчина известен всему миру своим джентльменством, он не будет навязывать свое присутствие даме, он последователен и пунктуален, и никогда не устроит своей жене публичную сцену. В русской культуре особых правил общения с женщиной нет [12, 242]. Однако мужчина пропустит женщину вперед себя, понесет тяжелые сумки, в то время, когда женщина будет идти рядом с ним.

По степени ритуализованности невербальный аспект общения казахский народ имеет наиболее высокую в сравнении с англичанами и русскими, хотя в сфере ритуального поведения русских имеются значительные различия, которые отражаются на этикетных нормах. Например, если для англичанина или американца сначала – светская беседа с бокалом вина, а затем угощение. В русском этикете, гостя по традиции угощают «хлебом-солью», и хозяйка сама накладывает на тарелку гостю различные закуски, когда как в западноевропейской культуре блюда передаются по кругу, чтобы каждый гость смог сам положить себе нужное количество еды. Примеров множество, когда несовпадение этикетных норм и невербального компонента общения может привести к неловкому положению.

Подводя итог вышесказанному, невербальный компонент общения представляет интерес для ряда наук: социальной психологии, кинесики, проксемики, паралингвистики и межкультурной коммуникации. Исследования невербального общения разных народов очень важны для взаимопонимания, установления культурных связей и толерантности в современном обществе в условиях глобализации мирового пространства.

Список литературы:

1. Мудрый Жиренше и красавица Карашаш <http://books.global.com/narodnye-skazaniye/kazakskie-skazki/mudryy-zhirenshe-i-krasavitsa-karashash.html>, 2012.
2. Индейцы и ковбои. Москва: Махаон, 2012. 126 с.
3. Садохин А.П. Межкультурная коммуникация. М.: Альфа-М, Инфа-М, 2006. - 288 с.
4. Burgoon, 1980 из лекции по паралингвистике <http://gendocs.ru>
5. Чиркова Е.И. Внимание невербалика! Невербальные средства коммуникации при обучении иностранному языку. СПб: Каро, 2009. - 271 с.
6. Пиз А. Язык телодвижений. Нижний Новгород: АИ КБЮ, 1992.
7. Вердербер Р., Вердербер К.Р. Психология общения. СПб: Прайм-Евразия, «Издательский дом Нева», М., 2003. - 318 с.
8. Леонтович О.А. Россия и США: Введение в межкультурную коммуникацию. Волгоград: Перемена, 2003. – 399 с.
9. Кочетков В. В. Психология межкультурных различий. ПЕР СЭ, 2002. - 416 с.

10. Тохтарова Т.Ж. К вопросу об исследовании невербальной коммуникации в гендерологии // Филологические науки. №3. http://www.rusnauka.com/6_NITSB_2010/Philologia/59697.doc.htm

11. Нуржанова З.М. Невербальные средства общения; гендерный аспект. Автореферат кандидатской диссертации. Алматы, 2005.

12. Юнаковская А.А. Коммуникативное поведение как дидактическая проблема. Материалы IV международной виртуальной конференции по русистике, литературе и культуре. Образовательные технологии в виртуальном лингво-коммуникативном пространстве. Ереван, ООО «Лимуш», 2011. 243 с.

Түйін

Бұл мақала бейвербалдық қатынас құралдарына арналған. Мәселе психология және мәдениет аралық коммуникация жағынан қарастырады. Автор осы сұраққа арналған ғылыми жұмыстарына шолу беріп, қазақ, орыс және британ мәдениеттерден мысалдарды келтіреді.

Resume

The article is devoted to the problem of the non-verbal communication from the two points of view: Psychology and Intercultural Communication Theory. The author has analyzed some scientific literary resources on the question and presented the examples on each point based on the Kazakh, Russian and British cultures.

КУЛМУРИНОВА И.Д.

ҚОҒАМДЫҚ САЯСИ МӘТІНДЕГІ АҒЫЛШЫН ТІЛДІ ИДИОМАЛАРДЫҢ БҰҚАРАЛЫҚ АҚПАРАТ ҚҰРАЛДАРЫНДАҒЫ ҚОЛДАНЫС

Тіл – ғасырлар жемісі, халық мұрасы, ұлттық қазына. Халық өміріндегі тарихи бел-белестер, ұлы өзгерістер, сыры ұрпақтан-ұрпаққа тіл арқылы жетеді. Ұлт мәдениетінің негізгі көрсеткіші – көркем әдебиеттің де шынайы болмысы, шеберлігі оның тілі арқылы көрінеді. Ал осы тілдің бейнелілігін, байлығын арттыра түсетін сөздік қордың ауқымды бөлігі – фразеологизмдер болғандықтан, әлем жұртшылығы ХХІ ғасырдың табалдырығын аттаған бүгінгі таңда әдеби тілдің фразеологиялық қорын зерттеудің теориялық және практикалық жағынан да өз негізі бар.

Жалпы, тіл білімінде фразеология мәселесі көп зерттеліп келеді десек те, әрбір әдеби тіл кезең ерекшелігін ашатын оның бай фразеологиялық қоры мен құрамы туралы арнайы зерттеулер жүргізілген емес.

Тілдегі фразеологизмдер – тілдік бірліктердің ішінде аккумулятивтік қызметі ерекше байқалатын, бірнеше мыңжылдықтар бойына пайда болып, дамып, қалыптасқан, әдеби тіл дамуы кезеңдерінің өзіндік ерекшелігін айқындайтын тілдің ажырамас бір бөлігі. Әр жазушы өз өрісіне қарай тілдің фразеологиялық қорынан қажетін алады да, өз кезегінде әдеби тілдің дамуына үлесін қосып отырады. Шын мәніндегі ағылшын көркем әдебиетінің ұлы тұлғалары ретінде танылып, Шекспирмен негіздеген жазба әдеби тіл дәстүрін әрі қарай жалғастырған ағылшын жазушылары осы тіл қазынасын мәнді материал, көркем құрал етіп, әдеби тілдің көркемдік дамуын ілгерілетті.

Фразеологияның кең ұғымын түсіндіре отырып, фразеологизм дегеніміз әрбір тілдік өзіндік ерекшелігі бар, көлемі, құрылымы, мағынасы бар бірлік, ал идиома – фразеологизмдердің маңызды бөлігі дейміз. Талдау принциптеріне сәйкес идиома да фразеологизм бола алады, себебі идиомалардың тұрақты идиомалық емес сипаттағы бірліктері (соның ішінде макалдар, канатты сөздер, терминологиялық сөз тіркестері, құрамдас атаулар) бар.

Қоғам өмірінің айнасы болып табылатын бұқаралық ақпарат құралдары ондағы саяси, әлеуметтік, экономикалық, мәдени, спорт, өнер, кино, денсаулық сақтау және білім беру салаларындағы барлық қордаланған проблемаларды жұртшылық назарына ұсынатын да, қандай да бір ғылыми жаңалықтар мен жетістіктерді көпшілікке таныстырып жеткізетін де әмбебап құрал болғандықтан журналистер қауымын ғаламның ақпараттық бейнесін жасаушылар деп тануға негіз бар. Осы топтың жинау, талдау, саралау, іріктеу сияқты сатылардан өткізіп барып көпшілікке ұсынатын түпкі өнімін медиа-мәтін деп атауға болады. Жалпы бұқаралық ақпарат құралдарының ақпаратты жеткізу формасына қарай үш түрге бөлінетіні белгілі: телевизия, радио және мерзімді баспасөз. Бұқаралық ақпарат құралдарының тілі нысанаға алынғанда лингвистика ғылымындағы негізгі ұғым мәтінге бұқаралық коммуникацияда жаңа мағыналық реңктер үстеледі. Сөйтіп бұқаралық ақпарат құралдары арқылы таралатын аудиалды және визуалды түрде қабылданатын хабарламалардың бәрі біріге келіп вербалды және медиалық белгілердің жиынтығы ретінде медиа-мәтін ұғымын құрайды.

Қазіргі уақытта ағылшын тілді бұқаралық ақпарат құралдары әлемдік ақпараттық кеңістікте айрықша орын алады. Бұлардың арасында әлемдегі бұқаралық ақпарат кеңістігенде кең таралған “The Daily Express”, “The Daily Mail”, “The Daily Mirror”, “The Daily Telegraph”, “The Financial Times”, “The Guardian”, “The Independent”, “The Independent on Sunday”, “The Sun”, “The Sunday Telegraph”, “The Sunday Times”, “The Times” газеттері; “The Economist” және “The Observer” журналдары, сонымен қатар ағылшын газеттері мен медиа-корпорациялардың Интернет-сайттары бар. Ағылшын тіліндегі бұқаралық ақпарат құралдары

мәтіндерінің көлемі басқа тілдегілерге қарағанда анағұрлым көп көлемді қамтиды. Ағылшын бұқаралық ақпарат құралдарындағы жарияланымдардың тақырыптары тек елдің ішкі мәселелерін ғана емес, сонымен қатар сыртқы істерді де қамтиды, сондықтан басқа тілдермен үнемі тығыз байланыста болады. Бұл сөздер мен сөз тіркестерінің белсенді өзара қарым-қатынасына, жаңа фразеологизмдердің пайда болуына және кең таралуына мүмкіндік береді. Ағылшын бұқаралық ақпарат құралдарының беттерінде әрқилы көркемдік-суреттеу құралдары қолданылады, олардың арасында фразеологизмдер немесе фразеологиялық бірліктер немесе идиомалар ерекше орын алады. Қазіргі ағылшын тілінің фразеологиялық қоры байлығымен және көптүрлілігімен ерекшеленеді, және оның әрбір аспектісі ерекше назар аударуды қажет етеді. Қазіргі ағылшын бұқаралық ақпарат құралдарында қолданылатын идиомаларды зерттеу ерекше маңызға ие болып отыр, себебі фразеологизмдердің қолданылуы бұл мәтіндерге айшықты эмоционалдық өң береді. Идиомалардың көптүрлілігіне қарай тілдің эстетикалық аспектісі күшейе түседі, себебі солардың көмегімен көп түстердің қолданылғаны сияқты тілдің ақпараттық аспектісі біздің әлеміміздің және өміріміздің сезімдік-интуициялық сипатымен толығы түседі.

Бұқаралық ақпарат құралдарында қолданылатын фразеологизмдерді толыққанды аудару үшін контекске сүйену керек, сонымен қатар жалған аудармашылық ойлардан аулақ болу керек. Дұрыс таңдалған аудармашылық шешім әрбір нақты міндетке шығармашылықпен қарауды талап етеді, бірақ бұл шығармашылық лингвистикалық ауысымдар саласымен шектелген.

Фразеология теориясы және фразеологизмдердің қоғамдық-саяси мәтіндерде, соның ішінде бұқаралық ақпарат құралдарында қолданылуы мәселесі тіл ғылымында зерттеушілер еңбектерінде бастау алғаны белгілі. Атап айтқанда, фразеологиялық теорияны зерттеуге үлес қосқан тілші ғалымдар Г.П. Манушкина, В.В. Шевченко, З.В. Корзюкова, Д.Ф. Санлыер, Е.В. Люкина, О.В. Праченко [1] (фразеологиялық бірліктердің компонентті талдау), В.В. Гузикова [2] (фразеологиялық бірліктердің көркем әдебиетте қолданылуы), А.С. Хрусталева [3] (поэтикалық мәтіндердегі фразеологиялық бірліктерді талдау), Р.И. Ковалева-Виноградова [4] (фразеологизмдердің полисемиясы), Е.В. Рыжкина, Д.Н. Давлетбаева [5] (фразеологиялық окказионалдылық), С.В. Лесина [6] (фразеологиялық бірліктердің неологизациялануы), К.П.Сидоренко, Е.А. Никулина [7] (терминологиялық шығу тегі фразеологизмдер). Дәстүрлі зерттеу бағыттарымен қатар қазіргі уақытта фразеологияның гендерлік аспектісі кең тарады, бұған үлес қосып жүрген Е.А.Картушина, В.А.Никольская, О.А. Васькова секілді ғалымдарды айтуға болады. Ал фразеологиялық бірліктерді аудару теориясы мен практикасына қатысты ғылыми зерттеулердің қатарында А.Д. Швейцердің, А.В. Федоровтың,

В.Н. Комиссаровтың, Я.И. Рецкердің, В.В.Алимовтың, Р.К. Миньяр-Белоручевтің, В.Н. Крупновтың және т.б. тілші ғалымдардың еңбектерін атауға болады.

Ал қоғамдық-саяси мәтіндерде, соның ішінде бұқаралық ақпарат құралдарында фразеологизмдердің қолданылуы мәселесіне орай қазақстандық тілші ғалымдар А.Алдашева публицистикалық терминдердің прагматикалық ерекшеліктерін, Б. Момынова газеттік лексиканың прагматикалық аспектісін, С. Аташев бұқаралық ақпарат құралдарының прагматикасын, Қ. Есенова қазіргі қазақ медиа-мәтінінің прагматикалық аспектісін, Ф. Жаксыбаева газет мәтінінің прагматикалық функциясын қарастырса, Р.А. Омарова неміс тіліндегі газеттер материалы бойынша баспасөз дискурсына прагмалингвистикалық талдау жүргізсе, С.Қ. Ережепова орыс және қазақ тілдеріндегі ресми-іскерлік стильдің прагмалингвистикалық аспектісін салыстыра зерттеді.

Белгілі бір мәтінде фразеологизмдердің дұрыс/бұрыс қолданылғанын олардың ақиқаттағы денотатымен, сол денотаттың санадағы құрылымымен байланыса отырып айқындауға болатыны байқалады.

Бұқаралық ақпарат құралдарында идиомалардың қолданылуы, олардың өзге тілдерге аударылуы айтарлықтай қиындықтар тудырады. Фразеологизмдерді аударуда кездесетін қиындықтар бұл мәселені терең зерттеуді қажет етеді. Сондықтан фразеологиялық бірліктерді аударуға көптеген лингвистикалық зерттеулер арналған. Олардың арасында шетелдік және қазақстандық зерттеушілер көптеп кездеседі. Бұл мәселелер әр түрлі жағынан қарастырылып келеді, көптеген пікірлер бар, бұл жерде бір ғана шешімнің немесе пікірдің болуы мүмкін емес. Сондықтан қазіргі ағылшын бұқаралық ақпарат құралдарында қоғамдық-саяси мәтіндерде идиомалардың қолданылу ерекшелігін қарастыру басты мақсат болмақ.

Ағылшын бұқаралық ақпарат құралдарындағы мәтіндерді аудару кезінде жаңа бастаған аудармашы ғана емес, сонымен қатар сөздік қорында тіларалық фразеологиялық сәйкестіктердің үлкен қоры бар тәжірибелі аудармашылар да қиындыққа ұшырайды. Алғашқы қиындық түпнұсқадағы – фразеологиялық бірлікті тану. Аудармашының міндеті мәтіндегі фразеологизмдерді тану және оларды қателесіп басқа өзгермелі сөз тіркестерімен шатастырмау. Бұл міндет те қиындай түседі, себебі фразеологизм өзгермелі сөз тіркесіне омоним болады. Екінші қиындық танылған фразеологиялық бірлікті қабылдау, себебі толық фразеологиялық баламалар – өте сирек кұбылыс. Егер аудармашы өзінің дұрыс емес шешіміне ден қойса, бұл фразеологиялық бірлікті дұрыс танымау көп жағдайда мәтіннің мазмұнын дұрыс түсінбеуге ұрындырады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Манушкина Г.П. Структурно–семантические типы фразеологических единиц с компонентом–именем собственным в английском языке //

Вопросы грамматики, лексики и фразеологии английского, немецкого и французского языков. Сборник научных трудов. – Рязань: Рязанский Гос. Пед. Ин-т, 1971. – С. 121 – 145; Семантика фразеологизмов и пословиц с компонентом «Цвет»: на материале русского и английского языка. – Казань: Казан. гос. Ун-т., 2003.

2. Гузикова В.В. Лингвокультурологическая специфика фразеологических единиц английского языка (на материале прозы С.Моэма и ее переводов на русский язык): дисс. канд филол. наук. – Ект., 2004.

3. Хрусталева А.С. Особенности использования фразеологических единиц в поэтических идиоматиках: (на материале ранней лирики Р.Киплинга и У.Б.Йейтса) // Сб. науч. тр. / Моск. гос. лингв. ун-т. – М., 1997. – № 439. – С. 81-98.

4. Ковалева-Виноградова, Р. И. О полисемии фразеологических единиц в современном английском языке(на материале номинативных фразеологизмов): автореф. канд. филол. наук: 10.02.04. – М., 1974. – 36 с.

5. Рыжкова Е.В. Когнитивный аспект узуальной и окказиональной модификации фразеологической семантики // Сб. науч. тр. / Моск. гос. лингв. ун-т. - М., 1999. - Вып. 448. - С. 100-104.; Давлетбаева Д.Н. Когнитивно-коммуникативное исследование фразеологической окказиональности. – Казань: ТГГПУ, 2007.

6. Лесина С.В. Функционирование фразеологических единиц в художественном тексте детективных романов А.Кристи // Системный и функциональный анализ лингвистических единиц в языках различных типов. – Йошкар-Ола, 1989. – С. 113-137.

7. Сидоренко К.П. Цитаты из "Евгения Онегина" А.С. Пушкина в текстах разного жанра. – С.-Петербург: "Образование", 1998. – 318 с.; Никулина Е.А. Взаимодействие и взаимовлияние терминологии и фразеологии современного английского языка. – М.:Прометей, 2004. – 223 с.

Резюме

В статье описывается этапное развитие фразеологизма и его использование на английском языке в средство массовых информации (СМИ). А также рассматривается исследование многих ученых, которые внесли свой вклад к основанию фразеологизма как науку.

Resume

In the article are described stage development of phraseology and its use on English language in mass media. Also there is considered investigations of many scientists who are brought in their contribution to foundation of phraseology as science.

**ТЕХНИКА ҒЫЛЫМДАРЫ
ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ**

КАЛЛЫКЛЫШОВ Ш.О., ПИРИМЖАРОВ М.Х

**ЮРТА КАК ОБЪЕКТ ХУДОЖЕСТВЕННОГО
САМОВЫРАЖЕНИЯ КАРАКАЛПАКСКОГО НАРОДА**

Юрта возникла в среде скотоводческих племен Центральной Азии вследствие необходимости иметь легко переносимое разборно-сборное жилье при частной перекочевке.

Первоначально юрта была сооружена из длинных жердей, соединенных в верхней части. С течением времени она обрела дымовое отверстие в виде деревянного круга шангарак с перекрестиями посередине, придающими ему вид легкой полусферы. Каркас состоял из двух частей: решетчатого кереге и устанавливаемых на нем жердей уык. Таким образом, конструкция юрты с круглой стеной и куполовидным верхом установилась у всех тюрко-монгольских народов, так как жизненный опыт многих поколений кочевников показал наибольшую оптимальность аэродинамических качеств, сравнительную легкость перевозки, устойчивость частей и деталей, нетрудоемкость сборки и разборки. Покрытием юрты служит войлок из овечьей шерсти.

Все полосы и ленты, служившие для закрепления частей юрты, делались из шерсти и хлопка. С течением времени все они стали носить одновременно декоративно-художественную функцию и орнаментировались.

В декоративном оформлении юрты большого мастерства достигли каракалпакские мастерицы. Юрта обладает некоторыми оригинальными чертами по декоративно-художественному решению и силуэту. Создан удивительно гармоничный тип убранства, строго соответствующий конструкции юрты, учитывающий условия жизни, климата и особенности используемых материалов. В юрте все целесообразно, удобно, красиво.

Деревянный каркас юрты имеет строго конструктивное значение, но вместе с тем он и декоративен. На легкой и устойчивой решетчатой основе кереге покоится легкий купол из тонких, изогнутых в нижней части (за 40-овым сантиметре от начала) спиц уык, увенчанный полусферой шангарак. Постепенно суживаясь кверху, создается зрительное ощущение купола. Кольцо шангарака, стягивающее жерди (спицы) каркаса, украшается иногда резьбой. Это кольцо двойное, внутреннее тонкое. Оно имеет внутри выгнутые, перекрещенные спицы, поставленные в один ряд. В перекрестие они сгущаются, по краям разрежены. В ячейках между перекрестиями имеются по три коротких шпилек со стреловидным концом - гулдиреуиш.

Они одновременно закрепляют обод с перекрестиями в плоскость внешнего круга.

Шангарак - одновременно и дымоход, и световое отверстие. Сферическая конструкция его способствует конденсированию воздуха, дождь и снеговая вода стекает по внешней стороне. Внутри юрты было тепло в зимнюю стужу и прохладно в летнюю жару.

Внутренность юрты разделялась на правую сторону от почетного места тор - онг жак и левую от него – сол жак. Правая сторона предоставлялась мужчинам. Кроме одежды, ближе к входу можно было держать украшенное седло, сбрую лошади, ловчую птицу, охотничью собаку с гладкой кожей - тазит. Левая сторона юрты была женской, хозяйственной, здесь располагались очаг, посуда, на кереге висели хозяйственные сумочки и мешочки с продуктами.

На правую сторону юрты помещали невесту за занавеской шымылдык до проведения свадебного ритуала бет ашар. На этой же стороне, ближе к дверям располагалась роженица. Разумеется, все в свой срок. На левой стороне от тора были деревянная мебель с резьбой сандык и сабаяк, на которых клали одеяла, мелкую посуду. Рядом висел керги - сумка для мелких вещей вроде зеркала, расчесок, ниток.

В центре юрты находился ошак квадратных очертаний с невысоким бортом из кирпича и глины атештан. В нем поддерживали огонь для обогрева и освещения юрты.

Более богатой по декоративно-художественному украшению была парадная юрта - отау, называемая также ак отау, боз отау. Она была больше размером, исключала предметы хозяйственного назначения. В старину отау ставился для молодоженов родителями жениха, все убранство готовила невеста.

Все три основные части юрты: кереге, уык, шанарак, а также двери покрывались естественным красителем коса охристого цвета.

После сборки остова, сопровождаемой некоторыми ритуалами, кереге обтягивается узорнотканым поясом бел жип шириной 30-40 см. Лицевой стороной он закладывается внутрь юрты, и ее декоративный крупный ворсовый и гладкий узор хорошо просматривается находящимся в юрте через отверстия. Этот пояс, как и все другие, одновременно обеспечивает прочность и устойчивость главной части юрты. После подъема шанарак и установки уыков (скрепляемых вершинам кереге на нижнюю часть их устанавливается широкая (60-70 см) гладкая дорожка кызыл баскур. Преобладавший тон этого пояса красный, оттого название, означающее красный главный (основной) кур. Само слово кур связано с понятием сооружать, строить.

Кызыл баскур имеет плотный безворсовый геометрический узор ромбических очертании из черной нити. Верхняя ее кромка располагается у начала изгиба уыков, нижний край проходит по стыку жердей и головок

решетки.

Выше кызыл баскура укладывается ак баскур длиной 12-13 м, и шириной 40-50 см, лицевой стороной внутрь. Нижний край его стыкуется верхней кромкой Кызыл баскура, таким образом он приходится прямо на изгиб дуг уыков. Основная функциональная задача ак баскура - предохранить ковшу перекрытия от втягивания в широких промежутках между уыками. Название ак баскура указывает на преобладающее декоративно-художественное значение, который он приобрел, видимо, с течением времени благодаря развитию его богатой разнообразной орнаментальной композиции. Ак баскур имеет белую хлопчатобумажную основу и ворсовый узор из шерстяной нити. Орнамент ак баскура многообразен, но есть определенные мотивы и композиционные приемы, которые повторяются в большинстве из них.

Концы ак баскура не соединяются, а прикрепляются к уыкам над входом. Это место обычно скрыто декоративным ковриком есик кас 120 см. длины и 30-40 см. ширины, укладываемый также лицом внутрь. По его нижнему краю свисают длинные шерстяные шнурки с кистями. К концам есик каса пришиваются ишки жанбау (или иинбау). Другим концом ишки жанбау прикрепляется к кереге, составляя таким образом пару диагональных гирляндов, обрамляющих вход изнутри. Эта полоска выполнена в комбинированной технике, в ней сочетаются ворсовый и гладкий узоры шерстью на белом хлопковом фоне. Нижний край имеет бахрому из витой шерсти, это делает вход юрты очень нарядной изнутри, входные двери становятся центром отдельной архитектурно-декоративной композиции.

Декоративно-художественное своеобразие интерьера каракалпакской юрты можно завершить описанием кызыл куров. Основное назначение их прикреплять войлоки покрытия к остову изнутри. Пришитые к краям войлоков, кызыл куры продергиваются между уыками и переплетаются между собой над тором, образуют сеть из узорчатых нешироких темно-красный лент, составляющих крупный ромб с четырьмя ромбовидными ячейками и неполными четырехугольниками по краям. Это один из ярких примеров того, как в художественном оформлении каракалпакской юрты декоративность сочетается с функциональностью. Точно такое же декоративное переплетение образуется на внешней фасадной стороне каракалпакской юрты, направленной входом на юг. Они состоят из белых хлопчатобумажных узорнотканых полосок, пришитых по краям задней половины войлочного покрытия юрты по три на каждой стороне. Другим концом эти полоски прикрепляются к поясу кереге белдеу. Перекрещиваясь в центре фасадной стороны юрты, они составляют сетчатую композицию, чрезвычайно украшают внешний вид юрты. Это один из первых декоративных элементов юрты, привлекающих внимание еще издали.

Таким образом, юрта была главным объектом художественного, эстетического смовыражения народа, она стимулировала развитие и совершенствование творчества талантливых людей; в юрте и вокруг нее зарождались и развивались не только декоративно-художественные вкусы и способности каракалпаков, но и другие формы культуры, как фольклор, музыка, эпос, обряды, игры; она была средоточием формирования и развития нравственно-философских воззрений.

Список литературы:

1. Алламуратов А. Ак отау Каракалпакстан маданияты, 1993, 1-15 январь.
2. Алламуратов А. Каракалпакская народная вышивка. Нукус: Каракалпакстан, 1977. - 80 с.
3. Жданко Т.А. Очерки исторической этнографии каракалпаков. Москва-Ленинград, 1950. - 78 с.
4. Изобразительное и народно-прикладное искусство каракалпакии. Каталог. Нукус: Каракалпакстан, 1984. -38 с.

Summary

The artikle deals with analysis of Karakalpak nomads tent as an artistik folk invention of our ancestors. The author describes it as an ethnic creativt object of the Karakalpak people.

САГЫНДЫКОВА Л.С., ШҮКІРОВ Ә.Қ.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ҚАЗІРГІ УАҚЫТТА БІРІККЕН КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ДАМУ ҮРДІСІ

Мұнай кен орындарын игеру саласындағы қазақстандық үкіметінің стратегиясы мұнай секторына біріккен кәсіпорындарды құру арқылы кең көлемде халықаралық мұнай компанияларды тарту болып табылады.

Қазақстан шетел капиталды өзіне тиімді шығындармен тарту үшін республикадағы құқықтық жағдай минералдық шикі затты қайта өндеу (соның ішінде мұнайгаз шикі затты) операцияларды тиімді жүргізуге және олардың инвестициялар мен меншік құқығын қорғауға кепілдік беретіне инвесторлардың көздерін жеткізу керек. Осы мақсатта алға қойылған міндеттерді толық және тиімді атқару үшін минералдық шикі затты (соның ішінде мұнайгаз шикі затты) өндіру, өндеу және қайта өндеу саласында шетел капиталы қатысымен құрылған біріккен кәсіпорындардың қызметін реттейтін нормативтік-құқықтық актілер жүйесін жетілдіру бүгінгі күні нағыз өзекті мәселелердің біреуі болып табылады.

Кәзіргі әлемде мұнай факторы – халықаралық қатынастарға елеулі әсер ететін негізгі факторлардың бірі. Үкіметтердің энергетика стратегиялық мүделері әр түрлі себептерге байланысты болады: ұлттық кәуіпсіздікті қамтамасыз ету, мұнай импортынан тәуелділікті азайту мен экономикалық дамуын қамтамасыз ету құралы ретінде ғылыми-техникалық прогрессті ынталандыру.

Әлемдік саясатта энергоресурстардың ерекше маңыздылығы осы энергоресурстарға бақылау жүргізуге әр түрлі мемлекеттер арасында жасырынды болсын, ашық түрінде болсын тайталастың шиеленісуын тудырады. Мұнай мен газдың әлемдік қорлары жер бетінде бір келкі болып орналаспаған, ал мұнайдың өзі орының қайта толтыруға мүмкіндігі жоқ ресурс болғандықтан жағдай оданда ұшығып кетеді. Сонымен қатар, жылдар өткен сайын ішкі саяси тұрақтылығы мен энергетикалық кәуіпсіздіктің арасындағы, мемлекеттің ағымдағы дамуымен қуат көздерге әлемдік бағаның тербелуының өзара тәуелділігі арттып барады.

Каспий – бұл өзінше «геосаяси қаппа» немесе геосаяси белдіктің бір бөлігі, оны көршілес аймақтардың геосаяси жағдайлардан бөлек қарастыруға болмайды. Сондықтан аймақта орташа мерзімдік кезеңдегі стратегиялық тұрақтылығы энергетикалық немесе экологиялық аспектілерден емес, Каспия айналасындағы геосаяси жағдайдың өзгеруіне тәуелді болады.

Мұнайдың Оңтүстік Америка, Батыс Африка мен басқада аймақтарда ашылған жаңа қорлар халықаралық мұнай компанияларды қызықтырмайды. Оның себебі халықаралық мұнай компанияларға геосаяси тұрғысынан әлемнің бұл аймақтарында барлығы түсінікті. Ал Каспий аймағын алатын болсақ мұндағы негізгі өзекті мәселелері толық шешемін әлі таппаған және геосаяси жағдайыда мұнда шиеленісушілік жағдайда.

АҚШ энергетика министірілігінің ақпараттық басқармасының баяндамалардың біреуінде Каспий теңізі және көршілес аймақтары мен государства Персидского залива «мұнай сопағы» («нефтяным овалом») деп аталған. Өткен ғасырдан бастап бұл кеңбайтақ аймақ көмірсутекті шикі заттың айқындалған және болжамданатын қорлардың аркасында бүкіл әлемдік саяси өнеркәсіптік бизнес-элитаның назарын аударып келеді. Егер де Персид заливы аймағындаға жағдай үнемі бағаланып және әлемдегі жалпы жағдайға өткен ғасырдың ортасынан өз ықпалын тигізетін болса, Каспий төңірегіндегі жағдай КСРО тарағаннан кейін және осы аймақта жаңа мемлекеттер –Қазақстан, Азербайджан, Ресей Федерация мен Туркменистан құрылған кейін әлемнің назарына түсті.

Геосаяси тұрғысынан бұл аймақ Еуропа мен Азия тоғысқан аса ірі аймағын қамтитын жер. Оның құрамына Каспий жағасында орналасқан 5 мемлекеттер кіреді. Сонымен қатар, бұл аймақ арқылы Солтүстік Кавказ, Закавказье аймақтары мен аса ірі Орталық Азияда орналасқан мемлекеттері мен байланыс жасайды. Бір қатар сарапшылар «каспиялық»

республикаларға Өзбекстан мен Грузияны кіргізеді, ал Анкараны алатын болсақ ол Туркияны осыдан 15 жыл бұрын Каспий теңіз маңынды орналасқан мемлекет деп атады.

Қазақстан 2015 жылға дейін мұнай өндіруді 150 млн. тоннаға дейін, газды – 30-40 млрд. м³. дейін көбейтуді жоспарлап отыр.

Қазақстан Каспий ресурстарын игеру орташамерзімді және ұзақмерзімді болашақта еліміздегі әлеуметтік-экономикалық жағдайға елеулі әсер ететін стратегиялық жағынан өте маңызды факторы ретінде қарайды. Каспий теңіздің қазақстандық секторын игеру Каспий теңіздің қазақстандық сектордың көмірсутекті ресурстарды ұтымды және қауіпсіз игеру негізінде еліміздің тұрақты экономикалық дамуын қамтамасыз ету мен Қазақстан халықтың өмір сапасын жақсартуға бағытталған. Кен орындарын кешенді игеру, жаңа жобаларды жүзеге асыруға байланысты «ойын ережелерін» толық айқындау, салық режимдерін сәйкестендіру, жер қойнауын пайдаланушылардың міндеттері мен бийлік органдардың өкілдіктерінің жоғары деңгейде үйлестіруді талап етеді.

Каспий теңіздің қазақстандық секторын игеру бағдарламасы болашаққа 2015 жылға дейін арналған, оны жүзеге асыруы 3 кезеңді қамтиды [1].

Бірінші кезеңде – 2005 жылға дейін – әр бір нақты жобаға қатысты тендерлік құжаттаманы, экономикалық, геологиялық, салық үлгілерін дайындау. Үкімет құрылымдары Каспий шельфінде өнеркәсіпті өндіру көлемдегі мұнай қорлары бар жер телімдерін, оларды игеру, барлау мен өндіру бойынша келісімдердің параметрлерін анықтау, яғни теңіз кен орындарын кешенді игеруге ұйымдастыру жағдайларды қалыптастыру жұмыстары жүргізілді.

Екінші кезең (2005 – 2010 жж.) теңіз ресурстарын қарқынды игеру кезеңі болды. Бұл кезеңде тендерлер жүргізілді, кен орынды игеру жұмыстары басталды. Бұл кезеңнің аяғына дейін шельф кен орындарында мұнайды өндірудің жылдық көлемі 35 млн. тоннаны құрады.

Үшінші кезең – 2011 – 2015 жылдар – мұнай өндіру көлемін тұрақтандыру кезеңі. Бұл кезеңнің ең басты міндеті 2015 жылға дейін мұнай өндіру көлемі 100 – 110 млн. тоннаға дейін жету керек. Бұл деңгей компанияға көп жылдар бойы тұрақты жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Осы жыл бойы шельфті зерттеу мен мұнай кен орындарын игеру шаралар жүзеге асырылады.

XXI ғасыр Қазақстанның отын-энергетикалық кешеннің тарихында теңіз кен орындарды қарқынды игеру кезеңі болады. Мамандардың бағалау бойынша, дәл осы кен орындар жақын болашақта көмірсутекті шикі затты өндірудің ең үлкен өсуді қамтамасыз етеді. Каспий теңіздің қазақстандық сектордың көмірсутектің болжамды қоры шарт отынның 13 млрд. тоннаға бағаланады.

Қазақстан Республикасының даму болашағы мен тек қана аймақ бойынша жақын орналасқан көршілермен ғана емес, сонымен қатар әлемнің басқада мемлекеттерімен ынтымақтастықты құруына қандайда болмасын талдау Каспий теңіздің ресурстарын пайдаланудың әр түрлі жақтарымен тығыз байланыста. Мұнай мәселелері бұрынғы КСРО-ның оң түстік шеткі аймақтары мен оған жақын орналасқан аймақтарда қалыптасқан геοэкономикалық және геοстратегиялық қатынастар күрделі жүйесіндегі маңызды элементі болып табылады. Теңіз ауданы 381 мың. км², ұзындығы – 1200 км, орташа ені – 320 км, тереңдігінің ең төмен деңгейі - 1025 м. Теңіз суының көлемі – 77 мың. км³. 1998 ж. 6 маусымында Ресей мен Қазақстан арасында жер қойнауын пайдалануға егеменді құқығын жүзеге асыру мақсатында Каспий теңіздің солтүстік бөлімінің табаның шектеу жөнінде Келісімге қол қойылды.

Каспий қойнауындағы үлкен көлемдегі мұнай мен газдың қорлары осы аймаққа әлемдік қоғамдастықтың ерекше назарында болады. Ең ірі мұнай өндіру компаниялардың зерттеуші орталықтары, Таяу Шығыс аймағындағы тұрақсыздықты есепке ала отырып, жақын болашақта каспий кен орындары Персид заливтің кен орындарына балама болмаса да, оларға салмақты бәсекелестік құралады. Каспий теңіз жағасында орналасқан мемлекеттерде осы табиғи байлықтарға аса маңызды назар аударылады. Ортаазиялық аймақтың мемлекеттердің отын-энергетикалық ресурстардың басым сипаттағы рөлі оларды өндіру, пайдалану мен үксату осы мемлекеттердің экономикасын құрылымдық қайта құруда, осы мемлекеттердің тіршілікті қамтамасыз ету жүйесінде, экспорттық базасының негізі құруда анықтауші, шешуші фактор болып табылады.

Жалпы әлемдік мағынасы бар аса ірі оқиға болып осында аса ірі Қашаған кен орынның ашу болды. Қорлардың елеулі өсімін қамтамасыз ететін Қазақстанның иелігіндегі Құрманғазы кен орыны. Жалғасын тапқан Каспий мен Арал теңіздердің шельфінде орналасқан қыруар көп дәлелденген мұнай қорлары бар телімдерді геологиялық зерттеулер Қазақстанның, әлемдегі алдыңғы қатардағы мұнайгаз саласы аса дамыған ірі мемлекеттердің біреуі ретінде, қуаты мен беделін нығайтатын, жаңа мұнай кен орындарын ашудың негізін құрайды.

Қазақстанның Каспий мен Арал теңіздердің шельфінде ірі көлемдегі геологиялық зерттеулер 1993 жылы Солтүстік Каспийде геологиялық барлау жұмыстарын жүргізуге Консорциум құру туралы Келісімге қол қойғаннан кейін басталды. Халықаралық консорциум (Caspian Sea Consortium (CSC) құрамына Agip, British Gas, British Petroleum, Statoil, Mobil, Shell и Total компаниялар кірді. Консорциум операторы болып арнайы құрылған «Қазақстанкаспийшельф» мемлекеттік компаниясы бегітілді (кәзіргі уақытта «Қазмұнайгаз» мұнай компаниясының құрамына кіреді). Консорциумға кіретін шетел қатысушылар бұрғылау жұмыстарын жүргізуге екі жұмыс аймағы таңдалды. Осылардың біріншісі ең тартымды,

қызықтыратын құрылымдарды қамтиды: Қашаған, Қайран и Ақтота. Екіншісі болашақта ірі көлемдегі мұнайгаз кен орынына айналатын Қаламқас теңіз аймағы. Осы екі аймақтағы жұмыстар Солтүстік-Каспий жобасында біріктіріліп кәзіргі уақытта Agip КСО халықаралық консорциумі арқылы жүзеге асыруда.

Құрманғазы ірі құрылымның басым бөлігін қамтитын, болашағы зор ішінші блоктар тобының акваториясында барлау жұмыстарын жүргізу құқығы «Қазақстанкаспийшельф» ААҚ ұлттық компаниясына жүктелді. Құрманғазы құрылымында жұмыстарды жүргізу үшін екі жақты тең құқықты қазақстандық-ресейлік консорциумі құрылды.

Қазақстандағы ең ірі Қашаған кен орының ашу дүние жүзілік мағынасы бар оқиғасы болып таңылды. Көлемі бойынша Қашаған 1969 жылы АҚШ-та орналасқан Аляскада ашылған ең ірі Прудо Бей (Prudhoe Bay) кен орынымен салыстыруға болады. Қашаған кен орының шельфтік орналаусы Каспий теңіздің оң түстік шығыс бөлігінде, Атырау – Самара мұнай құбырының бастапқы нүктесінен 75 шақырым қашықтықта орналасқан. Қашаған кен орынның мұнай қорының көлемі әр түрлі бағалануда, деген мен Батыста жиі 30 – 35 млрд. баррель саны айтылады (салыстыру үшін: Солтүстік теңіздің барлаңған қоры 17 млрд. баррельге жуық, Қазақстандағы Теңгіз кен орынның барлаңған қоры – 6 – 9 млрд. баррель). Қашаған кен орынның арқасында Қазақстан 2010 жылдан бастап күніне 2 млн. жуық баррель мұнай өндіруде, ал 2015 жылы бір күнгі мұнай өндіру көлемі 8 млн. баррельді құрайды, яғни бұл көрсеткіш Сауд Аравияның мұнай өндіру көлемімен теңдес болады.

2002 жылдың маусым айында «КазМунайГаз» мұнай компаниясы мен Agip КСО халықаралық консорциум Каспий теңізінде Қашаған кен орында коммерциялық мұнай табу туралы құжатқа қол қойды. Қашаған кен орында мұнайды жалпы өндіру қоры 7 – 9 млрд. баррельді құрайды. Ресми өкілдердің пікірі бойынша, Қашаған кен орынды игеру барысында мұнай өндіру көлемі бұл көрсеткіш оданда көбеуі мүмкін. Жүргізілген зерттеулердің нәтижелері бойынша мұнайдың жалпы геологиялық қоры 38 млрд. баррельді құрайды.

Солтүстік Каспийдің мердігерлік телімде мұнайды барлау мен өндіру үшін Қазақстан мен Agip Caspian Sea B.V., BG Exploration&Production Ltd., BP Kazakhstan Ltd., Den Norske Stats Oljeselskap a.s. (Statoil), Mobil Oil Kazakhstan Development B.V., Total Exploration Production Kazakhstan, «Қазақстанкаспийшельф», «Қазахойл» компаниялар мен өнімді бөлу туралы Келісім жасалды.

Солтүстік Каспий бойынша өнімді бөлу туралы Келісімнің шеңберінде геологиялық барлау жұмыстарын жүргізу үшін 1998 ж. қыркүйек айында Offshore Kazakhstan International Operating Company NV (OKIOC) компаниясы құрылды. Offshore Kazakhstan International Operating Company NV (OKIOC) компаниясының құрылтайшылар болып 8

компаниялар тіркелді, соның ішінде екеу «Қазақстанкаспийшельф», Agip, British Gas, Statoil, Mobil, Shell, Total и BP – Statoil бірлестігі болып тіркелді. Offshore Kazakhstan International Operating Company NV (OKIOC) компаниясында әр бір қатысушы өндірілген өнімнің 1/7 үлесіне ие болды. Уақыт өте «Қазақстанкаспийшельф» компаниясы Offshore Kazakhstan International Operating Company NV (OKIOC) компаниясындағы үлесін жапондық Инпекс және американдық Филиппс Петролеум Ко компанияларына 500 млн. АҚШ долларға сатты. жапондық Инпекс және американдық Филиппс Петролеум Ко компаниялары өндірілген өнімнің 7,14 %-қ үлесіне ие болды. 2001 жылы Offshore Kazakhstan International Operating Company NV (OKIOC) компания құрамынан Statoil и BP компаниялар шықты (компаниялардың әр біреуінің қатысу үлесі 4,76% и 9,52%-ы құрады).

Қазақстан Республикасының Үкіметі Каспий теңіздің қазақстандық секторын игеру бағдарламасын қабылдады. Содан кейін шельфтегі мұнай өнімдері барлаңған басқада блоктарды игеру жұмыстары басталды. Ең бірінші кезекте Каспий теңіз жағасының қол жеткізбейтін, бұрын зерттеу жұмыстары жүргізілмеген 7 телімдерге шетелдік қатысушыларды тарту жұмыстарды жүргізу жоспарланды. Бұл, яғни, Оңтүстік Жамбай мен Оңтүстік Зарубунье (Атырау мен Астрахань арасындағы теңіз жағасында), Тереңөзек (Қашағанның шығыс аймағында), Прорвин мен Сүйікті телімдері. Теңіз жағасында орналасқан барлық объектілерде жұмысты ұйымдастыру үшін Ұлттық компанияның 50%-қ қатысуымен бөлек біріккен кәсіпорындарды құру шаралары жоспарлаңған.

Каспийдың қазақстандық шельфінде орналасқан кен орындарды игеру үшін 14 жыл ішінде 20 млрд АҚШ доллар көлемде жалпы инвестициялық салымдар жоспарлаңған.

Мұнай кен орындарын игеру саласындағы қазақстандық үкіметінің стратегиясы мұнай секторына біріккен кәсіпорындарды құру арқылы кең көлемде халықаралық мұнай компанияларды тарту болып табылады. Бірақ үкімет халықтың әлеуметтік жағдайын жақсарту мақсатында шетел компанияларға өздерінің инвестициялық шығындарына әлеуметтік көмек бойынша бағдарламаларды енгізуді ұсыныс жасады

Жер қойнауын пайдалану және мұнай операцияларды жүзеге асыру мәселелерін реттейтін заң шығаратын және нормативтік-құқықтық актілер арасында Қазақстан Республикасының Конституциясын атап өтуге болады. Конституцияның 6-шы баптың 3-ші пунктінде мыналар келтірілген: «жер және оның қойнауы, су, өсімдік пен жануарлар әлемі және басқада табиғи ресурстар мемлекеттік меншігінде болады». Жер заңда бегітілген негіздеме, жағдайлар мен шегінде жеке меншігінде болуы мүмкін.

Қазақстан шетел капиталды өзіне тиімді шығындармен тарту үшін республикадағы құқықтық жағдай минералдық шикі затты қайта өңдеу (соның ішінде мұнайгаз шикі затты) операцияларды тиімді жүргізуге және

олардың инвестициялар мен меншік құқығын қорғауға кепілдік беретіне инвесторлардың көздерін жеткізу керек. Осы мақсатта алға қойылған міндеттерді толық және тиімді атқару үшін минералдық шикі затты (соның ішінде мұнайгаз шикі затты) өндіру, өндеу және қайта өндеу саласында шетел капиталы қатысымен құрылған біріккен кәсіпорындардың қызметін реттейтін нормативтік-құқықтық актілер жүйесін жетілдіру бүгінгі күні нағыз өзекті мәселелердің біреуі болып табылады.

Қазақстан Республикасы Президентінің «Мұнай туралы» Жарлығының 3-ші бабына сәйкес біріншіден, Қазақстан Республикасының жер қойнауындағы мұнай Қазақстан Республикасының бірыңғай жеке меншігінде болады; екіншіден, жер бетіне шығарылған мұнайдың меншік иесі контракт бойынша анықталады. Егерде контрактта басқа жағдайлар қаралмаса, жер бетіне шығарылған мұнайға иелік ету құқық меншік иесінде болады; үшіншіден сақтау мақсатында жер қойнауына қайтарылған мұнай жер бетіне шығарылған мұнай болып есептеледі және де оның меншік иесі контракт бойынша анықталады.

Үкіметтің міндетіне мыналар жатады: мұнай ресурстарды пайдалану стратегиясын дайындау, ұдайы өндірістің қарқыны мен мұнай ресурстарды пайдалануды кеңейту; жер қойнауын пайдалану мен оны қорғау ережелерін белгілеу; мұнай және газ кен орындарын игерудің бірыңғай ережелерін дайындау; мұнай қорлардың республикалық баланстардың дайындалуын бақылау; жер қойнауын зерттеу жұмыстарын мемлекеттік есебін жүргізуін ұйымдастыру; мұнайдың стратегиялық қорларын қалыптастыруын қамтамасыз ету және оларды республике аймағында орналастыруының есебін жүрізу және т.б.

Біздің ойымызша, Қазақстан Республикасының мұнай заңнамасын жетілдіру, соның ішінде «Мұнай туралы» заңы мына бағытта жүруі тиіс: заңның 25-бабында мұнай операцияларды өткізу барысында контракттардың үлгілеріне сипаттамалық анықтамаларды еңгізіп, ал бар анықтамаларға мыналарды қосу керек: концессиялық, біріккен кәсіпорын үлгісіндегі контракт, үлестік қатысуы бойынша контракт және бірлесіп иелік жүргізу туралы контракт.

Халықаралық мұнай котракттілерге өткізілген зерттеу жұмыстарының нәтижесі бойынша олардың мына түрлерін атап өтуге болады:

А) жеке және заңды тұлғаға (концессионер) нақты құқықтарды иеленуге, яғни пайдалы қазбаларды иеленуге беру құқықтары деп аталатын ұғымдарды қамтитын концессия. Бұл концессия концессионерге барлау жұмыстарын жүргізуге, ал мұнай табылған жағдайда келісілген мерзімі бойы кен орынды игеруге құқық береді. Концессионерге берілетін құқықтардың ажырамас бөлігі болып концессионер мекендейтін елге оның табиғи ресурстарын игеру құқығын алған үшін төлем төлеу міндеті болып табылады. Мұнда төлем шамасы қол жеткізген келісім бойынша өндірілген мұнайдың көлеміне пайыздық қатынас негізінде анықталады;

Б) өнімді бөлу туралы контрактта халықаралық мұнай компаниясы пайдалы қазбаларға барлау жұмыстарын жүргізуге құқықты иеленуші жаққа (не мекендейтін ел, немесе оның ұлттық мұнай компаниясына) қатысты құқықтық мәртебесі бар келісім жасайтын жақ (мердігер) ретінде келісімге қатысады. Мұнда өнімді бөлу туралы контрактке сәйкес халықаралық мұнай компаниясы алған мұнай өндіру көлемінің үлесі мекендейтін елдің келісім жасайтын жаққа (мердігерге) төлем ақысы немесе өтем ақысы болып табылады.

В) қызмет атқарудың нақты жиынтығын ұсыну бойынша тәуекелді келісімдер мекендейтін ел (немесе ұлттық мұнай компаниясы) нақты ақы үшін халықаралық мұнай компаниясына нақты бір жұмысты орындауға тапсырыс беруді қамтитын контрактілер болып табылады. Мұнда халықаралық мұнай компаниясы «мердігер» статусына ие болады. Контракт бойынша айқындалған аймақта коммерциялық ауқымда мұнай кен орында барлау жұмыстары нәтижелі болған жағдайда халықаралық мұнай компаниясының барлық шығындарын және инвестициялық салымдары мен көрсеткен қызметтерінің құнын өтейді.

Бұл контракт қызмет атқарудың нақты жиынтығын ұсыну бойынша контракті болғанымен қаржы тәуекелдікті мердігер өз мойына алады. Құқық тарапынан қарайтын болсақ, келісімнің осы үлгісіне сәйкес, халықаралық мұнай компаниясына пайдалы қазбаларды игеру мен өндіру құқығы берілмейді, ал өндірілген мұнай көлемі толығымен мекендейтін ел немесе оның ұлттық мұнай компаниясының меншік иелігінде болады.

Г) бірлескен қызметі жөнінде контракт бойынша (заңды тұлғаны құрумен және құрусыз) келісімге келген жақтар мұнай кен орының игеру мақсатында бірігіп қызметін ұйымдастыруға міндеттемелер алады;

Д) үлестік қатысу бойынша келісімге сәйкес мекендейтін ел мен халықаралық мұнай компаниясы мұнай контрактінде келісілген жағдайдарларға сәйкес келісімді жүзеге асыру барысында орын алған тәуекелдіктерді, шығындарды мен өндірілген өнімді өз арада бөліседі.

Е) Біріккен кәсіпорын үлгідегі контракт – ұлттық мұнай компаниясы мен халықаралық мұнай компаниясы арасындағы, мұнай кен орынның игеру мақсатында олардың ресурстарын біріктіруді қамтитын келісім;

Ж) бірлесіп меншік иелігін жүзеге асыру жөнінде келісім мүделлі жақтардың арасында жасалған, олардың осы келісімге қатысты құқықтары мен міндеттерін айқындайтын контракт. Негізгі міндет, кейбір бөлек алынған лицензиялық аймақтар мен контракттағы әр түрлі жағдайларға қатысты шектеулерге қарамастан, кен орынды бірыңғай бақылаумен бір тұтас ретінде игеру.

Мұнай операциялардың жүзеге асыру тәжірибесінде өте маңызды құжаты болып 2001 ж. 31 маусымда жарық көрген Қазақстан Республикасы Үкіметінің «Қазақстан Республикасында жер қойнауын

пайдалану бойынша операцияларды жүргізуге Моделдік контракті бегіту туралы» Қаулысы табылады.

Мынаны атап өту керек, Қазақстанның мұнай бизнесінде моделдік контрактті (шартты) дайындау жаңадан қолданатын тәжірибесі болып табылады және ол республиканың мүдесін қорғауға бағытталған.

Моделдік контрактта оның мақсаттары айқындалған: контракттың күшіне ену күніне алғанда оның мемлекеттік заңдылығына сәйкестігі мен құзырлы органмен мердігер арасындағы шарттық қарым қатынастарды заңдық рәсімдеу. Моделдік контракт ұсынылатын сипатта болады. Мұнда мынаны ескеру қажет: халықаралық мұнай компаниялардың қолдарында әлемнің әр түрлі елдерде көп жылдар бойы сынақтан өткен контракттардың бір үлгідегі нысандары бар.

Контракт жобасы қол қойылғанша міндетті түрде экономикалық, экологиялық және құқықтық сараптамадан өтеді. Мұнда міндетті сараптамалар келесі мемлекеттік органдарда жүргізіледі: Қазақстан Республикасының энергетика мен минералдық ресурстар министрлігі, ал кең таралған пайдалы қазбалар бойынша оның аймақтық органдарында – экономикалық сараптама, ал салық сараптама жағынан – Қазақстан Республикасының қаржы министрлігі немесе оның аймақтық органы; Қазақстан Республикасының қоршаған ортаны қорғау министрлігі, ал кең таралған пайдалы қазбалар бойынша оның аймақтық органдарында – экологиялық сараптама; Қазақстан Республикасының әділет министрлігі немесе оның ведомостваға қарасты ұйымдарда, ал кең таралған пайдалы қазбалар бойынша оның аймақтық органдарында – құқықтық сараптама.

Сараптамалар келісімге тұратын жақтармен контракт жобасын дайындау кезінде сараптаманың түріне байланысты тиісті мемлекеттік органға және/немесе сарапшыға жіберу арқылы жүргізіледі. Сараптама өткізу мерзімі контракт жобасы мен сараптаманы өткізуге қажет құжаттарды табыс ету күннен бастап 30 күннің үшінде жүргізілуі тиіс.

Жер қойнауын пайдалану контракттар өте күрделі және мемлекеттің мүдесін көздейтін болғандықтан, оларды біздің ойымызша міндетті түрде экономикалық, экологиялық және құқықтық сараптамалардан енгізу өте дұрыс болады. Кейбір жағдайларда сараптаманы өткізу үшін тәуелсіз аудиторлық және заң фирмаларды тарту керек, бұл қазақстандық фирмалар, сондай-ақ шетел фирмалар болуы мүмкін. Дұрыс және дер кезінде деп 2001 жылдың 6 сәуірінде Қазақстан Республикасының Үкіметінің № 461 қаулысы бойынша оның жарғылық капиталында мемлекеттің 100 %-дық қатысуымен «Нефтеконсалтинг» жабық акционерлік қоғамның құрылғанын айтуға болады. «Нефтеконсалтинг» жабық акционерлік қоғамның құру мақсаты жер қойнауын пайдалану контракттарда, барлау, кен орынның игеру және көмірсутекті шикі затты өндіру жұмыстарын жүргізу келісімдерде, соның ішінде өнімді бөлу туралы келісімдерде мемлекеттің мүдесін қорғау. Қол қойғаннан кейін жер

қойнауын пайдалану бойынша операцияларды жүргізуге контракт инвестициялар бойынша Комитеттің жер қойнауын пайдалану бойынша операцияларды жүргізуге контракттарды мемлекеттік тіркеу Реестрге осы контракт туралы акпараттарды енгізуге өкілеттігін жүзеге асырылды деп танылады. Сонымен қатар, қол қойғаннан кейін жер қойнауын пайдалану бойынша операцияларды жүргізуге контракт енгізілетін өзгерістер мен қосымшалар тіркеу күннен бастап күшіне енді, егер келісімде басқа, одан да кеш мерзімі көрсетілмеген жағдайда.

Қорытындылай келе Қазақстанда мемлекет тарапынан мұнай бизнесті реттеуді жетілдіру мақсатында мына ұсыныстарымызды келтіруге болады:

1. республикамызда мұнай бизнесті әрі қарай дамыту үшін оның құқықтық базасын нығайту керек. Бұл мақсатта алдыңғы қатардағы мұнай өндіруші мемлекеттердің (Норвегия, Ұлы Британия, АҚШ, Иран, Алжир, Таяу Шығыс елдері және т.б.) мұнай заңдылығы мен тәжірибесін зерттеу керек;

2. «Мұнай туралы» Жарлығының орына құқықтық тарапынан салмақтылау, жүзеге асыруда тиімділігі жоғары Қазақстан Республикасының «Мұнай туралы» Заңың шығару қажет;

3. Қазақстанда мұнай бизнесін басқарудың ұйымдық-құқықтық мәселелерін әрі қарай жетілдіру қажет;

4. Біздің оймызша, ТМД шеңберінде немесе Каспий теңізі жағасында орналасқан мұнай өндіруші мемлекеттердің Одағын құру бүгінгі күні әлемдегі болып жатқан құбылыстарды назарға ала отырып, өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Мысалы ретінде, мұндай мұнай одағын құрада ОПЕК-тің тәжірибесін қолдануға болады.

Осы уақытқа дейін біріккен кәсіпорындардың қазақстандық мұнай өнеркәсібіне ықпалы оң болып мұнай өндіру көлемін арттыруға тікелей әсер етті. Бүгінгі күні «Тенгізшевройл» Каспий жобасын жүзеге асыруға қатысқан мемлекеттерді есепке алмағанда, Қазақстандағы іс-әрекеттегі ең ірі біріккен кәсіпорындардың бірі. Үкіметтің біріккен кәсіпорындарды құру арқылы әрі қарай дамытуды ынталандыру стратегиясы қаржылық көмекті қажет ететін қазақстандық мұнай өнеркәсібін дамытудың ең жақсы баламасы болып табылады. Сонымен қатар, біріккен кәсіпорындарды құру арқылы қазақстандық үкіметі өзінің бағалы стратегиялық табиғи ресурстарға толық бақылауын жоғалтпайды.

«Шеврона», «Мобил» және т.б. тәжірибесі көрсеткендей қолайсыз жағдайларға қарамастан қысқа мерзімде мұнай өндіру көлемін көбейту арқылы біріккен кәсіпорындар қазақстандық мұнай өнеркәсібінің дамуына жеделдік ықпалын тигізуге болады. Шетелдік инвесторлардың мүдделілігіне бөгет болатын, мұнайды тасымалдаудың рентабельді экспорттық маршрутында кемшіліктер бар екенін мойындай отырып, үкімет біріккен кәсіпорындарды құру бойынша келісімдерді жасауға қолдау көрсету керек. Сонымен қатар, ішкі нарықтар сатып алу

қабілеттілігі тұрғысынан жалақы деңгейінің өсуі мен кәсіпорындардың бір біріне қарыздардың азаюна қарамастан әзір әлсіз жағдайда болып жатыр. Осының нәтижесінде шетел мұнай компаниялар тазартылмаған мұнайды жергілікті қазақстандық нарықтарда сатудың орына оны экспортқа шығару тенденциясы күшейіп келеді. Мынаған назар аудару керек, жергілікті нарықтарды қалпына келтірген жағдайда да Қазақстанның мұнай өнімдеріне қажеттілігі Тенгиз және Каспий кен орындарынан жоспарланған жеткізу көлеміне сәйкес келмейді, ал бұл жағдай шикі мұнайды экспортқа шығаруға қосымша мүмкіндік береді. Шикі мұнайды экспортқа шығару бизнесті тиімді ұйымдастыру үшін шетел капитал қатысуымен біріккен кәсіпорынды құру және осы кәсіпорын арқылы қазақстандық мұнайды әлемдік нарықтарға шығару ең өзекті мәселелердің бірі болып табылады.

Қазақстан халықаралық өлшеуіштер бойынша өзінің кең қорларына қарамастан мұнай өндірудің жоғары деңгейін сақтап отыруға мүмкіндігі жоқ. Оның тікелей себебі болып Қарашағанак пен Теңгіз кен орындарында, сонымен қатар игерілмеген теңіз оффшорлық кен орындарындағы экспортқа қатысты түйінді мәселелер табылады. Дегенмен республика әлеуеті, каспий жіктеуі бойынша шешіміне сәйкес игерілуі және бағалануға тиіс негізінде Каспий қорының арқасында айтарлықтай деңгейде.

Осының нәтижесінде теңгіз мен каспийдың тазартылмаған мұнайды экспорттық маршруттар бойынша тасымалдау бойынша мәселелерді шешу мүмкіндігі, біріккен кәсіпорындарды құру арқылы одан да кең көлемде халықаралық мұнай компанияларды тарту мен қатар, мұнай өндіру көлемін әрі қарай арттыруды нытандырады, ал бұл өз кезегінде аймақта қуат көздері бойынша салмақты жағдайға ие болуға мүмкіндік береді. Дегенмен де, мұнай қорлары арқасында ерекше орын алу міндетті түрде мұнай өндіруде жоғары деңгейді жетуді қарастырмайды. Мұндай құбылыс Иран елінде орын алды. Табиғи газдың дәлелденген қорлар бойынша әлемде 2-ші орын алуына қарамастан, бұл мемлекет өзінің ішкі қажеттілігін қамтамасыз етуге мүмкіндігі жоқ. Оның себебі жобаларды қаржыландыруға байланысты мәселелердің тікелей ықпалы.

Орта мерзімдік болашақ тұрғысынан қарағанда, жалпы Қазақстан бойынша олардың қаржылық инвестициялық мүмкіндіктерін есепке ала отырып халықаралық мұнай компаниялардың тартылған саны саяси тұрғыдан мұнай және газ жобаларда ресейлік үлестік қатысуымен тепе-тең болу керек. Және, керісінше, ұзақ мерзімдік болашақ тұрғысынан қарағанда аймақта ресейлік ықпалын азайту мен Қазақстанның ресурстардың әлемдік көзі болу мақсатында баламалы құбыр жобалары қарастырылуы керек.

Көрші мемлекеттертің – Қытай мен Төркменистанның үнемі өсудегі табиғи газды әлемдік нарыққа тасымалдау қажеттілігі және осыған

байланысты газды тасымалдаудың жаңа бағыттарын іздестіру жаңа нарықтарға кірудің бірегей мүмкіндіктерді тұғызады. Осымен қатар аймақта дистрибьюторлық желілерге ресейліктің басым бақылауның бейтараптандыруға болады (нейтрализация).

Орталық Азияда энергетикалық салада бәсекелестік күрес жаңа күш алуда, мұнда Қазақстан көшбасшысының рөлін атқару керек. Үлкен үміт қылатын және осыған байланысты ұзақ мерзімдік даму мен индустрияландыру жоспарлар құрылған, мұнайхимия кен орындарын игеру жұмыстарын бастамастан бұрын Қазақстанға өмірлік тіршілікте өте маңызды орын алатын мұнай және газ экспорттық жаңа маршруттарды салу үшін басқа елдер жағынан коммерциялық және саяси қолдауға ие болу өте маңызды.

Болуы ықтимал құбыр маршруттардың көпшілігі кейбір мемлекеттердің, яғни мұнайгаз нарығында қазақстандық бәсекелестер (Азербайджан, Иран мен Ресей) аймақтары арқылы өтеді, ал құбыр жобаларды басқару мен қаржыландыру саласында (әсіресе ККК (КТК)) ресейлік компаниялармен серіктестік қатынастарды орнатудың қажеттілігі үкімет бегіткен мерзімде жобаларды жүзеге асыру барысында мүделердің кейбір жанжалы туындауы мүмкін.

Қазақстан Республикасы мен «Шеврон» американдық мұнай корпорациясы арасында 1992 ж. 18 мамырда жасалған «Тенгізшевройл» біріккен кәсіпорын туралы құрылтай Келісіміне сәйкес әлемдегі ең ірі Теңгіз мен Королевский кен орындарын игеру және Атырау обласына жататын көлемі 4 мың. шаршы км. құрайтын аймақта барлау жұмыстарын жүргізу туралы тиісті құрылтай құжаттар пакетін дайындау жұмыстары аяқталды.

Қазақстан Республикасының министрлер кабинеті осы мәселе бойынша 1993 ж. 5 сәурде № 260 ««Тенгізшевройл» біріккен кәсіпорынды құру бойынша Келісімдер мен Шарттарды бегіту туралы» Қаулы қабылданды. Осыдан кейін 1993 ж. 5 сәурде № 1168 ««Тенгізшевройл» біріккен кәсіпорынның қызметі туралы» Қазақстан Республикасының Президенті арнайы Жарлығын шығарды.

Біріккен кәсіпорын «Тенгизнефтегаз» және жауапкершілігі шектеулі тәуелсіз заңды тұлға ретінде «Шеврон» (Шеврон Оверсиз Петролеум Инк) еншілес компаниясы бірігу арқылы құрылды. 1,64 млрд. АҚШ доллар болып бағаланатын Теңгіз кен орынның игеруімен байланысты барлық активтер бастапқа капиталды құрайды. Бұл активтердің жартысы (50%) келісілген механизмге сәйкес «Шеврон» корпорациясы Қазақстан Республикасына төлейді.

Теңгіз кен орынның дамуына

Біріккен кәсіпорын қызметін жүзеге асыру барлық мерзімде (яғни 40 жылда, содан кейін құрылтай құжаттары қайтадан қаралады, ал егер келісімге келмеген жағдайда біріккен кәсіпорын өз жұмысын тоқтатады)

Теңгіз кен орынның дамуына «Шеврон» корпорациясы 20 млрд. АҚШ доллар жұмсалады деп жоспарлап отыр, соның ішінде бірінші 3 жыл - 1,8 млрд. АҚШ доллар

Әзірленген құрылтай құжаттарына сәйкес біріккен кәсіпорын «роялти» төлемдерін жасайды: бірінші жыл – 20 млн. АҚШ доллар, екінші жыл – 30 млн. АҚШ доллар, үшінші жыл – 40 млн. АҚШ доллар, ал кейін базалық ставкасы бойынша - өнімнің 18 %-ы. Біріккен кәсіпорын сонымен қатар республиканың заңдылығына сәйкес салықтарды төлейді, мұнда корпоративтік табыс салығы 20 % ставкасы бойынша төленеді. Қазақстан Республикасының біріккен кәсіпорындарға салық салу заңдылығына сәйкес Атырау облысының әлеуметтік-экономикалық дамуына жұмсалатын 50 млн. АҚШ доллар көлемдегі бонус төлеуі қарастырылған [2].

Контрактың орындалуы біріккен кәсіпорынның Басқарушы комитеті қамтамасыз етеді. Оның құрамына келісімге қатысушылар жақтардың бірдей өкілдері қатысады. Теңгіз кен орынның игеру операторы болып ««Теңгізшевройл» біріккен кәсіпорынның өзі тағайындалды.

Осы жобаға кейін Мобил (25%) және ресей-американдық ЛУКАРКО (5%) біріккен кәсіпорыны қосылды, нәтижесінде Қазақстан мен Шевронның үлестері азайды. Қазақстанның үлесі 25 %, Шевронның үлесі 45 %-ға дейін азайды.

2000 жылы Қазақстан бір қатар ең ірі компаниялардың ұсыныстары қаралған кейін Шеврон компанияның иелігіндегі біріккен кәсіпорынның 5 %-ң АҚШ-қа 420 млн. долларға сатып жіберді. Сонымен қатар, Шеврон компаниясы Қазақстанға 2002 жылдың аяғында бонус түрінде 420 млн. АҚШ доллардың 210 млн. долларын мерзімнен бұрын төлеуін өз міндетіне алды. Осы келісімге сәйкес, американдық компания Қазақстан астанасы Астана қаласының дамуына қосымша 20 млн. АҚШ долларды бөлді. Келісім бойынша Қазақстан жоба бойынша маңызды шешімдер қабылдауда шешуші дауыс құқығын сақтап қалды, себебі келісімнің шарттары бойынша негізгі қаржы-шаруашылық мәселелер көпшілікпен 81 %-ы құрайтын дауыспен шешіледі. Кәзіргі уақытта ««Теңгізшевройл» біріккен кәсіпорынның қатысу құрылымы қалыптасты деп айтуға болады: Қазақстанның үлесі 20%-ы, Шеврон Тексако компаниясының үлесі – 50%, ЭксонМобил компаниясының үлесі – 25%, ЛУКАРКО компаниясының үлесі – 5%.

Анықталған қорлардың көлемі бойынша, мұнайлы деңгейжиек орналасудың геологиялық және термобариялық жағдайлары мен оларды игерудің технико-технологиялық ерекшеліктері бойынша Теңгіз кен орыны тек қана Қазақстанның кен орындары арасында ғана емес, барлық әлемде бірегей болып табылады. Кен орыны 1976 жылы ашылған, алғашқы рет қорлар КСРО-ның қорлар бойынша Мемлекеттік комиссиясымен 1986 жылы бегітілген. 1998 жылы «Теңгізшевройл» біріккен кәсіпорыны кен

орында сейсмиялық зерттеулер жүргізілген, соның нәтижесінде мұнайдың барлаңған қоры кәсіпорынның жүргізген бағалауы бойынша 1,3 млрд. тоннаны құраған. Теңгіз кен орынның мұнайдың геологиялық қорлардың болжамды көлемі кәсіпорынның жүргізген бағалауы бойынша 3,133 млрд. тоннаны құраған (25 млрд. баррельге жуық). Теңгіздің игеруге жататын мұнай көлемі 750 млн. тоннадан 1,125 млрд. тоннаға дейін бағаланады (6 – 9 млрд. баррель).

Теңгіз кен орының мұнайлы деңгейжиегі 4000 метрден астам тереңдікте жатыр, өндіру жұмыстары жоғары ішкіқыртыс қысым мен күкүртті сутек жоғары деңгейде шоғырлану жағдайларда жүреді. Бұның барлығы кен орынның игеруде өте күрделі техникалық және технологиялық міндеттерді шешуді талап етеді [3].

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Нефтегазовая вертикаль. 2002., №6, спецвыпуск.
2. Карибджанов Е.С. Международный нефтебизнес в Казахстане. Алматы, 1994.
3. Мауленов К.С. Нефтяное право. Алматы, 2003. с.96-98.

**ЭКОНОМИКА ҒЫЛЫМДАРЫ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

ТОБЫЛБАЕВ Е.Т.

**ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ
ЖӘНЕ РЕТТЕУ МЕХАНИЗМДЕРІ**

Қазіргі таңда шағын бизнесті дамыту мәселелерінің нарықтық экономика жағдайында өзектілігі артуда. Бұл жағдай Қазақстан Республикасына да қатысты, себебі шағын бизнесті дамыту елдің қазіргі уақыттағы әлеуметтік-экономикалық дамуымен байланысты кейбір мәселелерді шешуде мүмкіндігі жоғары.

Осы мәселеге мемлекеттің ерекше көңіл аударуы қоғамның экономикалық, саяси және әлеуметтік оң нәтижелерге қол жеткізуге ұмтылысы арқылы байқалады.

Оның ішінде ең бастысы – шағын және орта бизнес әлеуметтік сипатқа ие болып, халықты жұмыспен қамту және кедейшілік мәселелерін шешу секілді проблемалардың шешімін табуға оң ықпалын тигізеді [1].

Экономикалық тұрғыда шағын бизнестің оң ықпалы төмендегі жағдайлар негізінде айқындалады:

- бәсекеге қабілетті ортаны қалыптастырады;
- нарықты отандық тауарлар және қызмет көрсетулермен қамтемелейді;
- орта және ірі бизнес үшін «қорек ортасы» болып саналады;
- республиканың шағын қалаларының дамуына, жетілуіне жағымды әсер етеді.

Сондықтан, қазіргі Қазақстанның мемлекеттік басқару органдары экономиканың осы секторын реттеу қызметімен белсенді айналысуда.

Қоғам мен экономикадағы белсенді трансформациялану процесі жағдайында, шағын бизнесті мемлекеттік қолдау тәжірибесі, оның құқықтық және институционалдық-құралдық жүйесі ілгерілеушілік сипатты иеленуде.

Бұл жүйе шағын және орта кәсіпорындардың өзінің даму қажеттіліктері мен жаңа тенденцияларын, сондай-ақ әлдеқайда кемелденген, шаруашылық етудің нарықтық жүйенің қалыптасқан сипаты мен оған енгізілген мемлекеттік реттеу тетіктерін бейнелей отырып, үнемі дамып және жетілдірудің қажеттілігін дәлелдейді. Бұл толығымен саясаттың, шағын және орта кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік, республикалық және аймақтық бағдарламалар жүйесі тәрізді маңызды тетіктерге қатысты.

Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінде: «кәсіпкерлік – азаматтар мен заңды тұлғалардың меншік нысанына қарамастан, тауарларға (жұмысқа, қызметке) сұранысты қанағаттандыру арқылы пайда табуға бағытталған, жеке меншік немесе мемлекеттік кәсіпорындарды шаруашылық басқару құқығына негізделген ынталы қызметі. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкердің өз атынан, өз тәуекелімен және өзінің мүлктік жауапкершілігімен жүзеге асырылады» [5].

Соған қарамастан, тәжірибиеде «кәсіпкерлік» пен «бизнес» терминдері бірін-бірі алмастыра алады. Себебі, «кәсіпкерлік» және «шағын бизнес» ұғымдары бірін-бірі жоққа шығармайды. Өйткені, шағын бизнес ретінде кәсіпкерлік пен айналысатын шағын кәсіпорындардың қызметін қарастырады. Шағын және орта бизнесті дамытуға өз қызметінен пайда табу, қоғамның әлеуметтік, экономикалық және материалдық жағдайын жақсарту мотивация бола алады. Басқалардың ішінде кәсіпкерлік қызметпен айналысудың түрткісі ретінде тұлғалардың өзін-өзі жетілдіру мүмкіндігі, шаруашылықты жүргізуге қажетті қаржысының болуы, қосымша және негізі қорларды пайдалануы мен азаматтардың өз табыстарын заңды жолмен жетілдіруге талпынысы қарастырылады.

Осы келтірілген дәлелдемелер негізінде шағын және орта бизнестің артықшылықтары көрініп отыр. Бұл, шағын және орта бизнестің өсуге бейімділігі, икемділігі, тұтынушылар қажеттілігінің өзгеруіне тез жауап беру және тауарлар түрін ауыстыру, технология саласына жаңалықтар енгізу мүмкіндігі негіз болады. Дербес басқару саласында бұл еңбек ұжымында бейресмилік, бюрократияның жоқтығы, жұмысшылардың басқаруға және табысқа тікелей қатыса алу мүмкіндігін арттырады.

Шағын және орта бизнестің ерекшелігі қызмет ету саласы болып табылады. Ірі кәсіпорындар жаппай өндіріс жағдайында, тұрақты тауар номенклатурасымен және көтерме сатып алушылармен жұмыс істейді.

Шағын өндіріс орындары тауарды шағын көлемде шығарады, жеке тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандырады, нарықтың арнайы саласындағы және екінші реттік шикізат өндірісінің қалдықтарын пайдаланады. Мысалы, автомобиль өндірісі – ірі кәсіпорын қызметіне жатса, автомобильді жөндеу – шағын және орта бизнес қызметі ретінде түсіндіріледі.

Тәуелсіздік алғаннан бастап түрлі деңгейдегі кедергілер мен сәтсіздіктерге қарамастан еліміздегі шағын және орта бизнес даму үстінде, экономикалық, әлеуметтік, ғылыми-технологиялық мәселелердің оңтайлы шешімін табу нәтижесінде шағын және орта бизнес саласы қарқын алуда. Қазақстандық тәжірибеге сүйене отырып, төмендегідей қорытынды шығаруға болады:

- қоғамның және халықтың қажеттіліктерін жақсы қанағаттандыруға мүмкіндік беретін, өркениетті бәсекелестік нарықтық қатынастардың қалыптасуы;

- тауар түрлерінің кеңеюі мен тауарлар мен қызметтердің сапасының артуы. Тұтынушылардың қажеттілігін қанағаттандыруға ұмтылу арқылы, шағын бизнес қызмет көрсету мен өнім сапасының артуына мүмкіндік туғызады;

- тауарлар мен қызметтердің нақты бір тұтынушылар талабына сәйкестендірілуі;

- экономиканың құрылымдық өзгеруіне әсер ету. Шағын кәсіпкерлік экономиканың ширақтылығын арттырады, икемділік сипат береді;

- өндірісті дамытуға халықтың өзіндік қаржысынын тартылуы. Шағын кәсіпорын басшылары өз істеріне өз ақшаларын үлкен қызығушылықпен салады;

- қосымша жұмыс орындарының ашылуы, жұмыссыздық деңгейінің қысқаруы;

- адамдардың шығармашылық мүмкіндіктерін тиімді пайдалануға, қабілетінің ашылуына, әр түрлі қолөнердің дамуына ықпал етеді;

- еңбек қызметіне ірі кәсіпорындар белгілі – бір шектеу қоятын халықтың жекелеген топтарын (үй жұмысымен айналысушылар, зейнеткерлер, мүгедектер, оқып жатқан адамдар) тарту;

- меншік иелері, кәсіпкерлер, басқарушылардың әлеуметтік қатарларының қалыптасуы;

- ғылыми-техникалық дамуды жандандыру;

- ірі кәсіпорындарда жинақталынатын бұйымдарды дайындау және жеткізу жолымен, көмекші және қызмет көрсету өндірісін құру арқылы әсер ету;

- жалға алу немесе сатып алу арқылы жеңілдіктер жасау т.б.

Берілген дәлелдемелер шағын және орта бизнестің экономикалық, әлеуметтік қызметтері мен оның дамуын ең маңыздылар қатарына жатқызып, экономиканың ажырамас бөлігі ретінде қалыптастырады. Бірақ шағын және орта бизнестің рөлін таңдай отырып, оның дамуына кедергі болатын себептерге сай төмендегі ұсыныстарды баяндаймын:

Біріншіден, Қазақстан Республикасындағы күрделі экономикалық жағдай (инфляция, өндірістің құлдырауы, шаруашылық байланыстардың нәтижесіздігі, несиені берудегі жоғары пайыз, кәсіпкерлердің құқықтық қорғалмауы т.б.).

Екіншіден, кәсіптіліктің төменгі деңгейі, кадрдың жеткіліксіздігі.

Үшіншіден, халықтың кәсіпкерлерге толық сенімінің болмауы.

Төртіншіден, шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдаудың әлсіздігі, тіпті, керісінше мемлекеттік органдардың жиі араласуы.

Бесіншіден, қазіргі заманға сай ақпараттардың жеткізілуі, құрал-жабдық, технологияның болмауы, күрделі есеп беру жүйесінің және арендалық төлем құнының жоғары болуы.

Сонымен кәсіпкерліктің одан ары кеңеюі мемлекеттік маңызды мәселелерінің бірі болып табылады, кәсіпкерлер мәселелерінің шешу үшін

әкімшілік, технологиялық, техникалық қорларды кеңінен қолдану сұранысқа ие.

Қазіргі уақытта қалыптасқан экономикалық жағдайда мемлекеттік тікелей немес жанама қолдау көрсететін елеулі қорлар жоқтың қасы. Сондықтан, барлық күш жағымды сыртқы ортаны қалыптастыруға бағытталуда. Бұл бағытты жүзеге асыру үшін келесідей шаралар қажет: заңдық және нормативтік базалар ары қарай қалыптасуы мен дамуы, өндірісті қолдайтын инфрақұрылымының барлық қажетті элементтерін қалыптастыруы, бюджеттен тыс қаражаттар есебінен кәсіпкерлікті қаржылық қолдау аясын кеңейтуге әсер ету, тиімді инвестициялық ахуалды қалыптастыру, мемлекеттік бақылауды тәртіпке келтіру.

Ең алдымен, Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамыту үшін мемлекеттік органдардың бизнеске деген көзқарасын өзгерту қажет, бүгінде адал бизнес әлі де болса, мықтап бақылауға алынған, ал көлеңкелі бизнес бақылаусыз қалған. Оның себебі, елде шағын және орта бизнестің дамуына жауап беретін өз алдына өкілетті мемлекеттік орган жоқ. Мұндай орган тек қана статистикалық мақсатта ғана емес, шағын және орта бизнес субъектілеріне жататын өлшемдерді айқындаумен қатар, әлемдік тәжірибені ескере отырып, оған көрсетілетін мемлекеттік қолдауды да жүзеге асырар еді деп санаймын. Бұл өлшемдерде мыналар есепке алынуы – қолдау көрсету атаулы болуы, ал оның шарттары қолжетімді және ашық болуы тиіс. Сондай-ақ шағын және орта бизнеске мемлекеттік қолдаудың тиімділігіне тұрақты түрде мониторингі жүргізіліп отырылуы қажет.

Бұдан басқа, бұл орган жергілікті жерлерде әкімдердің кәсіпкерлікті дамыту деңгейіне рейтингілерін де көрсетіп отырса құба-құп және бұл ақпаратты өзінің ресми сайтында үнемі жариялап отыруы тиіс. Сонда кәсіпкерлер мен инвесторлар қай аймақта бизнес-ахуал жақсы, қайда инвестиция салу ыңғайлы екенін біліп отыратын болады.

Сонымен, көріп отырғанымыздай, ойланып ұйымдастырылған шағын және орта бизнес саясаты стагнациялық экономикадан шығудың бала жолы бола алады, өйткені ол екі макразкономикалық проблемалармен байланыстырады-жұмыспен қамту және өндірістің жандануы. Шағын кәсіпорындар экономикаға барлық көрсеткіштер бойынша өзгерістер алып келуі мүмкін. Өзін жұмыспен қамтуды ынталандыру және шағын кәсіпорынды ашу ең аз шығынмен жұмыссыздық мәселесінен шығатын жол ретінде қарастырылады. Соңғы 10 жылдықты дамыған елдердегі эконмиканың дамуы тенденциясы шағын бизнес саласына өтумен байланысты. Осы салаға бәсекелестікті ынталандыру, кәсіпкерліктің жандануы, қоғам ресурстарын толығырақ қолдану жіне инновациялық процесті күшейту сияқты негізгі үміт арттырған. Батыс елдерінде шағын бизнес тиімді дамуды қамтамасыз ету және мемлекеттік экономикалық саясатты қосу салсына айналған. Мемлекеттік протекционистік шағын бизестің нақтылануы қажет еткен, адрестілігін, жеңілдіктер тек шағын

кәсіпорындарға беріледі. Шағын кәсіпорындарды ажырату барысында сандық сипаты бойынша, әр елдегі экономикалық жағдайға байланысты әртүрлі пікірлер қалыптасқан. Жалпы сипаттамасы ұйымдастырылуының қарапайымдылығы, жаңа өнім шығаруға тез бейімделе алуы, нарыққа қызмет ету, яғни нақты тапсырыстармен сатуға, сондай-ақ шағын кәсіпорындарды басқару және мешікті біріктіру дәрежесі болып табылады.

Сонымен қатар, шағын кәсіпорындар қызметтің барлық саласында нөлдік нәтиже алумен байланысты жоғары тәуекелге ие болып табылады. Бұл әрі инновациялық қызмет, әрі жаңа технологияны игеру. Өнімнің жаңа түрін игеру. Шағын кәсіпорындардың капиталымен тәуекел, іріге қарағанда қоғамға аз шығындар алып келеді, сондықтан мемлекет шағын кәсіпорындарды құру және дамыту үшін арнайы жеңілдіктер тәртібін тағайындау керек.

Сондай-ақ шағын және орта бизнеске қолдау көрсету үшін өздерінің тәуелсіз меншігі бар, шаруашылық еркіндікке ие және өз қызметі саласында үстемділік етпейтін фирмалар үшін мемлекет тарапынан арнайы жеңілдіктер жүйесі қарастырылуы қажет.

Шағын және орта бизнестің ерекшелігі қызмет ету сферасы болып табылады. Ірі кәсіпорындар жаппай өндіріс жағдайында, тұрақты тауар номенклатурасымен және көтерме сатып алушылармен жұмыс істейді.

Шағын және орта бизнестің келесі бір тиімді ерекшелігі ұжымдық еңбекке ұмтылыс болып саналады.

Осылайша, шағын бизнестің болашағы өте жарқын, бастысы – оны басқара білу, мемлекет тарапынан реттеу мен қолдау көрсету.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Малый бизнес № 23-24. Декабрь, 1998.
2. Токсанова А.Н. Развитие малого предпринимательства: концептуальный подход. Алматы, 1999.
3. Феномен предпринимательства в переходных обществах: состояния, проблемы, перспективы. \\\ Сборник научных работ. Алматы, 1999.
4. Николас К. Сирополис управление малым бизнесом. Москва, 1999.
5. Гражданский кодекс Республики Казахстан.
6. Аль – пари. Август – октябрь, 1997.

КЕНБЕЙЛОВА Г.А., НУРЖАНОВА М.Н.

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ӨТКІЗУ ҚЫЗМЕТІНІҢ РОЛІ

Берілген мақалада қазіргі кездегі кәсіпорындардың тауарларын немесе қызметін қозғалуы, яғни, тұтынушыға жеткізу жолдары мен тәсілдері,

жолдары қарастырылған. Кәсіпорын қызметіне өткізу саясатының әсері жазылған.

Еліміздің нарықтық экономикаға өтуіне байланысты қоғам өмірінде елеулі өзгерістер пайда болды. Көптеген орта және шағын кәсіпорындар дүниеге келіп, нарық атты жүйеде өз тіршілігін жасады. Әрине, олардың барлығын дерлік сәтті бастама деп айта алмаймыз. Себебі, олардың кейбіреулері нарықта өз орындарын ұстап қала алмады, яғни, бәсекеге төтеп бере алмауы, өз тауарын немесе қызметін өткізе алмауы сияқты бірсыпыра себептер бар.

Оның үстіне адамдардың әлеуметтік жағдайларында тауарлар мен қызметті таңдау жағынан психологиялық және жеке тұлғалық өзгерістер пайда болды. Қоғам табыс деңгейіне қарай жіктеле бастады, қазақстандықтардың өмір сүру жағдайы мен стилі өзгерді.

Кәсіпорын қызметінің табыстылығы көбінесе өнім өткізудің сапасына байланысты. Өндірілген тауарды тұтынушыға міндетті түрде жеткізу керек. Өндірушілер осы қызметті екі әдіспен жүзеге асырады өзіндік өткізу бөлімшелері арқылы немесе дербес делдалдар арқылы. Тауарды тікелей өткізу әрқашан да тиімді емес, сондықтан өндірушілер делдалдардың қызметін қажет етеді. Өзінің байланыстары, тәжірибесі және мамандануы арқасында делдалдар бірқатар қызметтер ұсынып, фирманың өз бетінше ала алатын шамадан көбірек пайда табуға жәрдемдеседі. Дистрибьюторлармен, бөлшек сауда дүкендерімен, тәуелсіз делдалдармен келісім негізінде құрылған арналарды қажет кезде өзгерту арналарын құруға байсалды, байыпты қарауға тиіс.

Өткізу - өнімді кеңістік пен уақыт ішінде жылжытып ауыстыру жөніндегі іс-әрекет түрлерінің жиынтығы, сондай-ақ меншік құқығын өндірушіден тұтынушыға жеткіз. Тауар қозғалысының негізгі мақсаты өнімді тауарға айналдырып, өндіруші және соңғы тұтынушы арасындағы қашықтықты жою.

Өткізу арнасы - ол өндірушіден тұтынушыға дейін тауарды жылжыту процессіне қатысатын фирмалар және жеке тұлғалар жиынтығы. Арнаның өткізу қызметтері өндірушілер де, делдалдар да жүзеге асыруы мүмкін. Өткізу процестерін жалпы сипаттай келе, оның арналар, деңгейлер, жүйелер және өткізу нысандары деген құрамдастарын бөліп атайды.

Ф.Котлердің анықтауынша тарату арнасы- тауардың өндірушіден тұтынушыға жылжитын жолы. Оған байланысты тауар және қызметтің оларды пайдаланғысы келетіндерден ажырауының ұзақтығы, орны және жеке меншік құқы жойылады. Тарату арнасының мүшелері бірқатар маңызды функцияларды атқарады:

1. Зертеу жұмысы- алмастыруды жеңілдетуге және жоспарлауға қажетті ақпаратты жинау.
2. Өткізуді ынталандыру немесе тауарды насихаттау коммуникацияларын болдыру және тарату.

3. Қатынастарды болдыру – потенциалды сатып алушылармен байланысты ұйымдастыру және қолдау.

4. Тауарды бейімдеу – тауарды сатып алушының талабына сай қиыстыру. Бұл өндіру, сорттау, монтаждау және орауыштау сияқты жұмыстарды қамтиды.

5. Кеңестер жүргізу – жекеменшікті немесе иегерлікті келешекте тапмыру актісін іске асыру үшін бағаны және басқа жағдайлар шарттарын келісуге талаптану.

6. Тауар қозғалысын ұйымдастыру- тауарды тасымалдау және жинастыру.

7. Қаржыландыру – арнаның қызмет атқаруына қажетті шығындарды өтейтін қаржыны іздеу және пайдалану.

8. Қауіптілікті қабылдау-арнаның қызметатқару жауапкершілігін өз міндетіне алу.

Тауар қозғалысын анықтау кезінде отандық кәсіпорындар оның тиімділігін арттыру аса көңіл аудармайды. Тауар қозғалысына кететін шығындар кәсіпорын шығындарында айтарлықтай үлеске ие болып, батыстық фирмалар оны автоматтандыру және рационализациялаумен шұғылданады. АҚШ-та қозғалысына кететін шығындар жалпы Ұлттық Өнімнің 15%-ін құрайды, оның жартысынан көбі тасымалдауға келеді. Тауар қозғалысын жетілдіру бойынша шаралар қатарына өнімді штрихтік кодтау, қоймалардың тиімді орналасуын таңдау, тасымалдауды, дайын өнімдер қорын басқару және нарық тапсырыстарын рационализациялауды дамыту жатады.

Тауар қозғалысы шығындар көзі ғана емес, сұранысты құрудың болашақ құрады. Батыстық әдебиеттерде көрсетілуінше тауар қозғалысы кезінде қызмет көрсетудің жоғары деңгейі болашақта тұтынушылар санын өсіру және сақтауда маңызды орынға ие. Тауар қозғалысы жабдықтаушыларын таңдау кезінде көрсету деңгейіне мән беріледі.

Өткізу рыноктық және өндірістік факторлардың барлық кешеніне сәйкес делдалдар арқылы немесе өндірушінің өзі сататын процестерін ұйымдастыру кәсіпорынның маркетингтік іскерлігі нәтижесінде шоғырландырылуына байланысты маңызды мәні бар. Өткізу жүйесін қайта құру ұйымдастырушылық психологиялық сипаттағы үлкен ауырталықтармен байланысты.

Өнімді өткізу проблемалары барлық кәсіпорындарға әр түрлі уақытта келеді. Өндірістің құлдырауы шарттарында тұрғындардың ақшалай табыстарының өсуінің азаюы және бюджеттік табыстарды уақытында бермей ұстау өнеркәсіптік өнімге жиынтық сұраныстың төмендеуіне әкеліп, өсіңкі бәсекелестік шарииарында импорттық тауарлар жағынан өткізу дағдарысын күшейте түседі. Бұрынан қалыптасқан тармақты сауданы жекешелендіру бұзып, қазіргі уақытта әрбір кәсіпорын өткізуді ұйымдастыруға барлық күш- жігерін жұмсап, өнімді өткізу мәселесі

бірінші басшы жағынан тікелей бақылауға алынды. Себебі кәсіпорынның нарықтығы жағдайы өнімді өткізу мәселесіне тәуелді болады. Осы мәселе төңірегінде кәсіпорындар өзінің көтерме және бөлшектей саудаларын ұйымдастыруы тиіс.

Ал енді жаңа кәсіпорынның ұйымдастырушылық формасына талдау жасайтын болсақ, жалпы сауда екі түрден тұратынын атап өту қажет, яғни көтерме және бөлшек сауда. Ондағы кәсіпорындарды әр түрлі белгілері бойынша типтерге бөлуге болады. тауарды сату әдістеріне тәуелді келесі кәсіпорын түрлеріне бөлуге болады:

- тікелей тұтынушылармен келісім жасау;
- жасалынған келісімдер аумағында өткізу тармағы арқылы сату-сатып алу, консигнация және комиссия келісім –шарттары бойынша;
- көтерме сауда орталықтары, арнайы және әмбебап дүкендер арқылы алдын-ала келісім жасамай сауда жүргізеді.

Сату тармақтары бойынша:

1. Меншік өткізу тармақтары.
2. Тәуелсіз өткізу тармақтары, яғни көтерме және бөлшектей сауда жүргізетін кәсіпорындар.
3. Аралас тармақтар халықаралық саудада кең тараған меншік өткізу бөлімдері және тәуелсіз өткізу фирмаларынан тұрады.

Меншік формасына тәуелді коммерциялық кәсіпорындар мемлекеттік, жекелей, акционерлік, аралас және тағы да басқадай болады.

Тәжірибеде өткізу арналарының тікелей және жанама деген 2 негізгі типі қолданылады. Олардың әрқайсысы бірнеше топтарға бөлінеді.

Тікелей өткізу арнасы – тауарлар мен қызмет көрсетулердің өндірушілерден тұтынушыларға тәуелсіз делдалдарсыз тікелей ауысып жылжуы. өндіріс құралдарын өндірушілер тікелей өткізуді жиі қолданады, өйткені олардың мақсатты нарықтары шектеулі олар тұтынушылармен тығыз байланыста болуға тырысады. Мысалы, алматы ауыр машина зауаты (АЗТМ), «Қазмұнайгаз» және «Қазхром» компанияларына поршеньдік насостарды, тербелмелерді, редукторларды, ал Соколов- Сарыбай тау-кен байыту өндірістік бірлестігіне (ССГПО) – сым созатын станоктарды, тау-кен құрал жабдықтарын делдалдарсыз тікелей өткізеді.

Жанама өткізу арналары – тауарлар мен қызметтердің өндірушіден тәуелсіз делдалға, одан кейін – тұтынушыға жылжуына байланысты арналар. Мұндай жағдайда өндіруші тауарды кімге сатқанын білмеуі мүмкін. Мысалы, тамақ өнеркәсібінде өндірушілер әдетте тауарларын көтерме саудагерлер арқылы сатады, ал олар бөлшек сауда дүкендерімен жұмыс істейді.

Өткізу арнасы қалыптастырудың кезінде басты мәселе-оған қатысушылар саны. Өткізу арналарын деңгейі – бұл тауарды өндірушіден тұтынушыға жылжыту бойынша тізбектегі қайсыбір жұмысты орындайтын кез келген делдал. өткізу арнасының ұзындығы арнаның аралық

деңгейлерінің санымен анықталады, осыған байланысты өткізу арналары қысқа және ұзын болып қалыптасады. Тұтынушы және өнеркәсіп маркетингінің өткізу арналарының ерекшеліктері көрсетілген.

Нөлдік деңгейдегі арна. Бұл арна тұтынушы мен өндірушіден ғана тұрады. Ол екеуінің арасында өткізу деңгейі болмады, сондықтан тікелей маркетинг деп аталады. Тікелей маркетингке шығарып сату, үйде сату, телемаркетинг, пошталық сауда және тағы басқалары жатады.

Бір деңгейді арна. Құрамына бір делдал кіреді. Тұтыну нарығында делдал ретінде әдетте бөлшек сатушы, ал өндірісте пайдалану тауарлары нарығында - өткізу жөніндегі агент, дистрибьютор және дилер атқарады. Мысалы: тұрмыстық техникалық негізгі түрлерін, жиһазды, теледидарды өндірушілер өз өнімдерін ірі бөлшек сатушыларға сатады, ал олар оны түпкі тұтынушыларға өткізеді.

Екі деңгейлі арна. Құрамына екі делдал кіреді. Тұтыну нарығында – көтерме және бөлшек саудагерлер, өндірістік құралдары нарығында – дистрибьютор және дилерлер. Мұндай арналарды әдетте азық-түлік, дәрі-дәрмек өндірушілер және тағы басқалары қолданады.

Үш деңгейлі арна. Құрамында үш делдал: көтерме, ұсақ көтерме және бөлшек саудагер болуы мүмкін. Мысалы, ет өңдеу өндірісінде көтерме сауда және бөлшек сауда сатушыларының арасында ұсақ көтермелеуші орналасады.

Бұлардан да ұзын өткізу арналары болады, бірақ олар сирек кездеседі. Мысалы: Жапонияда азық-түлік өнімдерін өткізу арналары деңгейлерінің саны 6-ға жетеді. Арнада делдалдар саны көбейген сайын, өндірушіге өнім өткізуді бақылап отыру күрделене түседі.

Тауар қозғалысы шығындар көзі ғана емес, сұранысты құрудың болашақ құрады. Батыстық әдебиеттерде көрсетілуінше тауар қозғалысы кезінде қызмет көрсетудің жоғары деңгейі болашақта тұтынушылар санын өсіру және сақтауда маңызды орынға ие. Тауар қозғалысы жабдықтаушыларын таңдау кезінде көрсету деңгейіне мән беріледі.

Өткізу нарықтық және өндірістік факторлардың барлық кешеніне сәйкес делдалдар арқылы немесе өндірушінің өзі сататын процестерін ұйымдастыру кәсіпорынның маркетингтік іскерлігі нәтижесінде шоғырландырылуына байланысты маңызды мәні бар.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Есімжанова С.Р. Маркетинг. Алматы, 2010.
2. Мейірбеков А.Қ, Әлімбетов Қ.Ә. «Кәсіпорын экономикасы» Алматы, 2010.
3. Ілиясов Д.К. Маркетинг. Алматы, 2009.
4. Егемен Қазақстан газеті, 2012.

Резюме

Статья рассматривает реализацию и движение товара предприятия до конечного потребителя. В работе отражены пути и методы сбыта продукции, также влияние реализации товара на рост прибыли предприятия.

Resume

This article investigate realization and movement of goods until the consumer. This article includes ways and methods of selling activity on busyness.

МАКАНОВА М.Р.

ПРИМЕНЕНИЕ CASE-STUDY В ФОРМИРОВАНИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УМЕНИЙ БУДУЩИХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

Формирование профессионального мышления будущих государственных служащих во многом зависит от эффективности применяемых в учебном процессе приемов и средств овладения практическими умениями и навыками работы, способами правовой интерпретации каких-либо фактов, адекватным осмыслением ключевых конструкций.

Сами по себе занятия в ВУЗе, как бы они хорошо ни проводились, не могут обеспечить высокого качества подготовки специалистов в сфере государственного управления, отвечающих современным требованиям. Главным условием этого является активная самостоятельная познавательная деятельность студентов. Именно в процессе самостоятельного труда наиболее успешно осуществляются изучение, осмысление и запоминание учебного материала.

Знания, полученные на теоретических занятиях нуждаются в закреплении, углублении в процессе самостоятельного изучения соответствующих вопросов учебной программы.

Умело организованная самостоятельная работа во время обучения способствует воспитанию у студентов привычки и устойчивых навыков повышения своей профессиональной компетенции, формирует потребность в самообразовании. Следовательно, перед студентами стоит задача научиться эффективно учиться.

Одним из способов, успешно внедряемых в подготовку на современном этапе, по нашему мнению, может быть составление метод кейсов.

Метод case-study – инструмент, позволяющий применить теоретические знания к решению практических задач. Метод способствует

развитию у студентов самостоятельного мышления, умения выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, аргументированно высказать свою. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее рациональное решение поставленной проблемы.

Анализ конкретных учебных ситуаций (case study) - метод обучения, предназначенный для совершенствования навыков и получения опыта в следующих областях: выявление, отбор и решение проблем; работа с информацией - осмысление значения деталей, описанных в ситуации; анализ и синтез информации и аргументов; работа с предположениями и заключениями; оценка альтернатив; принятие решений; слушание и понимание других людей - навыки групповой работы.

Метод case-study или метод конкретных ситуаций (от английского case – случай, ситуация) – метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач – ситуаций (решение кейсов).

Непосредственная цель метода case-study – совместными усилиями группы студентов проанализировать ситуацию – case, возникающую при конкретном положении дел, и выработать практическое решение; окончание процесса – оценка предложенных алгоритмов и выбор лучшего в контексте поставленной проблемы.

Метод case-study наиболее широко используется в обучении экономике и бизнес-наукам за рубежом. Впервые он был применен в учебном процессе в школе права Гарвардского университета в 1870 году; внедрение этого метода в Гарвардской школе бизнеса началось в 1920 году. Первые подборки кейсов были опубликованы в 1925 году в Отчетах Гарвардского университета о бизнесе.

Для того чтобы учебный процесс на основе case – технологий был эффективным, необходимы два условия: хороший кейс и определенная методика его использования в учебном процессе.

Будучи интерактивным методом обучения, метод case-study завоевывает позитивное отношение со стороны студентов, обеспечивая освоение теоретических положений и овладение практическим использованием материала; он воздействует на профессионализацию студентов, способствует их взрослению, формирует интерес и позитивную мотивацию по отношению к учебе. Одновременно метод case-study выступает и как образ мышления преподавателя, его особая парадигма, позволяющая по-иному думать и действовать, обновлять свой творческий потенциал.

Case – пример, взятый из реальной жизни, представляет собой не просто правдивое описание событий, а единый информационный

комплекс, позволяющий понять ситуацию. Хороший кейс должен удовлетворять следующим требованиям:

- соответствовать четко поставленной цели создания;
- иметь соответствующий уровень трудности;
- иллюстрировать несколько аспектов экономической жизни;
- не устаревать слишком быстро;
- быть актуальным на сегодняшний день;
- иллюстрировать типичные ситуации;
- развивать аналитическое мышление;
- провоцировать дискуссию;
- иметь несколько решений.

Предполагается, что не существует однозначно правильных решений. Суть обучения методом case-study состоит в том, что каждый предлагает варианты, исходя из имеющихся у него знаний, практического опыта и интуиции.

У метода case-study есть свои признаки и технологические особенности, позволяющие отличить его от других методов обучения.

Признаки метода case-study:

1. Наличие модели социально-экономической системы, состояние которой рассматривается в некоторый дискретный момент времени.
2. Коллективная выработка решений.
3. Много альтернативность решений; принципиальное отсутствие единственного решения.
4. Единая цель при выработке решений.
5. Наличие системы группового оценивания деятельности.
6. Наличие управляемого эмоционального напряжения обучаемых.

Технологические особенности метода case-study:

1. Метод представляет собой специфическую разновидность исследовательской аналитической технологии, т.е. включает в себя операции исследовательского процесса, аналитические процедуры.
2. Метод case-study выступает как технология коллективного обучения, важнейшими составляющими которой выступают работа в группе (или подгруппах) и взаимный обмен информацией.
3. Метод case-study в обучении можно рассматривать как синергетическую технологию, суть которой заключается в подготовке процедур погружения группы в ситуацию, формировании эффектов умножения знания, инсайтного озарения, обмена открытиями и т.п.
4. Метод case-study интегрирует в себе технологии развивающего обучения, включая процедуры индивидуального, группового и коллективного развития, формирования многообразных личностных качеств обучаемых.
5. Метод case-study выступает как специфическая разновидность проектной технологии. В обычной обучающей проектной технологии идет

процесс разрешения имеющейся проблемы посредством совместной деятельности студентов, тогда как в методе case-study идет формирование проблемы и путей ее решения на основании кейса, который выступает одновременно в виде технического задания и источника информации для осознания вариантов эффективных действий.

6. Метод case-study концентрирует в себе значительные достижения технологии «создания успеха». В нем предусматривается деятельность по активизации студентов, стимулирование их успеха, подчеркивание достижений обучаемых. Именно достижение успеха выступает одной из главных движущих сил метода, формирования устойчивой позитивной мотивации, наращивание познавательной активности.

Таким образом, основная функция метода case-study – учить студентов решать сложные неструктурированные проблемы, которые не возможно решить аналитическим способом. Кейс активизирует студентов, развивает аналитические и коммуникативные способности, оставляя обучаемых один на один с реальными ситуациями.

КОНАКБАЕВА А.У., ДАУЛЕТОВА Р.С.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ҚАРЖЫ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Қазақстан Республикасының қатаң түрде орталықтанған жоспарлы экономикадан жаңа, мемлекет тарапынан реттеліп отыратын нарықтық экономикаға көшуі елімізде оған қызмет көрсететін барлық құралдар мен бірге қаржы нарығының құрылуын талап етті. Қазақстанда қаржы нарығы бұрын - соңды болған емес. Әр бір елге мазмұны мен ерекшелігі мүмкіндігінше толық ашатын қаржы нарығының құрылымы тән. Қазақстан ғалымдар тобының көзқарастары бойынша қаржы нарығының құрылымы өзара байланысты және бірін - бірі толықтыратын, дербес қызмет етуші нарықтардан тұрады. Қаржы нарығы - бұл, ең алдымен дербес экономикалық категория ретінде бағалы қағаздарды сату мен қайта сату жөніндегі операцияларды жүзеге асыру жолымен кәсіпорындардың, фирмалардың, жинақтаушы жұмылдыруды, бөлуді және қайта бөлуді қамтамасыз ететін нарықтық қатынастардың жиынтығы. Ол нарықтық қатынастар жүйесінің құрамды бөлігі болып табылады және тауар, ақша, кредит, сақтық, валюта және басқа рыноктармен (капитал, жұмыс күші, тұрғын үй, жер, алтын және т.б.) етене байланысты. Шаруашылық жүргізудің қазіргі жағдайында қаржы нарығы қаржы ресурстарын үздіксіз қалыптастырып отырудың олардың неғұрлым тиімді пайдаланудың, ұлттық шаруашылықта ақша қозғалысын ұтымды ұйымдастырудың айрықша нысаны болып табылады және бағалы қағаздар нарығы, сондай-

ақ несие нарығы түрінде де іс әрекет етеді. Қаржы нарығы экономикаының түрлі шаруашылық жүргізуші субъектілері арасында ақшаны қайта бөлуді барлық әр түрлі нысанда реттейтін нарықтық қатынастардың бүкіл жиынтығын біріктіретін неғұрлым жалпы ұғым болып табылады. Дамыған елдердің тәжірибесінде қаржы құралдарының айналыс мерзімі бір жылға толмайтын болса, онда бұл ақша нарығының – құралы деп саналады. Ұзақ мерзімді және орта мерзімді құралдар капитал нарығына жатады. Әртүрлі елдерде қаржы құралдарын қысқа, орта және ұзақ мерзімдерге бөлу әртүрлі болады. Қазақстанда негізінен қысқа мерзімді қаржы құралдары ақша нарығының құралдарына қатысты, ал орта және ұзақ мерзімділері - капитал нарығына қатысты. Осылайша қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді қаржы құралдарының арасына ақша нарығы мен капитал нарығының арасындағы сияқты нақты шекара жүргізуге болмайды. Сонымен бірге, бұлайша бөлудің үлкен экономикалық маңызы бар. Ақша нарығының құралдары ең алдымен бизнес салалары мен мемлекеттік ұйымдардың өтімді қаражаттарын қамтамасыз ету үшін қызмет етеді. Өйткені, капитал нарығының құралдары жинақтау және инвестициялау процестерімен байланысты. Ақша нарығы құралдарының үлгілеріне вексельдерді, банккеңсептерін, чектерді, банкноттарды, төлем карточкаларын және т.б. жатқызуға болады. Капитал нарығының құралдарына, мысалы, облигация, акция, орта және ұзақ мерзімді несиелер жатады. Қаржы нарығында сатып алу - сатудың объектілері айрықшалықты тауарлар - ақша және бағалы қағаздар болып табылады. Қаржы нарығы құнды қағаздар айналысына байланысты экономикалық қатынастар және мемлекеттің бүкіл ақша қорының жиынтығы немесе капиталға деген сұраным мен ұсыным негізінде делдалдардың қызметін пайдаоану арқылы несие беруші мен несие алушылардың арасындағы капиталды қайта орналастыру. Ол нарық қатынастарының құрамды бөлігі болып табылады және тауар, ақша, несие, валюта, сақтық және тағы басқа капитал, жұмыс күші, тұрғын үй, алтын нарықтарымен байланысты болады. Қаржы нарығының басты қызметі: уақытша бос ақша қаражаттарды ссудалық капиталға айналдыру. Қазіргі кезде дүние жүзінде АҚШ, Еуропа бірлестігі мен Жапония қаржы нарығының ең үлкен қорларын иемденуде. Ал Қазақстанның нарықтық экономикаға өтпелі кезеңінде оның қаржы нарығының қоры мол, өзінің өркендеуіне жетеді деуге әлі ерте. Нарықтардың барлық түрлерінің өзара байланысты қаржы нарығы болуының шарттарын айқындайды. Оларға мыналар жатады:

□ Реттелген тауар нарығының болуы, яғни тауарлар мен қызметтің кз келген түрлері мен арнаулы бойынша сұраныс пен ұсынысты тепе теңдігі;

□ Ұлттық банк тарапынан ақша айналысын дұрыс реттеу; бұған қолма-қол және қлма-қол емес айналым эмиссиясын бақылау жасау жатады;

□ Несие нарығын жандандыру, оны толық коммерцияландыру, бұған несие ресурстарын еркін нарыққа орналастыру: несие ресурстарының қозғалысын Ұлттық банк тағайындайтын пайыздық есептік мөлшерлемесін, коммерциялық банктердің міндетті резерв нормасын белгілеу ақша нарығында операциялар жүргізу арқылы реттеледі;

Қаржы нарығы қызметінің алғышарттары мыналар болып табылады:

□ Қаржы ресурстарын қайта бөлуде мемлекеттің рөлін қысқарту, өндірістік күрделі жұмсалымды орталықтан қаржыландыруды азайту, кәсіпорындар арасында қаражаттарды ведомствалық қайта бөлуді жою;

□ Шаруашылық субъектілері мен халықтың құнды қағаздарға салынатын ақшалай табыстарын өсуі;

□ Бәсекені дамытып, монополиялық үстемдікті шектеу мақсатымен меншіктің барлық формасындағы, соның ішінде мемлекеттік сектордың, материалдық өндіріс саласындағы кәсіпорындардың бастапқы шаруашылық буындарына неғұрлым

Қаржы нарығы қызметінің алғышарттары мыналар болып табылады:

□ Бәсекені дамытып, монополиялық үстемдікті шектеу мақсатымен меншіктің барлық формасындағы, соның ішінде мемлекеттік сектордың, материалдық өндіріс саласындағы кәсіпорындардың бастапқы шаруалық буындарына неғұрлым кең дербестік беру;

□ Қаржы ресурстарын қайта бөлуде мемлекеттің рөлін қысқарту; өндірістік күрделі жұмсалымды орталықтан қаржыландыруды азайту, кәсіпорындар арасында қаражаттарды ведомстволық қайта бөлуді жою;

Қаржы нарығының маңызы бос ақша қаражаттарын алып, оларды қайта бөлу есебінен ұдайы өндіріс үрдісіне ықпал етуінен ғана айқындалып қана қоймайды. Оның қызметі ресурстарды тікелей бөлуге мүмкіндік береді, тікелей қозғалыс барысында қаржы ресурстарын қайта бөлу түрінде кәсіпорындар арасында тіке байланыс орнайды. Мұның өзі кәсіпорындардың, салаларында, тұтас халық шаруашылығының қаржы жағдайын қаржыны неғұрлым маңызды объектілер мен салаларға аудару арқылы жақсартады. Қаржы нарығын инфляцияны тежейді, өйткені бюджет тапшылығы жабу үшін үкімет ақша эмиссиясын пайдаланбайды, керісінше, құнды қағаздар шығарады, олар нарықта еркін жүреді және қамтамасыз етумен айқындалады. Қаржы нарығының дамуы халықтың көпшілік бөлігінің тұрмыс деңгейінің төмендегінен тежеліп отыр, мұның өзі жеке инвесторлардың санын азайтады. Ақша қаражатының тапшылығы қысқа мерзімді кредиттер мен депозиттер бойынша пайыздық мөлшерлемелердің өсуіне жеткізеді, мұның нәтижесінде бағалы қағаздардың табыстылығы банктердің ақша - кредит операциялары жөніндегі мұндай табыстылықпен бәсекелесе алмайды. Қаржы нарығының жұмыс істеуінің маңызды факторы сонымен қатар саяси тұрақтылық

болып табылады, ал бағалы қағаздардың айналысы бірқатар елдердің экономикалық кеңістігін қамтуы мүмкін. ТМД елдерінің саяси болмыстары не ол, не бұл кәсіпорынның рентабелділігіне қатысы ұзақ мерзімді болжамның мүмкіндігін жоққа шығарады және солай болған соң бағалы қағаздарды - экономиканың нақты секторы кәсіпорындарының акциялары мен облигацияларын шығару және олардың айналасын жандандыру кезінде мүмкін. Қазақстанда соңғы уақытқа дейін қаржы нарығының бұл сегменті жақсы дамымады, бұл жалпы экономикалық әулетті тежейді. Нәтижесінде, қаржының жұмыс істеуіні шарты - ақшаның болуы, ал қаржының пайда болуының себебі шаруашылық жүргізуші субъектілері мен мемлекеттің қызметін қамтамасыз ететін олардың ресурстарға қажеттілігі болып табылады. Қаржысыз кеңейтілген негізде өндірістік капиталдардың жеке және қоғамдық толық айналымын қамтамасыз ету, экономиканың салалық және аумақтық құрылымын реттеу, ғылыми - техникалық жетістіктерді тезірек енгізуді ынталандыру, басқа қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыру мүмкін емес. Елде жергілікті мәні бар міндеттерді шешуге бейімделген жергілікті өзін - өзі басқарудың дамуы да тиісті қаржымен қамтамасыз етуді, муниципалдық құрылымдар қаржысының жұмыс істеуін талап етеді. Қаржы нарығы болашақ пен тәуекелді бағалайды. Сондықтан үй шаруашылықтары мен корпорацияларға қор жинау мен несие алу туралы шешім қабылдау ақпарат жинау қажеттілігінен басталады. Қаржы активтерінің табиғаты - бұл үлкен көлемді активтер мен ірі, жақсы ұйымдасқан нарықтарда сауда жүргізу жеңілдік, сақтау арзандығы. Сол себептен біз оларды басқа нарықтардағы ағын ретінде емес, қор ретінде қарастырамыз. Қаржы нарықтарындағы нарықтық тепе-теңдік осы нарыққа ұсыныс және сұраныс көлемдері арасында орнатылды. Қорлардың сұранысы үлкен болуы үшін активтердің сапалығы мен табыстылығы бірдей болуы керек. Нарық тиімді болуы үшін, ол бар активтері туралы толық ақпаратты жинап отыруы қажет және әр актив өз тәуекелділігін бойынша дұрыс бағалануы тиіс. Қазақстандағы қаржы нарығы көбінесе шетел компанияларының бағалы қағаздары мен қорлары бойынша операциялар жүргізуде. Өкінішке орай, еліміздегі көптеген кәсіпорындар мен ұйымдар қор нарығына белсенді араласуға және оның мүмкіндіктерін пайдаланып, қосымша қаржы көздерін таратуға дайын емес болып шықты. Тапшылық мәселелерін шешуге мемлекеттік өз активтерін басқарудағы икемсіздігі де елеулі кедергі келтіруде. Осы уақытқа дейін үкімет ұлттық компаниялардың мемлекеттік емес облигациялардың эмитенттері ретінде қуатын да пайдаланған емес. Сондай - ақ мемлекеттік емес бағалы қағаздардың тартымдылығын арттыру мәселелері шешілген жоқ. Қазіргі кезде дүние жүзінде АҚШ, Еуропа бірлестігі мен Жапония қаржы нарығының ең үлкен қорларын иемденуде. Ал Қазақстанның нарықтық экономикаға өтпелі кезеңде оның қаржы нарығының қоры мол, өзінің

өркендеуіне жетеді деуге әзірше ерте. Қаржы нарығы біріне - бір байланысты және бірін - бірі толықтырып тұратын, бірақ әрқайсысы өз алдына қызмет жасайтын үш нарықтан тұрады: қолма - қол ақша нарығы, несие капиталының нарығы және бағалы қағаздар нарығы. Қаржы нарығының ұғымы көбінесе кең түрде, оған, ақша, несие, валюта нарықтары қоса түсіндіріледі. Мұнда өз қаржыны ақшаға тең санат ретінде қарастырған дүнежүзілік практикаға байланысты. Қазақстан Республикасы мемлекеттік реттеу органдарының қаржылық есеп беру тәртібіне сәйкес қаржы нарығының құрылымына келесі үлгіде көрсетуге болады.

Ақша нарығы. Ақша қаражаттары қаржының негізін құрайтындықтан, ақша нарығының маңызы мен мәні алдыңғы қатара шығады. Қолданысқа енген уақытынан бері әртүрлі формадағы ақшалар операциялар нарығында жүзеге асқан барлық ауыспалы айналмаға қызмет етіп келеді және ол кез - келген қаржы нарығының бастапқы субстанциясы болып табылады.

Депозит нарығы. Халықтың табысы екі негізгі бөліктен тұтынуға арналған табыс пен жинақтауға арналған табыстан тұрады. Уақытша бос ақша қаражаттары әртүрлі салым негізінде банкке және қаржы-несие мекемелеріне таратылды. Осылайша, ақшалар депозиттерден трансформацияланды, банктер ақшаны пайдаланғаны үшін иелеріне тиісті ақшалай сыйақы-пайыздарды төлейді.

Несие нарығы. Депозиттер түрінде банкке түсетін қаражаттың бір бөлігі одан ары несиелер ретінде бөлінеді. Коммерциялық банктер уақытша бос ақша қаражаттарын шоғырландыру арқылы заңды және жеке тұлғаларға әртүрлі мақсаттарға арналған несиелер береді. Осылайша ақшалар нарықта несиелер ретінде айналыста болады. Қарыз алушылар бұл несиелерді пайдаланғаны үшін банкке тиісті пайыздар төленді.

Валюта нарығы. Қазақстан нарығында операциялардың бір бөлігі ұлттық валютада, ал оның басқа бір бөлігі шетелдік валютада жүзеге асырылды. Осыған орай, қаржы құралдарының айналасы екі валюта түрінде жүзеге асады. Валюта айырбастау бойынша операцияның атқаратын ролі жоғары. Бүгінгі таңда зейнетақы қорлары мен сақтандыру компаниялары біздің еліміздегі нарықта өз қызметін жүзеге асыратын негізгі қаржы делдалдары болып табылады. Сақтандыру тәуекелі батыстың қаржы теориясында кез келген кәсіпорынның қаржылық стратегияларының негізгі құрушыларының бірі, бірақ теорияның негізінде мынадай түрлері болады: әрбір субъект өзіне жоғалған материалдық қаражаттардың, ресурстардың орнын толтыратын және оларды болдырмаудың көздерін жасап, өз тәуекелдіктерін сақтандырады, яғни, тәуекелден сақтанады. Сақтандыру - бұл қайта бөлісу қатынасы. Ол әдетте барлық субъектілерді, бүкіл ел аумағында немесе аймақтарды толық қамтымасаа бұлардың бір бөлігіне не болмаса басқадай зиян шектіріп кетіретін кездейсоқ залалға қарсы тұру үшін туған амал. Бұл бір субъекті зиян шеге қалған жағдайда басқа сақтандырылған субъектілердің

ынтымақтастығы мен залалдық орнын толтыруға мүмкіндік береді. Зейнетақы және сақтандыру қорлары көптеген елдерге ақшаны өндіріске инвестицияландыруға көздері болып табылады, яғни ақша ұдайы өндіріс процесіне белсенді түрде тартылады, осылайша, сақтандыру компаниялары мен зейнетақы қорлары арқылы шоғырландырылған халықтың қаражаты түпкі есебінде ұдайы өндіріс процесінде тартылады. Сондықтан да, сақтандыру және зейнетақы нарықтары, бір жағынан, нақты қызметті сауда - сатып алу нарығымен көзге түссе, екіншіден - ол толық негізде қаржы нарығының құрылымынан кіру қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан на 2008-2011 гг. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 декабря 2007 г.
2. Скаков У.М., Бохаев Д.Т., Рузиева Э.А. Финансовые рынки и посредники.
3. www.nationalbank.kz
4. www.afn.kz
5. www.minfin.kz

ЕСЕНТАЕВА Г.Н.

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО АУТСОРСИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Аутсорсинг бухгалтерии - частный случай аутсорсинга бизнес-процессов и один из способов бухгалтерского обеспечения деятельности предприятия. Под аутсорсингом подразумевается вынесение функций, связанных с организацией, ведением бухгалтерского учета и составлением отчетности на предприятии, за пределы компании, передача их для исполнения аутсорсеру. Бухгалтерский аутсорсинг является формой взаимодействия, при которой внешняя компания включается в рабочие бизнес-процессы компании-заказчика как целостное функциональное подразделение, оставаясь при этом организационно и юридически самостоятельным.

Аутсорсинг бухгалтерии динамично развивается на мировом рынке. В Казахстане этот вид услуг относительно новый. Некоторое время назад самого понятия внешней бухгалтерии у нас практически не существовало. Сейчас же аутсорсинг бухгалтерского учета становится все более востребованным. Именно поэтому стремительно развивается рынок фирм, предоставляющих услуги аутсорсинга.

Согласно Закону Республики Казахстан от 28 февраля 2007 г. № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», предприниматель может на договорной основе передать сторонней бухгалтерской организации ведение бухгалтерского учета. При этом закон определяет бухгалтерскую организацию как организацию или компанию, являющуюся членом аккредитованной уполномоченным органом профессиональной организации бухгалтеров, или организацию, входящую в иностранный институт, являющийся действительным членом Международной федерации бухгалтеров. Право передачи ведения бухгалтерского учета сторонней организации не распространяется на компании публичного интереса.

Бухгалтерский аутсорсинг очень удобен для тех, кто только открывает свой бизнес, - здесь выгода связана прежде всего с прямой экономией денежных средств на привлечении и обучении персонала, приобретении оборудования, специализированного программного обеспечения, дополнительных офисных площадей и т.д.

Аутсорсинг бухгалтерского учета - это, прежде всего, комплекс услуг, заменяющий бухгалтерский отдел, планово-экономический, отдел финансирования и развития. Клиент, кроме бухгалтера, получает сразу еще несколько профильных специалистов – юриста, кадровика. Благодаря комплексному подходу, клиент-компания имеет готовый результат управленческих решений без денежных и временных потерь. При передаче бухгалтерского учета в аутсорсинг компания-заказчик передает ответственность за правильность и своевременность расчетов налогов и сборов другому юридическому лицу по договору, который предусматривает согласованное ведение бухгалтерского учета. Бухгалтерское обслуживание включает следующие виды услуг: ведение бухгалтерского учета организаций, которое содержит в себе полную обработку первичной документации, составление финансовой отчетности; сдачу налоговых деклараций в налоговые управления, органы статистики; ежемесячный расчет заработной платы и связанных с ней налогов и сборов на основании представленных исходных данных (табель учета рабочего времени, информация о приеме и увольнении, нетрудоспособности, отпусках и т.п.); консультирование в области бухгалтерского учета. Кстати, данная услуга, консультирование, может быть предоставлена как с выездом и работой специалиста-аутсорсера в офисе заказчика, так и в офисе специализированной бухгалтерской компании.

Немаловажное преимущество бухгалтерского аутсорсинга состоит и в минимизации рисков – налоговых, трудовых, юридических. Специалист (аутсорсер) не уйдет в отпуск, декрет, не обеспечив непрерывное ведение бухгалтерского учета, вовремя сданной отчетности, налоговых деклараций в налоговые управления, органы статистики.

Стоимость обслуживания колеблется в пределах от 5-ти тысяч до 60-ти тысяч тенге, в среднем 30 тысяч тенге в месяц, - в зависимости от количества обрабатываемых документов и действующего режима (общеустановленного или упрощенного), в котором работает предприниматель, то есть от видов деятельности организации, от количества совершаемых организацией хозяйственных операций (либо количества первичных учетных документов), от использования организацией автоматизированной системы обработки документов и т.д. На стоимость услуг в той или иной степени влияет каждый качественный критерий. Например, как правило, бухгалтерское сопровождение включает формирование налоговой отчетности. Оказание услуг бухгалтерского и налогового сопровождения невозможно без квалифицированной юридической поддержки.

В каждой аутсорсинговой компании стоимость бухгалтерских услуг подбирается индивидуально к каждому клиенту, при этом учитываются финансовые возможности заказчика и такой вариант обслуживания, который бы его устроил.

Аудитория, которая пользуется услугами аутсорсинговых компаний, крайне разносторонняя по размерам и формам собственности. Самая позитивно настроенная к аутсорсингу группа – вновь образованные компании и иностранные компании, осуществляющие свою деятельность в Казахстане. Среди отечественных компаний – рекламные и охранные, строительные и полиграфические и т.п. Хотя стоит также отметить рост популярности аутсорсинга у производственных предприятий.

Плюс переход на аутсорсинг для компаний, которые не планируют содержать команду штатных бухгалтеров, очевиден: нет необходимости содержать рабочие места, оплачивать налоги по заработной плате, отпускные и больничные и пр. Огромнейшим преимуществом является гражданско-правовая ответственность юридических лиц за качество оказания своих услуг.

Бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора и обобщения информации о финансовом состоянии компании. Бухгалтерский учет может рассматриваться в широком и узком смысле. Зачастую у неспециалистов бухгалтерский учет ассоциируется только со счетной работой в ее упрощенном варианте. Основные функции бухгалтерского учета:

1. Регистрирующая функция. Отражение фактов хозяйственной жизни происходит путем регистрации в первичных учетных документах.

2. Информационная. Это одна из главных функций, которую выполняет бухгалтерский учет в системе управления компанией. После регистрации в документах хозяйственных операций их необходимо систематизировать таким образом, чтобы заинтересованные пользователи могли получить нужную информацию. Расчеты показывают, что на долю

бухгалтерской информации приходится свыше 70 % общего объема экономической информации. Именно системный бухгалтерский учет фиксирует и накапливает всестороннюю обобщающую и аналитическую информацию о состоянии и движении имущества и источниках его образования, хозяйственных процессах, о конечных результатах финансовой и хозяйственной деятельности компании.

3. Функция обратной связи. Системный бухгалтерский учет обеспечивает работников управления фактическими данными о деятельности предприятия и его подразделений за определенный период времени. Через обратную связь с помощью бухгалтерской информации осуществляется контроль над выполнением плановых показателей, стандартов, норм, смет, экономным использованием всех видов ресурсов.

4. Аналитическая функция. Достоверная и юридически обоснованная информация используется для анализа финансовой и производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений. Аналитическая функция тесно связана с информационной. Бухгалтерская отчетность построена таким образом, что в ней отражаются данные в динамике не менее чем за два отчетных периода. Значит можно всегда отследить изменение отдельных показателей.

5. Контрольная функция. Контроль – это процесс, который позволяет определить достижение компанией своих целей. Различают три вида контроля: предварительный текущий и последующий (заключительный). В компаниях предварительный контроль обычно используется по отношению к человеческим, материальным и финансовым ресурсам. Текущий контроль осуществляется непосредственно в ходе выполнения работ. Последующий (заключительный) контроль осуществляется либо сразу по завершении контролируемой деятельности, либо по истечении определенного периода времени; фактически полученные результаты сравниваются с требуемыми, определяется результативность.

6. Обеспечение сохранности собственности. Эта функция усиливает контрольную. Инструментом для реализации этой функции является инвентаризация имущества предприятия, инвентаризация расчетов. Без обеспечения этой функции ведение бизнеса теряет смысл.

Следовательно, существуют задачи, которые необходимо учесть при переходе на аутсорсинг. То есть совместно с компанией-заказчиком разобраться в том, какие функции бухгалтерского учета можно передать аутсорсеру, какие именно услуги необходимы и какая часть учетных работ остается у заказчика.

Что касается компаний, которые только что зарегистрировались (start up), то клиент получает специалиста-бухгалтера, который полностью ведет бухгалтерское дело: от первичной сдачи налоговой отчетности до сдачи банковской отчетности. Одновременно консультант аутсорсинговой компании выступает как координатор и консультант по многим насущным

вопросам, касающимся бухгалтерской специфики. Все сказанное актуально и в ситуации, когда, например, малый бизнес по своим финансовым показателям переходит в средний бизнес. Предпринимателям при передаче в аутсорсинг бухгалтерского учета следует обратить внимание на следующие проблемы:

- как бы не ошибиться и выбрать именно ту аутсорсинговую компанию, с которой будет максимально комфортно вести дело? В любом случае при выборе поставщика услуг по ведению учета стоит обратить внимание на его клиентов, при возможности – пообщаться с ними, запросить рекомендательные письма. Также стоит посетить офис и ознакомиться с состоянием первичной документации других клиентов, узнать про систему безопасности офиса и методов хранения документов, собрать как можно больше сведений о самой компании и директоре. Потому что доверие и репутация конкретного человека – это самое важное.

Основным моментом при выборе аутсорсинговой компании, помимо всего прочего, является и наличие высококвалифицированных юристов, ведь любое сопровождение бизнеса, равно как и его ведение, невозможно без правового анализа предпринимательской деятельности.

Для того, чтобы составить договор аутсорсинга, необходимо учитывать следующее:

1. Контактные лица. Кто какую работу выполняет.

2. Результат, ожидаемый от исполнителя. Для каждой услуги или процесса стоит определить сроки и указать свой результат. Например, налоговая отчетность, переданная заказчику или представленная в регулирующие органы, файл с результатами расчета заработной платы и налогов, перечисление налогов и зарплаты, дополнительные финансовые отчеты.

3. Информация, используемая исполнителем в работе. Например, от кого исполнитель получает первичные документы – от контрагентов или от заказчика – и в какие сроки, выполняет ли он подготовку регулярных платежей самостоятельно по графику или на основе запросов заказчика, осуществляет ли подготовку платежей поставщикам на основе счетов или реестра с утвержденным перечнем счетов к оплате и от чьего имени он ведет эту оплату.

4. Порядок продления и расторжения договора. За какой период стороны должны уведомить друг друга о расторжении контракта, каков порядок продления договора (чтобы внезапно не возникло необходимости оплачивать дополнительные месяцы работы аутсорсера либо ваша компания не осталась без исполнителя в отчетный период или накануне выплаты зарплаты).

5. Распределение обязанностей в процессе работы. Кто какие документы подписывает и в какой срок, кто общается с представителями налоговых служб, как происходит сопровождение аудиторских и

налоговых проверок (также нужно указать, где и каким образом ведется это сопровождение), у кого хранятся оригиналы документов.

6. Материальная ответственность и страхование. Немногие страховые компании страхуют профессиональную ответственность исполнителя в части услуг аутсорсинга бухучета и расчета зарплаты, еще меньше - в части кадрового учета. Поэтому имеет смысл выяснить, что указано в страховом полисе потенциального партнера, какова процедура выплаты страховки, требуется ли для ее получения наличие судебного решения. Как бы то ни было, в договор с исполнителем нужно включить пункт о его материальной ответственности за те или иные ошибки, действия или бездействие, которые он застраховал.

Часто компании принимают решение доверить тот или иной процесс аутсорсеру, просто чтобы передать собственные проблемы другой фирме; глубокого стратегического анализа плюсов и минусов такого шага при этом не производится. В результате предприятия сталкиваются с трудностями, которые можно было бы избежать, подойди они к выбору исполнителя более ответственно. Вот некоторые проблемы, которые могут возникнуть при аутсорсинге бухгалтерского учета.

1. Аутсорсинговая компания принимает на работу бывших сотрудников клиента. Например, заказчик решил передать на аутсорсинг бухгалтерский учет, поскольку был недоволен качеством работы бухгалтерии и профессиональным уровнем ее сотрудников. Исполнителя он выбрал быстро, не выяснив ни рыночной ситуации, ни репутации привлекаемой фирмы. Аутсорсер же решил сэкономить и, чтобы не обучать персонал специфике деятельности нового заказчика, просто нанял всех сотрудников, уволенных из компании-клиента. А когда заказчик, недовольный качеством работы, заключил на следующий год договор с другой фирмой (вновь не утруждая себя анализом рынка), эти сотрудники плавно перекочевали туда. Другой пример, руководитель несколько раз замечал, что инвентаризацию товарно-материальных ценностей бухгалтерия проводила только на бумаге (фактические и учетные данные всегда совпадали, хотя служба безопасности периодически выявляла хищения). Тогда он решил доверить этот процесс сторонней фирме. Первые несколько месяцев инвентаризация выполнялась честно – обнаруживались недостачи и излишки. Однако спустя полгода результаты вновь стали показывать полное отсутствие каких-либо расхождений. Выяснилось, что фирма для инвентаризации наняла сотрудников производственного подразделения клиента (как бывших, так и нынешних), которые стремились скрыть недостачи и излишки, по их же вине и возникшие. Налицо был сговор, и организовать его оказалось довольно легко.

Чтобы избежать таких проблем, необходимо четко зафиксировать в договоре условие о том, кого аутсорсинговая компания имеет право

привлекать для оказания услуг, а кого нет и предусмотреть санкции за нарушение условий контракта и при обнаружении нарушений эти санкции применять. Также проводить глубокий анализ репутации компании - аутсорсера.

2. Качество оказываемых услуг не соответствует ожидаемому уровню. Аутсорсинговые компании часто обеспечивают низкую стоимость услуг за счет привлечения на работу студентов. Однако если их работу не контролируют старшие сотрудники, то они в силу своей неопытности могут допустить много ошибок. При этом если у исполнителя недостаток высококвалифицированных специалистов, то между клиентами не исключена конкуренция за них. При этом, необходимо поручить кому-либо из своих сотрудников мониторинг работы аутсорсинговой фирмы и контроль качества оказываемых услуг, четко установив критерии оценки. Можно также потребовать у аутсорсера, чтобы ведение бухгалтерского учета вашей компании он поручил высококвалифицированным специалистам. Однако нужно иметь в виду, что услуги таких сотрудников будут стоить дороже.

3. Исполнитель оказывает услуги и вам, и вашему конкуренту

Чтобы не было утечки конфиденциальной информации нужно необходимо выбрать фирму, с которой конкуренты фирмы не работают. Так, например, есть смысл поступать операторам сотовой связи: для них утечка информации может обернуться очень неприятными последствиями. Некоторые аутсорсинговые компании предлагают эксклюзивное обслуживание, гарантируя, что ни с кем, кроме вас, из вашей отрасли сотрудничать не станут. Однако за такое обслуживание придется заплатить дополнительно.

Исходя из вышесказанного, следует отметить, что желание компаний сократить свои издержки привело их к осознанию того, что сегодня дешевле нанять стороннюю организацию для ведения бухгалтерского учета и решения сопутствующих вопросов. Перспективы развития рынка аутсорсинговых услуг в Казахстане есть. И спрос на эти услуги постоянно растет. Специализированные компании перенимают нововведения и опыт наших западных коллег, сферы деятельности постоянно расширяются.

Список литературы:

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.07. № 234 – III.
2. Национальные стандарты финансовой отчетности № 1,2, утвержденный приказом Министра финансов РК от 21.06.2007 г. № 217, 218.
3. Скала В.И., Скала Н.В., Нам Г.М. Национальная система бухгалтерского учета в РК. ТОО «Издательство LEM» - Алматы, 2008.

Түйін

Бухгалтерияның аутсорсингі - бизнес процесстің жеке жағдайы және кәсіпорынның қызметінің бухгалтерлік есеппен қамтамасыздандыру әдісі. Аутсорсинг дегеніміз бухгалтерлік есептің жүргізуі және қаржылық есеп беру нысандарын толтыру жұмыстарын аутсорсер компаниялармен жасау.

Қазақстанда аутсорсинг қызметтерінің даму перспективалары бар. Бұл қызметтерге сұраныс көбеюде. Мамандырылған компаниялар батыс әріптестерінен жаңашылдықтар мен тәжірибелерін қабылдауда.

Resume

Bookkeeping outsourcing - a special case of business process's outsourcing, and one of the ways to ensure the accounting of the company's activities. Outsourcing means the imposition of functions associated with the organization, accounting and reporting of the company, outside the company, transfer them to fulfill the outsourcer.

There are market development prospects of outsourcing services in Kazakhstan.

And the demand for these services is growing. Specialized companies adopt innovations and experience of our Western colleagues, spheres of activity are constantly expanding.

КУКАНОВА А. Ж.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И РЕЗЕРВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Важнейшей социально-экономической функцией малого и среднего бизнеса является возможность удовлетворения динамично растущего потребительского спроса, а также установление равновесия на потребительском рынке. Реализации этой функции способствуют такие свойства МСБ, как меньшая по сравнению с крупным бизнесом капиталоемкость предприятий, способность организовывать производство в короткие сроки, меньшая потребность в ресурсах.

Важнейшими приоритетами социально-экономической политики Республики Казахстан на протяжении последних 20 лет являются поддержка предпринимательства и особенно развитие малого и среднего бизнеса. Это еще раз подтверждает Послание Главы государства Нурсултана Назарбаева от 27 января 2012 г. «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана», в котором основная роль в решении социально-экономических проблем на современном этапе вновь отведена предпринимательству.

Согласно закону «О частном предпринимательстве» от 31 января 2006 г. №124-ІІІ (с изменениями, внесенными Законом РК от 17.07.2009 N188-IV и Законом РК от 05.07.2011 N452-IV) к субъектам малого предпринимательства относятся индивидуальные предприниматели без образования юридического лица со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и юридические лица, осуществляющие частное предпринимательство, со среднегодовой численностью работников не более 50 человек и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше 60000 МРП, установленного законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год активов за год.

К субъектам малого предпринимательства не могут быть отнесены индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие отдельные виды деятельности, определенные Законом РК «О частном предпринимательстве» (такие как производство и (или) оптовая реализация подакцизной продукции, деятельность в сфере игорного и шоу-бизнеса, деятельность, связанная с оборотом радиоактивных материалов, аудиторская деятельность и др.)

Развитие МСП - это:

- формирование конкурентных рыночных отношений за счет создания социального слоя собственников, владельцев предприятий;
- расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ и услуг;
- приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;
- содействие структурной перестройке экономики, придание ей гибкости, мобильности, маневренности;
- привлечение личных средств населения для развития производства;
- эффективное использование творческих способностей людей, раскрытие их талантов, освоение различных видов ремесел, народных промыслов;
- вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся);
- активизация научно-технического прогресса;
- освоение и активное использование местных источников сырья и отходов крупных производств;
- содействие деятельности крупных предприятий путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создание вспомогательных и обслуживающих производств;
- освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа.

Для страны или отдельного региона деятельность малых и средних компаний становится важным фактором повышения гибкости экономики.

Зачастую по уровню развития малого и среднего бизнеса специалисты судят о способности страны приспосабливаться к меняющейся экономической обстановке.

В большинстве развитых стран малые предприятия формируют значительную часть ВВП. Так в Германии примерно 99,7 % всех предприятий относятся к разряду малых и средних, при этом доля малого и среднего бизнеса в совокупном ВВП составляет 47 %.

В январе-августе 2012 года по сравнению с январем-августом предыдущего года выпуск продукции (в сопоставимых ценах) вырос на 0,1%, количество активных субъектов – на 1,8%, численность занятых – на 3,4%.

Выпуск продукции субъектами малого и среднего предпринимательства за январь-август 2012 года составил 4561,2 млрд. тенге. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 66,5%, крестьянских (фермерских) хозяйств – 23,6%, юридических лиц малого предпринимательства – 8,8%, юридических лиц среднего предпринимательства – 1,1%.

Несмотря на кризис, МСП Казахстана показывает ежегодный рост. Согласно данным национального агентства по статистике, только за период 2010-2011 г. число активно действующих МСП увеличилось на 4.2% . Наибольшее количество предприятий сконцентрировано в сегменте торговли и услуг (33%).

В целом по республике 1,8 млн.человек занято в МСП Казахстана, что составляет 23% от общего количества экономически активного населения. В то же время, в крупных городах Казахстана количество занятых в МСП достигает 50% от активного населения.

Численность занятых в МСБ по состоянию на 1 октября 2012 года по Актыбинской области составляет 114371 человек (Население Актыбинской области составляет 786 349 человек. В области 12 районов, 7 городов, 141 сельский округ и 410 сельских населенных пунктов). По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года численность занятых в МСБ увеличилась на 4,9%», - говорится в сообщении ведомства.

Всего число зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства по Актыбинской области составляет 59 052 единицы. Доля активных увеличилась по сравнению с прошлым годом на 30,5% и составила 36 тысяч субъектов, что составляет 61%.

По информации МЭРТ РК, среди активных субъектов МСБ преобладают индивидуальные предприниматели, количество которых составило 27 885 единиц, это 77% от общего числа активных.

Нужно отметить, что объем произведенного валового внутреннего продукта за 2011 год составил 1,4 трлн. тенге. По сравнению с предыдущим годом вырос на 105,8%, удельный вес региона от ВВП составил 5,8%. На душу населения ВРП составляет 1,8 млн. тенге, что в

свою очередь занимает 7 место по республике по расположению ВРП на душу населения. При этом особо следует подчеркнуть, что даже в условиях финансовой нестабильности в 2012 году число зарегистрированных юридических лиц - субъектов МСБ по сравнению с 2011 годом возросло на 6,2% и достигло 234538 единиц. Растет доля МСП в ВВП государства, которая превысила 30%.

ВВП (валовой внутренний продукт) – денежная стоимость всех конечных товаров и услуг (предназначенных для употребления), произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства, как правило, в течение года. По этому показателю можно судить об экономике разных стран, а если данный показатель разделить на численность населения страны, то получают ВВП на душу населения, что позволяет определить уровень жизни людей.

К примеру, общий объем ВВП на душу населения в Казахстане в 2011 г. составил 182,2 млрд. долларов - 11000 долларов, в Голландии – свыше 40000 долларов.

Однако, несмотря на имеющиеся положительные тенденции, в Казахстане необходимо еще многое сделать, чтобы люди стали активнее заниматься собственным делом.

В рейтинге Всемирного банка «Doing Business» по итогам 2011 г., отражающем степень простоты открытия и ведения бизнеса, из 183 стран Казахстан занял 58-е место (в 2010 – 63-е место, в 2012 году – 47-е место). Для сравнения. Сингапур занимает 1-е место, США – 4-е, Республика Корея – 8, Россия – 120-е место.

Наш бизнес - в стадии становления и развития. Лишь каждый второй субъект МСБ является активным. Несовершенна отраслевая структура: в торговле занято 44,8%, в промышленности занято – 3,0%, строительстве – 3,0%, транспорте – 7,0%, сельском хозяйстве – 24,0%. Средняя численность работающих на одном малом предприятии составляет лишь 3 - 4 человека. На 1000 жителей в Казахстане только 8% официально занятых собственным делом с образованием юридического лица.

Следует отметить и неравномерное развитие малого бизнеса территориально. Так, если на юго-востоке и юге республики функционирует около 40% от общего числа субъектов МСБ, то на западе – только 10,5%.

Довольно высокими являются: уровень теневой экономики (22-24%), самозанятого населения (до 30% от всего трудоспособного). Неразвита производственная и социальная инфраструктура поддержки бизнеса.

Серьезным препятствием для развития бизнеса в Казахстане являются административные барьеры и, особенно, разрешительные процедуры (лицензирование, сертификация, получение земли, вывод из жилого фонда и т.д.).

10 июля 2012 г. Глава государства подписал новый Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам сокращения разрешительной системы и оптимизации контрольных и надзорных функций государственных органов» как бы продолжающий Закон от 15 июня 2011 г., предусматривающий сокращение еще на 30% количества лицензий и разрешительных документов. Изменения внесены в 89 законодательных актов. Пересмотрены критерии субъектов частного предпринимательства, вводится запрет на плановые проверки вновь созданных субъектов малого бизнеса в течение 3 лет.

Кроме того, с 1 января 2013 г. лица, торгующие на рынках и осуществляющие расчеты с бюджетом в рамках специального налогового режима, на основе разового талона перейдут на другие режимы налогообложения: патент – 2% с дохода, упрощенная декларация – 3% с дохода, общеустановленный порядок – 10% для ИП, 20% для юридических лиц.

По поручению Главы государства, с 2013 г. наиболее востребованные разрешительные документы казахстанцы будут получать в электронном формате или через Центры обслуживания населения.

Основным фактором, сдерживающим развитие системы микрокредитования до настоящего времени было отсутствие концептуального подхода к развитию системы микрокредитования, комплексной поддержки со стороны государства данного сектора для повышения в последующем привлекательности микрокредитных организаций для потенциальных инвесторов.

Проблемы развития сектора микрокредитования:

- дефицит и дороговизна фондов для последующего размещения;
- недостаточность средств у микрокредитных организаций;
- недостаток квалифицированных кадров, знакомых со спецификой микрокредитования;
- отсутствие методологии и обучающих программ для участников системы микрокредитования;
- отсутствие технической и ресурсной базы;
- отсутствие единого органа, курирующего состояние микрофинансового сектора, тенденций и перспектив его развития, развивающих их структуру и методы их оценки;
- отсутствие развитой системы мониторинга, внутреннего контроля;
- слабое взаимодействие отечественных банков и других небанковских организаций с микрокредитными организациями, создающее трудности в привлечении финансовых ресурсов;
- неотработанная схема сотрудничества микрокредитных организаций с государственными органами управления и государственными институтами развития.

Итак, основными проблемами предпринимательства является преобладание сырьевого экспорта, низкая доля МСП в ВВП Казахстана, сравнительно неразвитый пласт предприятий, выпускающих продукцию с добавленной стоимостью. Доля продукции, выпускаемой субъектами малого и среднего бизнеса в ВВП сохранилась на среднем уровне 15-16 %. Также, экспертами отмечаются ряд факторов, тормозящих развитие МСП в Казахстане: слабая информированность населения, высокие кредитные ставки для предпринимательства, административные барьеры и т.д.

В рамках вступления в Таможенный Союз Казахстан поднял импортные пошлины на ряд импортируемый товар. В результате, среднестатистический уровень импортных пошлин в РК вырос с 6,2% до 10,6%. В основном подорожали промышленные товары – с 4-6% до 8,5%, что не могло сказаться на предпринимательстве Казахстана. Например, многие предприниматели, импортирующие автомобили в Казахстан, прекратили свою деятельность в результате повышения импортных ставок. Но с другой стороны, казахстанский бизнес получает преимущества в результате устранения многих барьеров в торговле между странами. По данным экспертов, объем торговли Казахстана со странами ТС в 2011 г. вырос на 28,1% и составил почти 20% от общего товарооборота республики.

Основные направления совершенствования развития МСБ можно представить следующим образом:

1. Совершенствование законодательства в сфере малого и среднего предпринимательства
2. Выработка эффективных механизмов дебиюрократизации экономики и устранение административных барьеров
3. Сокращение теневого оборота в малом и среднем предпринимательстве
4. Передача непрофильных функций предприятий и акционерных компаний с государственным участием в рыночную среду, в первую очередь, малому и среднему предпринимательству
5. Обеспечение создания жизнеспособных инфраструктурных систем на основе кластерно-сетевого подхода
6. Участие предпринимательства в инновационной экономике

Из Послания Президента РК народу Казахстана 21 января 2012 г. «Моя особая забота – это укрепление в Казахстане делового и инвестиционного климата. Успешно реализуется «Дорожная карта бизнеса - 2020». Уже многие казахстанцы убедились в ее эффективности. Поручаю Правительству внести изменения, касающиеся поддержки начинающих и молодых бизнесменов, внедряющих инновации».

Список литературы:

1. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана». Январь, 2012.
2. Закон от 10 июня 2012 г. № 36-у «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам сокращения разрешительных документов и оптимизации контрольных и надзорных органов»
3. <http://www.dkb2020.kz>
4. Программа «Занятость-2020» Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 марта 2011 г. № 316.
5. Постановление Правительства РК № 301 с изменениями от 27.03.12 об утверждении Программы «Дорожная карта бизнеса 2020», с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.03.2012).
6. Агентство Республики Казахстан по статистике: <http://www.stat.kz>
7. Мониторинг малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан. Экспресс-информация Агентства РК по статистике № 05-05/345. 14 сентября 2012.
8. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Построим будущее вместе!» от 28 января 2011 г.
9. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года, утвержденный Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 г., № 922.
10. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 гг., утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 г., № 958.
11. Плошай В. Осень предпринимателя // газета «Капитал» от 01.09.2012.
12. Новый малый и средний бизнес не будут проверять в течение трех лет // журнал «Мир финансов» от 30 июля 2012 г.
13. Ермаков В.А. «Сняли барьеры – и что дальше?» //Республиканская газета «Караван» от №39 / 28 сентября 2012 г.

УАЙСОВА Г.Ж., ШҮКІРОВ Ә.К.

**АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ
ТАРТЫМДЫЛЫҒЫН АРТТЫРУ СТРАТЕГИЯСЫ**

Шетел капиталы Қазақстан Республикасы капиталын қаржыландырудың маңызды көздерінің бірі болып табылады. Ол экономиканың қайта құрылуына, ғылыми техникалық артта қалушылықты

жеңуге, инновациялық процестердің кеңеюіне бастау жасауға және жаңа нарықтық ұйымдық экономикалық институттар мен нарықтық инфрақұрылымды құруға мүмкіндік береді.

Инвестициялық тартымдылықты анықтайтын факторлар мен капитал салымның экономикалық өсім дәрежесі шетелдік инвесторлармен біртұтастық ретінде кешенде және басқа елдерде капитал салу мүмкіндіктерімен салыстырымда қабылданады. Осыларды ескере отырып, экономикаға шетел инвестициясын тарту саясаты капиталдың тұрақты ағымының негізін салуға арналған белгілі талаптар мен шарттарға жауап беруі тиіс. Мұндай талаптардың арасында:

- заң тұрақтылығы, қаржылық, салықтық, кедендік реттеуле шетел кәсіпкері үшін дәл құқықтық база қалыптастыру;

- шетелдік акша құралдарын салу нарықтары ретінде Қазақстанның бәсекелестері болып табылатын басқа елдерде қалыптасқан шетел инвестициясының шарттарына сәйкес келетін салы, тариф және жеңілдіктің бәсекеге қабілетті деңгейі;

- халық шаруашылығының дамуында басымдықты мақсаттарға жетуді қамтамасыз ететін салалық және аймақтық бағыттар бойынша икемді қаржылық саясаттың болуы;

- шетел инвестициясын тарту мен пайдалану мәселелерін шешу кезінде мемлекеттік органдардың құзырлығы, әртүрлі ведомстволар тарапынан қосарланушылықты болдырмау.

Капитал ағымына әсер ететін елдегі жағдайлар «инвестициялық ахуал» деген түсінікке біріктірілетін факторлардың кең кешенінен құрылады. Шетелден тартылған капитал салымын пайдалану масштабтылығы мен тиімділігі көбіне тұтастай елде, сонымен қатар оның дербес территориялық – салалық құрылымдарында қолайлы инвестициялық ахуал қалыптастырумен байланысты, мұндағы инвестициялық ахуал төмендегідей факторларға негізделеді:

- табиғи шикізат қорларының болуы және бірлескен немесе шетелдік кәсіпорындардың қызметі үшін оны қолдану;

- өндірістік инфрақұрылымның даму дәрежесі;

- білікті жұмыс күшнің болуы;

- энергетикалық қамтылу және энергия резервтерінің болуы;

- ішкі жергілікті нарықтың сыйымдылығы және төлем қабілетті сұранымның болуы;

Аймақтық инвестициялық мәселелер ерекшелігін ескере отырып, аймақтардың үш негізгі түрін бөлуге болады:

- артық еңбекті аудандар;

- бір салалы және дағдарысты аудандар;

- қуатты ғылыми – техникалық потенциалы жоғары дамыған аудандар.

Бірінші түрдегі аудандар жұмыс орнын құру және кәсіпкерлік қызметті ынталандыру үшін жеңілдікті салық, несие ұсынуды қамтитын

шетел инвестициясын ынталандыру саясаты орынды. Екінші түрде аймақтарда салықтан ішінара босату, жеделдетілген амортизацияның және басқа да экономикалық ынталандырудың есебінен шетел инвесторлары үшін қолайлы режим құру қажет. Үшінші түрдегі аймақтар үшін орталықтандырылған капитал салымдарын мемлекеттің мәнді қолауымен бірге, экономиканың жедел түрде дамуыш секторларына, ең алдымен өнімі жоғары экспорттық потенциалға ие өндіріске шетел капиталын тарту үшін қолайлы режим құру керек. Шетел инвесторлары көбіне жаңа құрылыс, кәсіпорындарды ұлғайту мен қайта құру, біріккен кәсіпорын құру, заемдар мен несиелер ұсыну, еншілес кәсіпорын ашу, қозғалмайтын мүлік сатып алу, құрал – жабдықтар жеткізу, технология, лицензия, ноу – хау беру жобаларына инвестиция салады. Перспективалы жобаларға мүлікті лизингке беру де жатады.

Елге инвесторлар үшін неғұрлым тартымдылықты оның саяси тұрақтылығы мен шикізат және табиғат ресурстарына байлығы қамтамасыз етеді. Сонымен қатар қолайлы инвестициялық ахуалға перспективалы нарықтық потенциал, еңбек ресурстарының жеткілікті жоғары білім деңгейі жатады.

Инвестор үшін принципті маңызды артықшылықтар төмендегідей: кәсіпкерлік қызмет еркіндігі, инвесторлардың мүддесін қорғау бойынша мемлекеттік кепілдіктер ұсыну, пайда оралуы және капитал шығарылу еркіндігі, кәсіпорындарды тіркеудің қарапайымдатылған процедурасы, шетел кәсіпорындарының объектілерді жекешелендіруге еркін қол жеткізуі, жер мен қозғалмайтын мүлікті иемдену мүмкіндігі, экономиканың артықшылықты секторларында инвестициялық жобаларды жүзеге асыруға инвесторларға жеңілдіктер мен артықшылықтар ұсыну.

Елге инвестиция ағымын тежеуші әрекет көрсететін факторларды үш категорияға бөлуге болады. Біріншісі – салық режимінің жетілмегендігі, жоғары қаржылық қауіп, тұрақты заң базасының болмауы, дамымаған заң инфрақұрылымының болуы. Тұрақты заң базасының болмауы жоғарыдағы көрсетілген факторлардың ішінде аса мәнді емес.

Барлық жас мемлекеттерде заңдық негіз құру және құрылу кезеңінде болғандықтан, заңның өзгеруі қалыпты жағдай. Дегенмен еліміздің заңы бекітілген келісім - шарттардың әрекет етуінің барлық мерзімінде олардың шарттарының өзгермейтініне кепіл болады. Инвестициялық ахуалға қалыпты тежеу жасайтын факторларға дамымаған өндірістік инфрақұрылым, нарықтық мамандардың жетіспеуі, дамымаған әлеуметтік инфрақұрылым жатады. Инвестициялау процесіне әлсіз әсерді мемлекеттің геосаяси орны, акпаратқа қол жетпеушілік, саяси тұрақсыздық, мәдени және тілдік кедергі тигізеді.

Елде қолайлы инвестициялық ахуал қалыптастыру үшін әртүрлі шаралардың кешені: жеңілдіктерді ынталандыру мен ұсыну бойынша, салық және кедендік тарифтер бойынша заң базасын жетілдіру,

мемлекеттік органдарда басқару шешімдерін қабылдауды тәртіпке келтіру, нарықтық инфрақұрылымды және валюталық нарықты дамыту, банктік жүйенің тұрақтылығы мен басқа да факторлар, қажет. Бірақ тікелей инвестиция үшін елдің тартымдылығын сипаттайтын басты фактор салық салу облысында жеңілдіктердің болуы болып табылады. Мұның ілесі болып «Салық және басқа да бюджетке міндетті төлемдер туралы Қазақстан Республикасы Кодексі (Салық кодексі)» табылды. Қазақстан Республикасындағы инвестициялық ахуалды жақсарту үшін салықтар мен инвестициялар жөніндегі халықаралық орталықтың ескерпелері мен ұсыныстары ескерілген.

Қазақстан Республикасындағы инвестициялық ахуалды жақсартатын келесі заңды акт 1997 жылғы 28 ақпандағы «Шетел инвестициясын мемлекеттік қолдау туралы заң» болып табылады. Ол экономиканың артықшылықты салаларына өз капиталын салуға дайын инвесторлардың орнын, жағдайын анықтайды. Дегенмен, экономиканың артықшылықты салалары түсінігі жалпылама түсінік, өйткені қазір жалпы экономикалық тұрақсыздық жағдайында көптеген салалар басымдықты болып көрінеді.

Республика үшін инвестормен табыс әділ болып табылады ма, соны анықтау үшін қолданылатын екі критерий бар:

1) инвестор үшін рентабельділік нормасы

Инвестор өз инвестициясынан рентабельділіктің әділ нормасын алуы керек, ол халықаралық мұнайгаз жобаларында 12% - тен бастап (кұбыр жолдары үшін) 25%-ке дейін (тәуекелділігі мәнді дәрежеде және капитал салымдары бойынша үлкен талаптылы барлау жобалары үшін). Үстеме пайдадан салық алу механизмі республика активтерінің ысырапталуына жол бермеу үшін Қазақстанның барлық жобаларында қарастырылуы керек.

2) жобаның жалпы табысындағы республиканың үлесі

Республика жобаның барлық мерзімінде алынатын жалпы табыстың әділ үлесін алуы керек. Халықаралық тәжірибеге сәйкес, пайдалануға жер қойнауын беруші үкімет үшін мынадай әділ үлес әдетте 65%-тен 95%-ке дейін құрайды. Министрлік әрбір инвестициялық жоба бойынша республика үшін 75%-тен 85%-ке дейінгі мөлшерде жалпы табыстылық үлесін қамтамасыз етуге тырысады.

Капитал тарту мәселесін шешу үшін экономикалық дамудың ұлттық стратегиясының негізгі мақсаттарына сәйкес шетел инвестициясын тартудың кешенді бағдарламасын өңдеу қажет. Шетел инвестициясын тартудың бағдарламасы Қазақстан Республикасы мен оның аймақтарының ұзақ мерзімді перспективасында өндірістік потенциалды дамыту стратегиясымен қатаң сәйкес келуі тиіс. Бағдарламада салалық және аймақтық басымдықтар көрсетілу және Қазақстанда инвестициялық ахуалды жақсарту бойынша шаралар анықталуы керек. Өртүрлі формаларда шетел инвестициясының ағымы үшін жағдайлар құруды алдын-ала қарастыру қажет. Инвестиция құрылымын құру, нақты

жобаларды жүзеге асыру мемлекеттік саясаттан тәуелді. Осыған байланысты мемлекеттік саясатты өңдеу және нақты инвестициялық жобаларды бақылау кезінде басшылыққа алынуы керек критерийлер бөлінуі керек:

- нормативті критерийлер;

Бұл критерийлер санына құқықтық (жобаның ұлттық құқыққа сәйкестігі), стандартизация критерийі (қабылданған техникалық стандарттың талабына сәйкестігі), экологиялық критерий (қоршаған орта қауіпсіздігінің қажет деңгейін қамтамасыз ету), интеллектуалды меншік құқықтарын сақтау критерийі кіреді. Кез - келген инвестициялық жоба тек барлық нормативті критерийлерге сәйкес келгенде ғана жүзеге асырылуы мүмкін.

- қаржылық - экономикалық критерийлер;

Бұл критерийлер еркін нарықтық шаруашылық көзқарасында шешуші болып табылады. Қаржылық - экономикалық (яғни, экономикалық тиімділік) критерийлеріне сәйкестіксіз жобаның жүзеге асырылуы орынсыз. Абсолютті тиімділіктің рентабелділік (салынған капиталдан пайда проценті) және капитал салымын қайтару кезеңі сияқты критерийлері танымал. Әлемдік тәжірибеде абсолютті тиімділіктің басқа да критерийлері (таза ағымдық құн, тиімділіктің ішкі коэффициенті) қолданылады. Бұл критерийлермен қатар әртүрлі жобаларды жүзеге асырудың нәтижелерін салыстыруға мүмкіндік беретін салыстырмалы тиімділік критерийлерін қолданады.

Инвестициялық саясатты анықтау кезінде біріншіден, ел үшін абсолютті жедел дамуы қажет экономиканың облыстарын бөлу керек. Бұл жерде қажеттілікті ескеру, сосын оны жүзеге асыру мүмкіндіктерін іздеу керек. Бұл жобаларды таңдаудың негізгі стратегиялық критерийін жалпы ұлттық деңгейде пайдалану - дамудың жалпы мемлекеттік (ұлттық) мақсаттарына оның сәйкестігін білдіреді. Осы критерийдің негізінде қолайлы жобаларды іздеу облысы анықталады, басқа критерийлер осы облыстың ішінде қолданылады. Критерийлерді қарастыру кезінде ерекше көңілді ақпараттық факторлардың бағасына бөлу керек, технологиялық ақпаратқа жан-жақты қол жеткізу табысқа жетудің негізгі шарты болып табылады.

Шетел инвестициясын тартуды жоғарылататын факторларға қазіргі заманғы технология және басқару әдістерінің негізінде республикада ауыл шаруашылығын реформалау мүмкіндігі жатады. Өткізу нарығының кеңдігі арқылы Қазақстан астық, ет, жүн, былғары және түрлі азық – түлік өнімдерін экспорттай алады. Берілген бағыт бойынша сомалық экспорттық потенциал 25 – 30 млрд. АҚШ доллары деп бағаланады.

Қазақстандық экономика үшін стратегиялық маңызы жоқ салаларда (жеңіл, тамақ, фармацевтика өнеркәсібі, ағаш өңдеу, ауыл шаруашылық техникасы, минералды тыңайтқыштар өндірісі, т.б.) шетелдік қатысудағы

кәсіпорын құру маңызды болып табылады. Осылайша, батыс сарапшыларының пікірі бойынша, тұтастай Қазақстан Республикасындағы инвестициялық ахуал қолайлы.

Шетелдік капиталдың тиімділігі және мәні көп жағдайда негізгі өндірістік қорларды іске қосумен, сонымен қатар Қазақстанда қолайлы инвестициялық ахуалдың болуымен анықталады. Болашақта Қазақстанға отандық экономикаға капитал мен инвестицияны кең масштабты тарту үшін ең қолайлы жағдай жасау тәртібін құру арқылы инвестициялық жағдайларды жақсарту бойынша қажет шараларды қабылдауы тиіс. Перспективада басымдықты салалар ғылыми сыйымды болуы мүмкін, ол одан әрі бәсеке жағдайында әлемдік нарыққа жоғары ғылыми – техникалық деңгейде шығу мүмкіндігі туады.

Сонымен қатар одан әрі Қазақстанның өндірістік сферасын дамытуға отандық инвестицияларды ынталандыруға көңіл бөлу қажет. Бірақ әзірше шетел инвестициясын тарту бойынша саясатты жүзеге асыру Қазақстанның халық шаруашылығын тиімді модернизациялауға, ұлттық шаруашылықтардың экономикалық интеграциялануына, экономиканың құрылымсыздығына, ғылыми – техникалық артта қалушылықтың алдын – алуға жәрдемдесуі керек, бұл ашық нарықтық экономикаға және ұлттық жинақтардың жоғары деңгейіне әкеледі. Қазақстанның мұнайгаз секторының инвесторлары құқықтар мен қорғау құралдарының екі негізгі көзіне – қазақстандық заңнама және халықаралық құқық (екі жақты инвестициялық келісім – шарттарды қоса) жатады.

Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, отандық өндірісті дамытудағы табыстың маңызды көзі әртүрлі формада: салықтық жеңілдіктер ұсыну; дотация және субсидия ұсыну; жеңілдікті банктік несиелеудің болуы жүзеге асырылатын мемлекеттің жан – жақты және тұрақты қолдауы болып табылады. Осылайша, елде инвестициялық ахуалды қалыптастыру үшін ең алдымен жеңілдіктерді ынталандыруға және ұсынуға, салықтар мен кеден тарифтерін жетілдіруге бағытталатын заң базасын жетілдіру қажет.

Шетел инвестициясының пайдасы мен зияны бірқатар мәселелер тудырады. Шетелдік инвестициялаудың артықшылықтары төмендегідей аргументтермен қорғалады: біріншіден, шетел инвестициялары ұлттық жинақтың нақты көлемімен талап етілетін көлемді салыстырғанда жетіспеген ресурстардың орнын толтырады; екіншіден, шетел инвестициялары даму бағдарламасын орындау үшін қажет шетел валютасының көлемі мен ұлттық экспорттан және дамуға мемлекеттік көмектен таза түсім арасындағы айырмашылықты толтыруға мүмкіндік береді; үшіншіден, күтілетін салықтық түсімдер, мемлекеттік бюджетке түсімдер және салықтың алынған сомасы арасындағы алшақтықты болдырмауы мүмкін; төртіншіден, шетел инвестициясының келуі толық немесе ішінара басқару және кәсіпкерлік тәжірибе, кәсіби біліктілік,

техникалық – технологиялық қамтамасыз етілу тапшылығын толтырады. Бұл шетел инвестициясын тартудың артықшылықтары болса, бұл процестің кері жақтары да бар. Олар төмендегілер: біріншіден, шетел инвестициялары реинвестицияланатын капитал және жинаққа қабілеттілігі төмен халық топтары үшін табыс қалыптастырудың көлемін минимумға әкелетін инвестиция көлемі мен ұлттық жинақтарды азайтуға жәрдемдесуі мүмкін; екіншіден, ұзақ мерзімді перспективада шетел инвестициялары валюталық түсімдердің азаюына әкелуі мүмкін; үшіншіден, олар салықтық түімдердің түсуі есебінен мемлекеттік табыстарды жоғарылатпайды; төртіншіден, ұсынылатын технологиялар, басқару және кәсіпкерлік тәжірибе елдің экономикалық потенциалын жоғарылатуға қажет әсер етпеуі мүмкін, ал керісінше, ішкі нарықта шетел инвесторларының басымдықты позициясын қамтамасыз ету және сақтау мақсатында оны дамытуды тежеуі мүмкін.

Осы уақытқа дейін жаһанданудың қарқынды дамуы байқалады. Мұндай жағдайда ең бірінші міндет - әлемдік дамудан артта қалмау. Осы бағытта Қазақстанда экономикалық жағдайды жақсартуға байланысты мемлекет саясатында ұзақ және орта мерзімді жоспарлар қарастырылып, нақты шешімдер шығарылуда. Осындай жоспарлардың ішінде 50 ірі бәсекеге қабілетті елдердің біріне айналу бағдарламасы бар. Әрине, міндет ауыр болғанымен экономиканың әр саласын нығайта отырып, қалдықтар мен шикізатты жоғары технологиялық өндірісте қолдану барсында қол жеткізуге болады. Бүгінгі күні, қазіргі заманға сай технологиялармен қамтылмаған жағдайда жоғары экспортқа шығарылатын өнімдерді өндіру мүмкін емес.

Қазақстан Республикасының 2003-2015 жылдарға арналған индустриалдық-инновациялық даму бағдарламасы осы мәселелерді шешуге бағытталған. Бағдарламаның жүзеге асудағы басты бағыты аумақтағы өндіріс және оның ішіндегі өндеуші салалардың дамуы. Осының дәлелі ретінде Ақтөбе облысында кең көлемді жұмыстар аясында құны 10 млрд АҚШ доллары шамасындағы 120-астам инвестициялық жобалар жүзеге асырылуда[2].

Ақтөбе облысының «Қазақстанның 30 корпоративті көшбасшысы» атты Жалпыұлттық бағдарламаға қатысуына байланысты индустриалдық-инновациялық даму стратегиясының жаңа даму кезені болып табылады. Оның ішінде аймақтың 4 серпінді жобалары:

1. «СНПС-Ақтөбемұнайгаз» АҚ құрылыс – ішінші Жанажол газды қайта өндеу зауыты жылына 6 млрд текше метр, соңғы өнімде сығылған газ (бутан, пропан), түйіршіктелген күкірт, коспа, жеңіл мұнай.

2. «Шығыс Ориель» ЖШС құрылысы – хром рудасын өндіріп өңдейтін тау кен-байыту комбинаты Хромтау ауданның Шығыс кен орнынан жылына 1,3 млн. тонна.

3. «ТНК Қазхром» АҚ иновациялық технологиялар арқылы жылына 600 мың тонна жоғары көміртекте феррохромды өндіреді, инвестиция көлемі – 1267 млн. АҚШ доллары.

4. «ISET Grenhouse» АҚ жылына 1,8 мың. тонна көк өніс өнім өндіретін жылы жай құрылысы. Инвестиция көлемі – 8,2 млн. АҚШ доллары [3].

Қазақстан индустриалдық картасына енген инвестициялық жобалардың тізіміне Ақтөбе облысының да басты жобалары кірген. Осы объектілерді іске қосу арқылы өндіру өндірісінің көлемін көбейту жоспарлануда. Яғни бұл жерде триллиондық рубежден асып, 40% дейін өңдеу өндірісінің көлемі көбейеді.

Өндіріс кластерін дамыту үлкен мәнге ие. Бұл сұраққа ерекше мән беріледі. Кәзіргі кезде қарқынды түрде «Құрылыс материалдары» кластері кең таралуда. Бұл кластер аясында сомасы 5,5 млрд. теңгені құрайтын 28 жоба жүзеге асып, 500-ден астам жаңа жұмыс орындары ашылды. Ақтөбе облысы Тенгиз жобасымен Қазақстан аумағындағы Каспий теңізін игеру ірі инвестициялық жобаларын қосқанда, бүкіл Батыс Қазақстан аумағында салынып жатқан құрылыстарға құрылыс материалдарын тасмалдайтын негізгі тасмалдаушы болып табылады. Белсенді түрде «Азық өндірісі» кластері дамып келеді. Мұнайгаз машина жасауда, кен, металлургияда, көлік логистикалық қызметте және туризм салаларында кластерлер құрылуда. Инновациялық инфрақұрылыстың бір элементі ретінде «Ақтөбе» аумақтық индустриалдық технопаркi өз қызметін атқарып отыр. Осы технопарк аясында зерттей-эксперименталдық база, жаңа технологиялар мен ноу-хауларды, құрылыс материалдары, кен байыту және металлургия өндіру мен экология салаларына енгізу үшін құрылған. Ақтөбе қаласының индустриалдық аймағын құру инвестициялық жоба жүзеге асыру сатысында.

Ақтөбе облысының экономикасы инвесторлар тарапынан көптен бері қызығушылықты туындайды. Облыс ресурстары қара және түсті металлургия, кен тау, химия салалары кәсіпорындарын шикізатпен 25-50 жылдар мерзіміне қамтамасыз етуге толық мүмкіндігі бар. Осыны есепке ала отырып алуан түрлі бағытта мен қызмет саласына қарай болашағы мол инвестициялық жобалардың тізімі жасалды. Ерекше назарды облыс өндіріс ашуға қажетті минералдық шикізат базасы бар металлургия, цемент пен айнек зауыты, азот пен калий тыңайқышын шығаратын зауыт салуын қарастырылған инвестициялық жобалар талап етеді. Каолин, темір, никель, кобальт рудасы бар кен орындарын игеруді қажет етеді. Осыған қоса мұнда байыту комбинатты салу инвестициялық жобалар қарастырылған. Ауыл шаруашылығы инвестицияларды салағу өте тиімді салаға айналуға тиіс. Оған, Ақтөбе облысы барлық қажетті ресурстарға: ірі қара, қой, тері мен жүн, астық дақылдары мен көк өніс өнімдердің ірі көлемде ресурстарға ие.

Экономиканы дамытуда инфрақұрылымдық кешеннің маңыздылығы дұрыс көңіл аудару керек, сондықтан облыста сенімді энергия, су және көлік жол жүйесін құру бойынша инвестициялық жобалар жүзеге асыруда.

Колда бар табиғи байлықтар, жоғары кәсіптік білімі бар еңбек кадрлар, қалыптасқан іскерлік орта, көлік жолдарының қиылысында орналасқан облыстың географиялық орналасуы Ақтөбе облысының жоғары деңгейде дамыған экономикалық әлуетін қалыптастырады. Ал осы барлық әлуетті толық және тиімді пайдалану ол стратегиялық мақсат болып табылады.

Ақтөбе облысы Қазақстанның дамыған өнеркәсіпті және мәдениетті аймақтарының бірі бола отырып, ел экономикасына елеулі үлесін тигізеді. Барлық экономика саласына ықпал етіп жатқан дүниежүзілік экономикалық дағдарысқа карамастан (дүниежүзілік нарықта мұнай және металдың бағалары төмендеуі), облыс өнеркәсіп салаларының тұрақты дамуы сақтады. Дәл осылай, облыста 2010 жылы 884,5 млрд тенге сомаға өнеркәсіп өнімі өндірілді, ал 2009 жылы бұл көрсеткіш 655,4 млрд тенге болатын. Сонымен қатар осындай дұрыс динамика 2011 жылы сақталды: өнеркәсіпте 1 трлн. 300 млрд. теңгеге өнім өндірілді, НКИ – 108,5%, оның ішінде тау-кен саласында 984,9 млрд. тенге (НКИ – 109,7%) өңдеу өнеркәсібінде – 193,5 млрд. тенге (НКИ – 103,7%), сонымен қатар, өңірдің жалпы өнімінде өңдеу саласының үлесі 0,4 пайыздық пунктке өсті және 8,4% құрады. 2011 жылы машиналардың өндірістері мен жабдықтаудың – 40,7 %, резенке және пластмассалық бұйымдардың – 39,6%, мұнай өнім – 25,2%, тамақ өнімдердің – 3,0 % және т.б. өнімдерінің өндірілуі қамтамасыз етілді. Өнеркәсіпті-инновациялық даму стратегиясы шеңберінде 2008 жылы 156,7 млрд тенге тұратын 54 жоба іске асырылды. Қосымша шамамен 5,2 мың жұмыс орындары ашылды. 2009 жылдың бірінші жарты жылдығында 27 млрд тенге тұратын 24 инвестициялық жоба іске асырылып және 2,5 мыңнан астам жаңа орындар ашылды. Өнеркәсіпті-инновациялық даму стратегиясы шеңберінде 2009 жылы 272,1 млн тенге тұратын 24 жоба іске асырылды. Қосымша шамамен 2,5 мың жұмыс орындары ашылды [4].

Үдемелі индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламасын іске асыру Ақтөбе облысының әлеуметтік-экономикалық жаңғыртудағы негізгі басымдығы болып табылады.

Қазақстанның Индустрияландыру картасына енген инвестициялық жобаларды іске асыру бойынша облыста белсенді және жүйелі жұмыс жүргізілуде, бұл Мемлекеттік бағдарламаның басты құралы болып табылады.

Қазақстанның Индустрияландыру картасына Ақтөбе облысының жалпы сомасы 521,4 млрд. теңгеге 63 жобасы енді, онда 9,3 мың тұрақты жұмыс орны құрылады.

Бағдарламаны іске асырған екі жылда пайдалануға енгізілген 51 жобаның 2011 жылы сомасы 74,0 млрд. теңгеге 27 объектісі енгізілді, 1379 жаңа жұмыс орны құрылды.

Маңызды объектілер:

- құны 42,0 млрд. теңге және қуаты жылына 420,0 млн. куб. м. газ өндіретін газ өңдеу зауыты (газды пайдалану кешені) («Қазақойл Ақтөбе» ЖШС).

- құны 5,6 млрд. теңге және қуаты 7,0 мың тонна катод мысын өндіретін катодты мысты өндіру және руданы қайта өңдеу жөніндегі кешен («KazCopper» ЖШС) және т.б.

Облыста жаңа қуаттарды игеру нәтижесінде, мынадай өндірістердің: полиуретандық композиция, полиэтилен құбырларын, металл жабынғыш (металлочерепица), профнастил және пенополиуретан, автожолдарды жабатын активтендірілген минералды ұнтақ, пісірме электродтар, дәрілік құралдар сияқты өнімдердің жаңа түрлері шығарылады.

Бұл өңдеу өнеркәсібіне инвестицияның қарқынды өсімінің нәтижесі болып табылады, ол 49,7 млрд. теңгені құрады, бұл 2010 жылғы деңгейден 12,8%-ға көп.

Облыстың негізгі капиталы тартылған инвестицияның жалпы көлемі 385,9 млрд. теңгені құрады, бұл 2010 жылғы деңгейден 2,0%-ға көп.

Жаңа өндірістерді құру, инвестициялық салымдарды және енгізілетін технологиялардың тиімділігі өнеркәсіп өндірісінің барлық негізгі салаларында өсу қарқынын қамтамасыз етті.

Өңдеу өнеркәсібінің еңбек өнімділігі 2011 жылы саладағы бір жұмыспен қамтылғанға шаққанда 32,1 мың АҚШ долларын құрады, бұл 2010 жылғы деңгейден 1,3 есе артық, агроөнеркәсіптік кешенде – 3,5 мың АҚШ долларын, өсімі - 20,7% (2012 ж. 01.12).

Жалпы өнімнің негізгі түрлерін шығару бойынша облыс 2010 жылғы деңгейден елеулі асты. Мәселен, мұнай өндірісі көлемі 6,6%-ға ұлғайды және 8,5 млн. тоннаны құрады, ілеспе газ - 15,2% (3,7 млрд. м.куб), мыс рудасы – 16,4% (3,8 млрд. тонна), хром концентраты – 5,0% (3,7 млн. тонна), электр қуаты – 5,1% (2,8 млрд. кВт/сағ), жылу энергиясы – 3,1% (6,4 млн. Гкал) және т.б.

Үстіміздегі жылы сомасы 128,1 млрд. теңгеге 655 жаңа жұмыс орындары құрылатын 8 жобаны іске асыру және республикалық мағынадағы перспективалы ірі жобаларды іске асыру жалғастырылды, жекелеп айтқанда «СНПС-Ақтөбемұнайгаз» АҚ үшінші Жаңажол газөңдеу зауыттарының 2-інші және 3-інші кезеңін салу, «Қазхром» ТҰК» АҚ жоғарғы көміртекті феррохром өндіретін №4 қорыту цехы және күрделі минералды тыңайтқыштар, құрамында алтыны бар және темір рудаларын шығаратын басқа да жобаларды құрылысы бар [5].

Қазақстанды Индустрияландыру картасы бойынша облыста жобалар санын ұлғайту жөнінде жұмыстар жалғастырылды, сонымен қатар,

негізгі тірек инновацияларға, қазақстандық қамтуға, энерготиімділікке және жоғары қайта өндірістерді қарайтын технологияларға жасалады.

Орта мерзімді кезеңде (2012-2014 жылдарда) Қазақстанның Индустрияландыру картасына енген тағы да 12 жобаны іске асыру жоспарлануда.

Инвестициялық ахуалды жақсарту, экономиканың басымды салаларына инвестиция тартудың жоғарғы деңгейіне қол жеткізу үшін Ақтөбе қаласында Индустриялық аймақты құру бойынша жұмыс жүргізілуде.

Өндірілетін өнімнің 70% келесі ірі алып өндірісшілердің үлесіне тиісті екенің атап өткен жөн, олар «СНПС-Ақтөбемұнайгаз» АҚ; «Ақтөбе хром қосындылары зауыты» АҚ, «ТНК Казхром»-ДГОО және Ақтөбе феррокорытпа зауыты. Бірақ облыс өнеркәсібінің картасы үнемі кеңейеді [5].

Қазақстан Республикасының 2003-2015 жылдарға арналған индустриалдық-инновациялық даму бағдарламасын әрі қарай дамыту мақсатында Ақтөбе облысы экономикасына маңызы зор шаруашылық қызметтің әр түрлі және жан жақты жағын қамтитын инвестициялық ұсыныстардың тізімін жасап әлуетті инвесторларды тарту үшін инвестициялық жобалардың конкурсын өткізу керек. Бұл конкурсты өткізу барысында мына жобаларға ерекше назар аудару керек:

☐ айнек және цемент зауыттарын құру. Ақтөбе облысы осы зауыттарда сапалы өнімдер шығаруға тиісті минералдық-шикізат базы бар;

☐ металлургия зауытының құрылысын жүргізу;

☐ Кемпірсай никель кен орыны аймағында силикаттық никель-кобальт рудасы кешенді өндеу;

☐ каолин кен орының игеру. Каолинның анықталған қоры 100 млн тонна құрайды. Мұнда байыту комбинатының құрылысын ашу керек;

☐ Мамыт кен орынында өндіретін қоңыр көмірмен істейтін жылуэлектростанциясын құру.

8 кестеде Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 жылғы 14 сәуірдегі

№ 303 қаулысымен бекітілген Қазақстанды индустрияландырудың 2010 –

2014 жылдарға арналған Ақтөбе облысы бойынша картасы келтірілген.

8 кесте

Қазақстанды индустрияландырудың 2010 – 2014 жылдарға арналған картасы [6]

Р/с №	Жобаның атауы	Жауапты мемлекеттік орган немесе ұлттық холдинг	Өңір	Жобаға өтініш беруші	Іске асыру мерзімі
----------	---------------	---	------	-------------------------	--------------------------

С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің
ХАБАРШЫСЫ №4 (38)

1.	Инновациялық технологияларды пайдалана отырып, жылына 270 мың тонна жоғары көміртекті феррохром өндірісін ұлғайту	ИЖТМ	Ақтөбе облысы	«Қазхром» трансұлттық компаниясы» АҚ	2009 – 2012 жылдар
2.	Қазақстан Республикасында медициналық техникалар өндірісін окшауландыру	Ақтөбе облысының әкімдігі	Ақтөбе облысы	«Ақтөберентген» АҚ	2009 – 2010 жылдар
3.	Бестамак ауылындағы мал шаруашылығы кешені	Ақтөбе облысының әкімдігі	Ақтөбе облысы	«Париж коммунасы ХХІ» ЖШС	2008 – 2010 жылдар
4.	Үшінші Жаңажол газ өңдеу зауыты	Ақтөбе облысының әкімдігі	Ақтөбе облысы	«СНПС-Ақтөбемұнайгаз» АҚ	2006 – 2012 жылдар
5.	1100 мал басына арналған сүт-тауар фермасы	Ақтөбе облысының әкімдігі	Ақтөбе облысы	«Айс» ЖШС	2009 – 2010 жылдар
6.	№ 2 мыс-мыс-мырыш рудасын өңдеу жөніндегі байыту фабрикасы	Ақтөбе облысының әкімдігі	Ақтөбе облысы	«Ақтөбе мыс компаниясы» ЖШС	2008 – 2010 жылдар
7.	«Юбилейное» кен орнында құрамында алтын бар руданы өңдеу жөніндегі байыту фабрикасы және кеніш салу	Ақтөбе облысының әкімдігі	Ақтөбе облысы	«Юбилейное» ЖШС	2009 – 2013 жылдар
8.	Шилісай фосфоритті кен орнының базасында фосфоритті тыңайтқыштар шығару өндірісін ұйымдастыру	Ақтөбе облысының әкімдігі	Ақтөбе облысы	«Темір Сервис ЛТД» ЖШС	2007 – 2011 жылдар
Кесте автормен Ақтөбе облысының әкімшілігі мәліметтер негізінде құрастырылған					

Қазақстанды индустрияландырудың 2010 – 2014 жылдарға арналған Ақтөбе облысы бойынша картасы 8 инвестициялық жобаларды қамтиды. Соның ішінде ең ірі жобалардың қатарына инновациялық технологияларды пайдалана отырып, жылына 270 мың тонна жоғары

көміртекті феррохром өндірісін ұлғайту «Қазхром» трансұлттық компаниясы» АҚ инвестициялық жобасын айтуға болады. Сонымен қатар бұл жобалар қатарына «Юбилейное» кен орнында құрамында алтын бар руданы өңдеу жөніндегі байыту фабрикасы және кеніш салу инвестициялық жобасын жатқызуға болады.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Төлемисова Ж.А. Аймақтық экономиканың дамуы: инвестициялық аспекті // Ақтөбе, 18 июля, 2010.
2. Ақтөбе облысы Экономика және кәсіпкерлік Департаментінің мәліметтері.
3. Баранкулов М. Ақтөбе аймағының инвестициялық жобалар// Ақтөбе, 20 ақпан, 2011.
4. Облыс әкімінің облыстың 2011 жылғы әлеуметтік-экономикалық даму қорытындысы және 2012 жылға арналған міндеттері туралы есебінің тезистері // Ақтөбе, 21 ақпан, 2012.
5. Қазақстанды индустрияландырудың 2010-2014 жылдарға арналған картасы» //Егемен Қазақстан, 26 наурыз 2009 ж.
6. Шыныбекова Д. Аймақтардың жергілікті дамуының бюджеттік бағдарламасының дамуын қаржылық /Д. Шыныбекова //Қазақстан қаржысы. - 2012. - № 3. - 33-36 б.

ЕРНАЗАРОВА М.П., ШҮКІРОВ Ә.Қ.

ҚАЗАҚСТАН АЙМАҚТАРЫНДАҒЫ БЮДЖЕТАРАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАРДЫ ЖЕТІЛДІРУ АЙМАҚТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІ ДАМУЫ БАҒЫТЫ РЕТІНДЕ

Мемлекеттің алдында тұрған негізгі мақсат - халықтың әл-ауқатын ұлттық экономиканы тұрақты дамыту негізінде жоғарылату. Қойылған мақсатқа жету үшін Қазақстан Республикасының атқару өкіметімен бірқатар приоритеттер жиынтығы айқындалған. Солардың бірі - аймақтық басқарудың нәтижелілігін жоғарылату. Тәуелсіздік алғалы ел басшылығымен мемлекеттік басқарудың нәтижелі жүйесін құруда қазіргі заманға сай мемлекеттікті және тәуелсіздікті нығайту, нарықтық қатынастарды дамыту сияқты бірқатар қадамдар қатары жасалды.

Қазіргі кезеңдегі бюджет жүйесінің негізгі проблемаларының бірі бюджетаралық қатынастардың жетілдірілмегені болып табылады. Бұл проблеманың түп қазығы - орталық пен аймақтар арасындағы функциялардың нақты ажыратылып, бөлінбеуі. Осыған орай мемлекеттік басқару деңгейлері арасындағы өкілеттіліктерді шектеу және бюджетаралық қатынастарды жетілдіру жоғары мәнге ие болып отыр.

Бюджетаралық қатынастар жұмылдырылған салықтар мен табыстарды бөлу бойынша және оларды мемлекеттік элеуметтік-экономикалық нысандарда пайдалану бойынша әр түрлі билік органдары арасындағы қатынастарды білдіреді.

Республиканың бюджет жүйесін реформалаудың бірқатар оңды ілгерілеулеріне қарамастан шешімін табуы тиіс проблемалар әлі де жеткілікті. Осындай проблемалардың бірі - салықтық табыстарды аумақтар бойынша және әр түрлі деңгейдегі бюджеттер арасында бөлу механизмі.

Әлемдік тәжірибеде бюджеттер арасындағы салықтарды бөлу мәселелерін шешуде келесідей әдістер мәлім:

☐ салықтарды сәйкес деңгейлер бойынша бекіту: федералды, аймақтық және жергілікті (федеративті мемлекеттерде) немесе орталық және жергілікті (унитарлы мемлекеттерде). Сонымен қатар салықтарды енгізу құқығы

басқарудың әрбір деңгейіне беріледі;

☐ салықтардың үлестік бөлінуі;

☐ салық салу базасын бірігіп пайдалану (салықтарға үстемелер немесе қосымша салықтар);

☐ салық салуға сәйкес құқықтардың болуы [1].

Бекіту әдісі жалпымемлекеттік реттеуші салықтар мен табыстардың әсер ету механизмін көздейді. Олар жергілікті бюджеттердің табыстары мен шығыстарын теңестіру мақсатында сәйкес бюджетке белгіленген тәртіппен бекітілген нормативтер бойынша салықтар немесе басқа да төлемдерден пайыздық аударымдар түрінде түседі. Реттеу облыстарға, қалаларға, аудандарға жалпымемлекеттік табыстар бөлігін жекелеген негізде беру есебінен қамтамасыз етіледі. Бұл табыстар көлемі алдағы тұрған шығындарға қарай жасалатынын білдіреді.

Бюджет жүйесіндегі табыстарды бөлу ең алдымен, тұрақты немесе ұзақ мерзімді негізде әр түрлі деңгейдегі бюджеттерге табыстардың белгіленген турлерін бекіту, екіншіден, бюджеттік реттеу тәртібінде жүзеге асырылады.

Бекітілген табыстар бюджеттердің табыс бөлігінің негізін қамтамасыз етеді. Мұнан басқа, бекіту негізінде бюджеттер арасында барлық табыстарды бөлу ретінде оларды жүзеге асыру бірқатар объективті жағдайларға байланысты мақсатқа лайықсыз болып табылады: әр түрлі табыс көздері бойынша түсімдердің теңсіздігі; аймақтардың экономикалық дамуындағы айырмашылықтар және т.б. Мұндай бекіту бюджет жүйесіндегі табыстар мен шығыстар арасындағы орынсыз теңсіздіктің күшеюіне әкелер еді.

Аймақтардың өзіндік бюджеттерінің табыстарын құру қағидаларына келесілерді жатқызуға болады:

☐ тиімділік және орындылық;

□ аймақтық саясаттың жалпы мемлекеттік макроэкономикалық саясатқа сай болуы;

□ салықтық баламалылық [2].

Салықтардың белгілі бір билік деңгейіне бекітілуі бюджеттік қамтамасыздандырылу деңгейлерінде теңсіздікке әкеліп, аймақтық бюджеттер жүйесін тұрақсыздандырады.

Бюджеттік реттеудің мұндай түрін қолданғанда жергілікті билік органдары мемлекеттік салық қызметіне қатысу мүмкіндігінен айырылып, мемлекет салықтарынан дайын түсімдердің белгілі бір бөлігін ғана алады. Мұндай жүйе кезінде аймақтар мемлекеттің салық саясатының нәтижелеріне мүлдем мүдделі емес деп айтуға болмайды. Керісінше, салықтық түсімдер өскен сайын, сол аумақтық бірлікке арналған абсолютті мөлшері де өседі. Бірақ олардың мүдделігі «енжар» болып келеді. Бұл жағдайда мемлекет пен аймақтар арасындағы қатынастар икемсіз болып, аймақтар өздеріне аударылған қаражаттарын алумен ғана шектеледі.

Республикада 1996 жылдың аяғынан бастап жүргізіліп келе жатқан аймақтық саясат тұжырымадамасына сәйкес бюджеттер арасындағы бөлуге бірыңғай ұзақ мерзімді нормативтер негізінде өту қарастырылған. Бірыңғай тәсілдеме барлық аумақтар үшін бірыңғай нормативтік аударымдарды белгілеуді емес, бірыңғай әдістемені және оларды есептеудің бірдей қағидаларын қолдануға негізделген. Бұл барлық аумақтардың ерекшеліктерін, олардың қаржылық-ресурстық әлеуетін ескеруге мүмкіндік береді [3].

Жоғарыда аталып өткен себептерге сәйкес салықтарды бекіту әдісі жергілікті бюджеттердің дұрыс қызмет етуін қамтамасыз етпейді. Сондықтан да табыстық түсімдерді бөлу кезінде салықтарды бекіту әдісін салықтық үлестік бөлу әдісімен үйлестіре отырып қолдану керек деп ойлаймыз.

Салықтарды үлестік бөлу әдісін қолдану мемлекеттік билік деңгейлері арасында бөлуге жарамды бюджеттік түсімдердің түрлерін дұрыс таңдауды талап етеді. Салықтарды үлестік бөлудің келесідей әдісі бар. Бірінші әдіс бойынша салықтар жиналған аймақтың аумағындағы әкімшілік бірліктің иелігінде қалады. Бұл әдістің артықшылығы - оның қарапайымдылығы және жергілікті билік органдарына түсімдердің белгілі бір бөлігін алуға кепілдіктерінің болуы.

Салықтық түсімдер үлесін алудың келесі әдісі бойынша аумақтарға жалпымемлекеттік салықтарға қосымша салықтар салуға рұқсат етіледі. Бұл қосымша салықтың көлемі белгілі шекпен анықталады. Осындай «салыққа үстеме» жүйесі тиім-дірек қызмет етеді. Әдетте, осындай қосымша салықтарды жинау кезінде аймақтық билік органдары орталық үкіметтің одан да жетілдірілген әкімшілік механизмін қолдана алады.

Үстемелер бюджет жүйесінің әр түрлі буындары арасындағы салықтық түсімдерді шектеудің тиімді нысандарының бірі болып

табылады. Мемлекеттік салыққа салынатын үстемелер экономикасы нарықтық қатынастар негізінде дамып отырған мемлекеттерде кеңінен қолданылады. Қазақстан Республикасы үшін бұл жүйе жаңалық емес. Нарыққа өту кезеңінде жергілікті бюджеттердің табыстарын құрудың берілген әдісі жергілікті басқару органдарының қаржылық дербестігін нығайтудың индикаторларының бір қызметін атқарды.

Қазіргі жағдайда, әсіресе жергілікті басқару жүйесін реформалауға орай, жергілікті бюджеттердің табыстарын құрудың осындай әдісі тиімді болып табылады. Бұл әдісті тиімді пайдаланудың басты шарты - мемлекеттік деңгейде үстемелердің шекті көлемдерін белгілеу.

Біздің ойымызша, Қазақстанда бюджеттер арасындағы табыстарды бөлудің аталған барлық әдістерін тиімді түрде ұштастыра отырып, қолдануға болады. Дәл осындай ұштастыру салықтық түсімдердің нақты түрлерін, оларды тағайындаудың өзіндік ерекшеліктерін ескеруге мүмкіндік береді. Дамыған елдердің бюджеттік тәжірбиесі жоғарыда айтылған әдістердің міндетті түрде ұштастырылуы арқылы бюджет жүйесінің буындары арасында табыстарды бөлу ең тиімді түрде жүзеге асырылатындығын дәлелдейді. Сондықтан да бюджет түрлері бойынша салықтар мен табыстарды бөлу жүйесі біртұтастық және дербестік қағидасына негізделуі тиіс. Осы қағидалардың дұрыс жүзеге асырылуы және олардың үйлесуі аймақтар арасында және аймақтар ішінде қаражаттарды қайта бөлудің ерекше механизмінің болуын көздейді.

Бұл механизм келесі құраушылардан құрылуы қажет:

- облыс, аудан аумағында құрылатын қаржы ресурстарының жалпы көлемін анықтау;
- табыстарды бюджет түрлері бойынша бөлу механизмін ескере отырып, бюджеттік ресурстардың үлес салмағын анықтау;
- аймақтарда құрылатын өзіндік бюджеттік ресурстардың үлес салмағының төменгі шегін анықтау.

Енді аймақ деңгейінде қалыптасқан бюджеттік ресурстарды басқару мәселесіне тоқталайық. Аймақтың қаржылық ресурстарын тиімді басқару меншік қатынастарының қалыптасуымен және институционалдық өзгерістермен анықталатын аймақтық қаржылық өзін-өзі қамтамасыз ету мен өзіндік жеткіліктілік механизмдерін жүзеге асыру арқылы мүмкін болады. Бюджеттік реттеудің басымды мақсаты аймақтағы барлық меншікті тарта отырып, оның әлеуетін белсенді қолдану негізінде аймақтың өзін-өзі қамтамасыз етуі мен өзін-өзі дамыту қабілетін (мүмкіндігін) теңестіру болып табылады. Мысалы, меншік объектісі болып, тек үйлер, ғимараттар, машина ғана емес, сонымен қатар капитал, өнім және табыс та алынады. Осының барлығы мүлктік қатынастардағы, меншік объектісінің мазмұнындағы меншік түсінігіне кіреді. Сонымен бірге меншік қатынастары өмір сүру ортасы мен аймақтық қалпына келтіру шарттарын қалыптастыру қатынастарын да қамтиды.

Атап айтқанда, қазіргі кездегі меншік қатынастары аймақтық жүйелердің тиімді қызмет етуіне, мемлекет пен оның аймақтарының экономикалық әлеуетінің өсуіне бағытталмаған.

Аймақтық меншік құрылымы екі бөлімнен тұрады:

☐ әлеуметтік сала меншігі, оны қаржыландыру бюджеттік ресурстар есебінен жүргізіледі;

☐ өндірістік сала меншігі, аймақтың экономикалық әлеуетінің өсуін қамтамасыз етеді.

Аймақтың қаржылық ресурстарын басқаруда басқару үрдісін орталықсыздандырудың мәні ерекше.

Жергілікті басқаруды орталықсыздандырудың тұтас ел үшін онды тұстары ретінде төмендегілерді атап өтуге болады:

☐ «күшті аймақтар - күшті мемлекет» қағидасына жету;

☐ орталық билік органдарын әлеуметтік-экономикалық дамудың стратегиялық мақсаттары мен міндеттеріне жұмылдыру;

☐ аймақаралық айырмашылықтарды теңестіру;

☐ мемлекет пен аймақтардың бюджеттік қатынастарының тұрақтылығын арттыру.

Ал аймақтар үшін орталықсыздандырудың онды әсері ретінде олардың әлеуметтік-экономикалық жүйесінің тұрақтылығын көтеруге мүдделіліктерінің артуын айтуға болады.

Унитарлық мемлекет болып табылатын еліміз үшін жергілікті органдарға өз функцияларын жүзеге асыру үшін дербес қаржы көздерін бекітіп беру қажеттілігі сөзсіз. Қаржысыз аймақтардың дербестігі қамтамасыз етілмейді. Жергілікті бюджеттер аймақтық мәселелерді шешуге бағытталған, ал аймақ-аралық мәселелер республикалық бюджет арқылы ұлттық деңгейде шешіледі.

Аймақ экономикасын басқару тиімділігін қамтамасыз ету - аумақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын мемлекеттік және нарықтық реттеу бойынша сәйкес механизмдерді қалыптастыру мен шаралардың тұтас кешенін қабылдауды талап ететін шешілуі күрделі проблемалардың бірі болып табылады. Аймақтық проблемалардың ерекшелігі - оларды шешу үшін әр түрлі деңгейдегі мемлекеттік билік органдарының да, жеке кәсіпорындар мен ұйымдардың да, сондай-ақ жергілікті өзін-өзі басқару органдарының да қатысуы талап етіледі. Осымен байланысты аймақ экономикасын басқару механизмін жетілдіруді өзара байланысты және бірін-бірі өзара толықтыратын үш бағытта жүргізу көзделеді:

☐ біріншісі — макродеңгейде аймақ экономикасын басқару механизмін одан әрі жетілдіру;

☐ екіншісі мезодеңгейде тиімді аймақтық менеджмент механизмін қалыптастыру;

☐ үшіншісі - жергілікті өзін-өзі басқару әдістерін жетілдіру.

Аймақ экономикасын басқару механизмін бұлай шектеу, әрине, өзін-өзі ақтайды. Өйткені аймақ экономикасын басқару механизмінің негізінде барлық аумақтарға өмір сүру мен еңбек етудің тең жағдайларына жету үшін тең мүмкіндіктер беру және әрі қарай олардың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейлерін теңестіру жатса, ал аймақтық менеджмент пен жергілікті өзін-өзі басқару механизмі тұрақты экономикалық өсуді камтамасыз ету мен бүкіл халықтың тұрмыс жағдайын көтеру үшін аймақтың ішкі әлеуетін және тартылған сыртқы ресурстарды барынша пайдалануға бағытталады [4].

Бірінші бағыт жөнінде айтар болсақ, макродеңгейде аймақ экономикасын басқару механизмін жасақтау мен дамытуға әрекет жасалынды. Оған дәлел - 1996 жылдың қыркүйек айында қабылданған Қазақстан Республикасы аймақтық саясатының Тұжырымдамасы және оны жаңартуға жасалынған әрекеттер, 2000 жылы жасакталған 2015 жылғы кезеңге дейінгі Қазақстан Республикасы өндіргіш күштерінің даму және орналасу Тұжырымдамасы мен Схемасы, мемлекеттік билік органдары тарапынан бюджетаралық қатынастарды жетілдіруге қатысты үнемі шаралар қабылданып жатқанын айғақтайды.

Жалпы алғанда осы жасакталған құжаттар негізінен жекелеген аймақтардың әлеуметтік-экономикалық даму деңгейіндегі ауытқуларды қысқартуға, сонымен қатар өнеркәсіптік өндірісті қайта құруға, оны әртараптандыруға, ауыл шаруашылығын көтеруге, ауылдық аудандардың дамуына ықпал етуге, жұмыс-сыздыққа қарсы күреске және әлеуметтік инфрақұрылымның дамуына көмек көрсетуге, дағдарысты аймақтар мен экологиялық қолайсыз аймақтарды қолдауға бағытталған макродеңгейде аймақ дамуын басқару механизмін қалыптастырудың негізгі тәсілдерін анықтайды. Дегенмен, осы уақытқа дейін бұл механизм жан-жақты жасакталды деуге болмайды. Сондықтан да оның міндеттерін, әрекет ету бағыттары мен жекелеген құралдарын нақтылау қажет.

Нарықтық реформалардың жүргізілуі мен аймақтар арасындағы сараланудың күшеюі олардың біразы ғана өзінше экономикалық өсу мен дамуға қабілетті екендігін керсетті, соған орай аймақты басқару механизмі мемлекеттің, аймақтардың, әр түрлі меншік субъектілері мен барлық халықтың мүдделерін ұштастыра отырып, барлық аймақтардың проблемаларын шешуіге бағытталуы тиіс.

Сонымен, аймақ дамуын басқару механизмінің әрекет етуінің негізгі міндетіне кіретіндер:

- Қазақстан Республикасының экономикалық, әлеуметтік, шаруашылық-құқықтық кеңістігінің тұтастығын сақтау;
- аймақтардың әлеуметтік-экономикалық теңсіздігін қысқарту және біртіндеп жою;
- аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын ғылыми-техникалық прогрестің қазіргі талаптарына сәйкестендіру;

□ барлық аймақтарда табиғатты ұтымды пайдалану мен адамдардың өмір сүру ортасын сақтауды қамтамасыз ету;

□ мемлекеттің унитарлық құрылымымен анықталған өкілеттіліктер шегінде аймақтардың дербестігін қамтамасыз ету [5].

Түптеп келгенде, аймақта басқарудың бүкіл механизмі барлық аймақтардың күшін біріктіре отырып, елдің тұрақты экономикалық дамуы негізінде республика халқының әл-ауқатын көтеруге бағытталғаны жөн. Демек, бұл механизм тұратын аумағына байланыссыз өмір сүрудің белгілі бір сапасына кепілдік беретін теңдестірілген аймақтық дамуды қамтамасыз етуі тиіс, яғни, халық табысындағы, жұмыссыздық деңгейіндегі, әлеуметтік инфрақұрылымдағы, көлік желісіндегі, қоршаған ортаның жағдайындағы және т.б. аймақаралық айырмашылықтарды теңестіруді көздеуі қажет.

Аймақтар дамуын басқару жүйесін жетілдіру үшін, ең алдымен, республикалық, облыстық және жергілікті деңгейлердегі билік органдарының бірлесіп әрекет ету мәселесін шешу керек. Жүзеге асқан жағдайда орталық пен аймақтар арасындағы қалыптасқан өзара қарым-қатынастардың тиімділігін айтарлықтай арттыруға ықпалын тигізетін бірқатар шарттар бар.

Бірінші және негізгі шарт - Қазақстан Республикасының аймақтары өздерінің табиғи, экономикалық, ғылыми-техникалық және әлеуметтік әлеуеті жағынан әр түрлі болғандықтан, орталық тарапынан аймақтарды басқаруға сараланған көзқарас қажет.

Екінші шарт — қатынасқа түсуші субъектілердің арасындағы экономикалық өкілеттіліктерді айқын бөлу, бұл, ең алдымен, орталық пен аймақтардың бюджеттік өкілеттіліктер, салықдық міндеттемелер және әлеуметтік мәселелер аясындағы құзыреттерін шектеуге қатысты.

Үшінші шарт - аймақтардың экономикалық еркіндігін кеңейту, бірақ, ол аймақтық саясаттың толықтай ырықтандырылу нысанына енбеу керек.

Бұл қарастырылған шарттардың жүзеге асырылуы бірқатар басындықты шараларды іске асыру жолымен мүмкін болмақ. Олардың қатарына келесілерді жатқызуға болады:

1. Бір жағынан, бюджеттік қарым-қатынастарды әрбір аймақ бойынша сараланған салықтың негізгі түрлері бойынша аударымдардың орта мерзімді тұрақты нормативтер қағидасына көшіруге, екінші жағынан, бюджеттік жоспарлаудың мерзімін ұзарта отырып, жетілдіруге бағытталған орталық пен аймақтардың бюджеттік өкілеттіліктерін шектеу саясатын жалғастыру;

2. Аймақтың жалпы республикалық еңбек бөлінісіндегі орнын ескеру, орталықтандырылған қаржы-қаражатты жергілікті халықтың жұмысбастылығын және аймақтық өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында аймақ шаруашылықтарын қайта құруға бағыттау сияқты

негізгі қағидаларға сүйене отырып, аймақтарға экономикалық көмек көрсету;

3. Әлеуметтік бағдарламалардың белгілі бір бөлігін орталық атқарушы органдардан жергілікті басқару органдарына беруде қаржыландырудың бұрынғы көлемін сақтау;

4. Алдағы жылдың бюджетін жасақтауға барлық аймақ өкілдерінің міндетті түрде қатысуы.

Макродеңгейде аймақтық басқару механизмінің құралы ретінде: экономикалық, қаржылық әдістер, инфрақұрылымды ұсыну және қазіргі уақытта Еуропалық Одақтың көпшілік елдері қолданып жүрген аймақтардың дамуын ынталандырудың «жұмсақ» шаралары ұсынылады. Қазақстан Республикасында аймақтық дамуды басқарудың қаржылық әдістері көбірек қолданысқа түседі, атап айтқанда, бюджетке демеуқаржы (дотациялар), жаңа жұмыс орындарын құруға субсидиялар, жеке компаниялардың дамыған немесе дағдарысты аймақтарға инвестиция салуын ынталандыру үшін салықтық жеңілдіктер беру. Сонымен бірге қаржылық әдістерді қолдану жеткілікті негіздеусіз жүргізіліп, бірқатар аймақтар тарапынан «масылдық пиғылдың» тууына және олардың дамуын тежеуге алып келеді, сондай-ақ, донор-аймақтардан алынатын қаржының шамадан артуы, олардың өсуге деген ынтасын төмендетеді және тиімсіз жағдайға қояды, халықтың өмір сүру деңгейін арттыру мүмкіндіктерін қысқартады.

Аймақтық дамуды орталықтан басқарудың басқа нысандары, атап айтсақ, нарықтық инфрақұрылымның түрлі элементтерін ұсыну; акпараттық желілердің, консалтингтік қызметтің тамуына, белгілі бір аймақтың аумағында бизнесті жүргізу жағдайларын жақсартуға ықпал ету; білім беру және басқа да қызметтер көрсету жолымен аймақтарға атаулы қолдау көрсету сияқты нысандар салыстырмалы түрде көп қолданысқа түсе бермейді. Жалпы алғанда, аймақтық механизм құралдарын тиімді қолдану орталық пен аймақтар арасында қаржылық-экономикалық өзара әрекеттің оңтайлы үлгісін (моделін) табумен байланысты.

Аймақ деңгейінде аймақтық менеджмент механизмі аймақтардың ресурстық әлеуеті мен даму мүмкіндіктерін толықтай пайдалану барлық аймақтарда бірдей емес болғандықтан, әр облыста әр түрлі дамиды немесе мүлде болмауы мүмкін. Осы тұрғыдан алғанда, аймақтық менеджмент механизмін жетілдіру жолдарын ұсынуды жөн санаймыз. Жалпы мақсаттардан оның негізгі міндеттері келіп шығады, олар төмендегідей:

□ аймақтың өндірістік қызметінің ауқымын және жалпы табысын арттыру;

□ ұтымды мамандандыру және салалар мен қызмет аяларының оңтайлы түрін құру;

□ аумақтық жоспарлау мен өндіргіш күштерді орналастыруды жетілдіру;

☐ қолайлы инвестициялық климат жасау;

☐ кәсіпкерлік қызметті дамыту мен бәсекелестік ортаны құру үшін жағдайлар қалыптастыру.

Аймақтық менеджмент аймақтық мүдделер айқын бейнеленіп, олар жалпы мемлекеттік мүдделермен үйлестірілгенде, оларды іске асырудың нақты қадамдары, тәсілдері мен әдістері айқындалғанда ғана белсенді әрі тиімді жүзеге аса алады.

Аймақтық менеджмент механизмін тиімді қолдану биліктің республикалық және аймақтық органдарының арасында функцияларды міндетті түрде бөлуді көздейді.

Сонымен, аймақтардың дамуын басқарудың маңызды міндеттерінің қатарына біздің көзқарасымыз бойында, төмендегілерді жатқызуға болады:

☐ аймақтардың экономикалық және әлеуметтік даму деңгейлеріндегі бастапқы айырмашылықтарды «тегістеу», халықтың лайықты өмір сүру деңгейі мен сапасын қамтамасыз ету;

☐ мемлекет пен оның жекелеген аймақтарының мүдделерін үйлестіру арқылы біртұтас ұлттық экономиканың қызмет етуін қамтамасыз етуге бейімді әрекетгі әлеуметтік-экономикалық механизмді құру;

☐ меншіктің түрлі нысандарын тең негізде дамыта отырып, көпукладты экономиканы, әлеуметтік және нарықтық инфрақұрылымды қалыптастыру.

Аймақтар дамуын басқару бағдарламасы тиімді жүзеге асуы үшін ол әрине, ресурстар көлемімен сәйкес келуі, әрбір нақты жағдайға сай реттеуші шараларының баламалары болуы, көзделген іс-әрекеттің орындалуын бақылауы тиіс. Осыған орай аймақтар дамуын басқару жүйесі қалыптастыру «жинағынан», ресурстар «жинағынан», жүзеге асыру «жинағынан» және бақылау «жинағынан» құралуы қажет. Оны аймақтық басқарудың сызба үлгісі арқылы бейнелеп көрсетейік.

Аймақтар дамуын басқарудың қалыптастырушы «жинақ» элементтері біріге келіп мүмкіндіктің өзін, сонымен қатар аймақтық дамуды мемлекеттік реттеудің мүмкін болатын нысандары мен әдістерін, бағыттары мен объектілерін заңды арнаға түсіруі тиіс. Мұндай элементтер қатарына, ең алдымен, Қазақстан Республикасының Конституциясы, билік деңгейлері мен тармақтары арасында өкілеттіліктерді бөлуді анықтайтын Заңдар, азаматтардың әлеуметтік құқықтары мен соған сәйкес нормативтер (мемлекеттің әлеуметтік міндеттемелері), бюджеттік үрдіс пен салық жүйесі, меншік қатынастары мен олардың аймақ деңгейлері бойынша бөлінуі - және т.б. жатады. Осыларға байланысты бұл «жинақтың» маңызды элементі мемлекет пен оның жекелеген аймақтарының мүдделерін үйлестіру болып табылады,

Аймақтар дамуын мемлекеттік басқарудың ресурстық «жинағы» көздеген міндеттерді шешу үшін бөлуге болатын мемлекеттің табиғи,

қаржылық, материалдық ресурстарының бөлігін, сондай-ақ мемлекеттік емес ресурстарды (жеке тұлғалардың қаржысы, сыртқы қарыздар және т.б.) құрауы тиіс. Ресурстармен қамтамасыз етудің басқа да бірнеше шарттары бар болғандығына қарамастан аймақтық дамуды мемлекеттік реттеудің маңызды шарты болып табылады.

Басқарудың жүзеге асырушы «жинағы» құрылымы жағынан санқырлы және қалыптастырушы «жинақпен» рұқсат етілген, белгілі бір дәрежеде ресурстық «жинақпен» қамтамасыз етілген көптеген нақты әрекеттерді, механизмдерді қамтиды.

Аймақтар дамуын басқарудың бақылаушы «жинағы» жүзеге асырылатын шаралардың (мейлі ол ауқымды мақсатты бағдарлама болсын, трансферт немесе қандай да бір жағдайға байланысты шешім болсын) барысын жан-жақтылы және үнемі қадағалауды білдіреді. Мұнда қабылданған шешімдерді және олардың орындалуын бақылау аса маңызды болып табылады.

Мемлекеттің аймақтық саясаты аймақаралық ерекшеліктерді жоюды, экономикалық қызметті тең жағдайлармен қамтамасыз етуді, аймақтағы экономикалық өсуді ынталандыруды қамтиды. Нарықтық механизмдер аймақтық саясат тиімділігін, халықтың өмір сүру деңгейлеріндегі аймақтық ерекшеліктерді көбіне ескере бермейді. Осы кезге дейін қолданылған қаржылық реттеу механизмдері мен әдістемелері аймақтық сараланудың азаюына жол бермей қойған жоқ, керісінше оның күшеюіне әсер етті. Ағымдағы жедел мәселелерді шешуде трансферттер бөлуді қолдану өз кезегінде, экономикалық өсудің стратегиялық жоспарларын жүзеге асыру мен жергілікті бюджеттердің тапшылығын төмендетуге маңызды әсер етпеді. Соның өзінде стратегиялық мәселелерді дотация және мақсатты бағдарламаларды қаржыландыру механизмдері арқылы шешуге талпыныс жасалынды.

Сонымен, аймақ экономикасын басқару аймақтық ерекшеліктерді ескере отырып, жалпымемлекеттік мүдделерді жүзеге асырудың негізгі буыны болып табылады. Аймақтар дамуын басқарудың ұтымды жүйесін қалыптастыру және оны жүзеге асырудың механизмдерін жасақтау түптеп келгенде тұрақты экономикалық өсудің кепілі бола алады деп қорытынды жасауға болады.

Аймақ экономикасын мемлекеттік реттеу мәселелерін қарастыру нәтижесінде төмендегідей қорытындылар жасауға болады:

Егер Үкімет макроэкономикалық саясатты жүргізуде аймақтық ерекшеліктерге баса назар аудармаса, жүргізілетін аймақтық экономикалық саясаты айтарлықтай табысты болмайды.

Аймақтар экономикасын басқарудың маңызды міндеттерінің бірі жеке аймақтардағы халықтың өмір сүру деңгейіндегі айырмашылықтарды жою болып табылады. Бұл міндетті орындау үшін аймақтардың экономикалық даму деңгейі мен ерекшеліктерін ескере отырып, жеке аймақтардың

дамуының мемлекеттік бағдарламаларын іске асыру үлкен мәнге ие болмақ.

Барлық аймақтар үшін жалпы аймақтық міндеттер - бұл экономиканы құрылымдық жағынан қайта құру, жекелеген аймақтарды дағдарыстық жағдайдан шығару, әлеуметтік инфрақұрылымды дамыту, экономиканы тұрақтандыру, аймақаралық көлік жүйесін дамыту, экологиялық қауіпсіз жағдай туғызу.

Аймақтардағы басқару жүйесін өзін-өзі басқарушы өндірістік бірліктерді құру жолымен өндірісті дамыту арқылы жетілдіру қажет. Бұл мәселені шешу үшін бюджетаралық қатынастар жетілдірілуі тиіс.

Аймақтар арасындағы теңсіздіктің өсуі мен экономикалық, әлеуметтік және экологиялық мәселелердің тереңдеуіне байланысты аймақтардың біразы және республикалық бағыныстағы қалалар ғана экономикалық өсу мен даму мүмкіндігіне ие, Олардың көбі инвестицияны талап етеді. Сондықтан мемлекеттің барлық қуатын проблемалы аймақтарға көмек көрсетуге бағыттап, барлық аймақтардың даму мәселелерін шешіп, және бір уақытта әрбір аймақ үшін артықшылықты, әрі тиімді болатын жеке бағдарламаларды әзірлеуі қажет.

Қорыта келгенде, аймақтардың экономикасын мемлекеттік реттеуді жетілдіру үшін:

1. Орталық пен аймақтардың бюджеттік өкшеттіліктерін шектеу саясатын жалғастыру керек.

2. Аймақтарға көмек көрсетудің негізгі қағидалары келесілер болуы тиіс: жалпыреспубликалық еңбек бөлінісіндегі аймақтардың перспективалары мен орның анықтау, жергілікті халықты жұмыспен қамтуға мүмкіндік жасайтын шаруашылық құрылымын құруға орталықтанған қаржылық құрылымдарды бағыттау.

Мемлекеттік басқару органдарынан жергілікті органдарға әлеуметтік-экономикалық бағдарламаларды беру кезінде оларды қаржыландыру көлемі азаймауы тиіс.

Бюджетті әзірлеу барлық облыстар мен аймақтардың өкілдерінің қатысуын жүзеге асырылуы керек.

Ең негізгі бағыт - орталық пен аймақ арасындағы қаржылық-экономикалық өзара қатынас жасаудың оңтайлы үлгісін табу.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Богачев О. Бюджетный механизм в мировой практике развития депрессивных и остальных регионов. // Вопросы экономики. №6 - 2010. с.30.

2. Алпысбаева С.Н: Региональный рынок: закономерности формирования и развития. — Алматы, Ғылым, 2007. с.243.

3. Махмутова М.М. Проблемы межбюджетных отношений. // Экономика Казахстана, 2010. №10. с.52.

4. Махмутова М.М. Совершенствование механизма межбюджетных отношений в РК. – Алматы, 2010. с.28.

5. Хамитов Н.Н., Шалабаев И.И. Местные бюджеты региональных экономик: современные состояние и перспективы. Монография. - Алматы: Экономика, 2010. с. 147.

УТЕУЛИЕВ Е.Б.

ЖЕРГІЛІКТІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНДЕ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ҚОЛДАНУДЫҢ ТИІМДІЛІГІ

Адамзат өркениетінің қазіргі заманғы дамуы ғылыми-техникалық революцияның тағы да бір кезеңі – адамның тыныс-тіршілігінің барлық салаларына оның өмірін өзгертіп, ақпараттық қоғам, жоғары әлеуметтік-экономикалық, саяси және мәдени дамыған қоғамға көшуінің тұғырын және материалдық базасын құрайтын ақпараттық технологияларды енгізумен сипатталады.

Әлемде мынадай үрдістер байқалуда:

1. АТ-ның ықпалымен барлық қоғамдық институттар мен адамның қызмет ету салаларының өзгеруі;
2. Заманауи технологияларды әзірлеу, өндіру және енгізудің барлық салаларында алға басу;
3. Елді әлеуметтік-экономикалық дамытудың міндеттеріне бара-бар дамыған ақпараттық ортаны қалыптастыруға ұмтылу;
4. Халықтың ақпараттық қорларға тең құқылы кепілдендірілген қолжетімділігін қамтамасыз ету;
5. Барлық деңгейдегі азаматтарды, қоғамдық институттарды, мемлекеттік билік органдары мен бизнесті ақпараттық қоғам жағдайында өмір сүруге дайындау.

Бүгінгі таңда ақпараттық технологияны енгізу көп жағдайда ғылым, білім, экономикалық және әлеуметтік саланы дамытуды анықтайды, еңбек өнімділігі, өндірілетін тауарлар, қызметтердің сапасын, мемлекеттік билік органдарының жұмысының тиімділігін және олардың қоғаммен өзара әрекеттестігін арттыруға ықпалдастық жасайды. Алайда, жоғары білім деңгейінсіз, жұмысында бағдарламалық қамтамасыз етуді, ресурстарды, жаңа технологияларды пайдаланатын қандай да бір саланың қызметкерлері енгізілетін АТ-ны дұрыс әрі тиімді пайдалануға, және сәйкесінше олармен ұсынылатын қызметтер мен орындалатын функцияларының сапасын арттыруға мүмкіндік бермейді. Сондықтан, ақпараттық қоғамды құру кезіндегі негізгі мәселе халықтың жалпы компьютерлік сауаттылығын арттырумен қатар экономиканың барлық салаларындағы қызметкерлердің, мемлекеттік және азаматтық қызметкерлердің, шағын және орта бизнес

өкілдерінің профильді бағыттар бойынша компьютерлік сауаттылық деңгейін арттыру болады. Ақпараттық технологияны жергілікті басқару жүйесінде қолдану, қазіргі таңда өте тиімді болып отыр. Төмендегідей әр бір саладағы тиімділіктерін атап өтуге болады:

Өнеркәсіп саласында. Ақпараттық технологиялар өндірістің икемділігі мен шешім қабылдаудың жеделдігін арттырады, жаһандық нарықтарға шығу мен кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін негіз жасайды. Алайда, отандық өнеркәсіпті ақпараттандырудың айтарлықтай төмен деңгейі жағдайында оларға деген сұраныс тұрақты және күшті өсуді көрсетпейді. Кәсіпорынның экономикалық базалары АКТ-ны қарқынды тұтынуға әлі дайын емес. Ал жоғары технологиялар түсімді қалыптастыруға қатыспайтын салалар бұл ретте аса көлемді шығындарды жұмсауды қаламайды.

Заманауи ақпараттық және жоғары технологиялық дәуірде отандық өнеркәсіптік кәсіпорындар өзінің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін АКТ-ны өндірістік және әкімшілік-шаруашылық қызметте пайдалануға қатысты өзінің көзқарасын қайта қарастыруы және барлық ішкі процесстерді автоматтандыруға тиісті назар аударуы қажет.

Көлік жүйесінде. Қазақстанның көлік саласының тиімділігі мен тартымдылығын арттыру мәселесін шешудің негізгі құралы зияткерлік көлік жүйесін (бұдан әрі – ЗКЖ) – көліктің барлық түрлерінің (жеке, қоғамдық, жүк) жұмысын мониторингілеу және басқару, жол жүруді басқару, аумақта көліктік қызмет көрсетуді ұйымдастыру туралы азаматтар мен кәсіпорындарды ақпараттандыру мәселелерін шешу үшін өзара байланысты автоматтандырылған жүйелер кешенін енгізу болуы тиіс. ЗКЖ үш негізгі мәселені шешуге бағытталады: қоршаған ортаны қорғау, қауіпсіздік, мобильділік.

ЗКЖ-ны құрудың маңызды элементі жаһандық навигациялық спутниктік жүйесі (бұдан әрі – НСЖ) болып табылады. Аталған жүйенің негізіндегі шешімдер жер үстіндегі көлік кешені жұмысының тиімділігін арттырумен қатар, авиация, флот, темір жол саласында белсенді қолданылады, жіберу және тасымалдау желілерін синхрондау үшін қызмет етеді, деректерді жіберуді синхрондау үшін байланыста қолданылады және т.с.с.

ЗКЖ қалыптастыру және енгізу тасымалдауды басқарудың тиімділігін арттырады, жүктерді, жолаушыларды тасымалдауға жұмсалатын өндірістік емес шығындарды қысқартады, көлік-коммуникациялық құрылымды дамытуды жылдамдатады, қолданыстағы навигациялық спутниктік жүйелердің негізінде сервистерді енгізу үшін жағымды жағдай жасау.

Агроөнеркәсіп кешенінде. Агроөнеркәсіп кешені қоғам үшін аса маңызды өнім өндірілетін және аса үлкен экономикалық әлеует шоғырландырылған Қазақстан экономикасының құрамдас бөлігі болып табылады.

Аграрлы саласы дамыған жетекші мемлекеттердің тәжірибесі барлығының «технологиялық революциядан» өткендігін көрсетеді. Классикалық экстенсивті егін шаруашылығы нақтымен (прецизионды) ығыстырылады. Геоақпараттық технологиялар, көп операциялы энергияны үнемдеуші ауыл шаруашылық агрегаттары, өсімдіктердің мол түсімді сорттарының селекциясы және жануарлардың жоғары өнімді тұқымын шығару кеңінен қолданылады.

АКТ ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілерді ауа-райы болжамы, ауыл шаруашылық өнімдерінің бағасы тәрізді пайдалы ақпаратпен камсыздандыру, сондай-ақ оларды жаңа технологиялар жөнінде хабарландыру аса маңызды рөлге ие.

Тиімді әрі бәсекеге қабілетті АӨК құру үшін дәстүрлі шығынды емес, инновациялық қорларды үнемдеуші ақпараттық технологияларды енгізуге, шаруашылықтың тиімділігін арттыруға, өнділетін өнімдердің меншікті құнын төмендетуге нысаналы құралдарды жұмсау қажет.

Энергия үнемдеу

және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық үшін зияткерлік жүйелері. Қазіргі уақытта энергия тұтынушы азайту және өмір сүру үшін қажетті барлық салалардың энергетикалық тиімділігін арттыру мәселесі бірінші кезекке шығуда. Заманауи ақпараттық технология деңгейінің жоғары екенін және шетелдік тәжірибені ескере отырып оларды халықтың тұрмысында тұрғын үй-коммуналдық жүйелерінің жұмысы мен энергиямен жабдықтауда қолданудағы зор маңызын атап өткен жөн.

Заманауи тиімді тұрғын үй-коммуналдық жүйесі мен энергиямен жабдықтау жүйесін жасаудағы басты бағыт коммуналдық ресурстарды тұтыну деректер өлшемі мен оларды берудің зияткерлік жүйесін жасау болуы тиіс.

Мәдениет саласында. Ақпараттық қоғамды қалыптастыру – елді әлеуметтік-экономикалық дамытудың ажырамас бөлігі болып табылады. Кітапханаларда, мұражайларда, мұрағаттар мен өзге де мәдениет ошақтарында шоғырланған ақпараттық материалдар аталған үдерісте маңызды рөлге ие.

Халықаралық тәжірибеден көріп отырғанымыздай, соңғы уақытта мәдениет саласын ақпараттандыруға, ақпараттық технология негізінде мәдени мекемелердің жаңа қызметтерін дамыту, мәдени және ғылыми мұраны цифрландыру және оған ашық қолжетімділікті ұсыну, электрондық кітапханаларды құруға баса назар аударылуда.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. ҚАЗАҚСТАН Республикасы Президентінің Қазақстан халқына жолдауы-Қазақстан – 2030// Егемен Қазақстан 2011 ж.
2. Қазақстан Республикасының “ҚР мемлекеттік жергілікті басқару туралы” заңы”. Егемен Қазақстан 23.01.2001 ж.

3. Махмутова М. Системы местного самоуправления в Казахстане. М., 2001.

4. Анимица Е.Г. Основы местного самоуправления. М.: Финансы и статистика, 2001.

5. www.edu.portal.kz

Резюме

В данной статье рассматривается проблема использования информационных технологий как эффективных методов реализации местного управления.

Resume

In this article uses information technology and effective methods of local managements.

БОРАНБАЕВА М.А.

БСҰ-ҒА КІРУ ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫННЫҢ ЭКСПОРТТЫҚ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУДІҢ ҚАЗІРГІ БАҒЫТТАРЫ

Әлемдік рыноктағы бәсекелестік күрестің күшеюі экспорттаушы-фирмалардың оларға сәйкес шарттарда ішкі рыноктарда бағалық және бағалық емес сипаттамалар (сапа, дизайн, сатудан кейінгі қызмет көрсету) бойынша сатып алушылар үшін олардың бәсекелестерінің тауарларынан гөрі неғұрлым тартымды тауарларды жобалау, өндіру және өткізудің нақты және әлеуетті мүмкіндіктері түсінілетін сыртқы сауда операцияларындағы бәсекеге қабілеттілік мәселесін бірінші орынға қоюға әкелді [1, 21 б].

“Кәсіпорынның сыртқы рынокқа шығуын және оны жаулап алуын біріншіден, тауардың бірегейлігі, екіншіден, әлемдік деңгейдегі немесе стандарттағы сападан неғұрлым жоғары тауарды жеткізу, үшіншіден, сыртқы рынокқа шығуда уақыт факторын дұрыс анықтау, төртіншіден, сыртқы рыноктағы бәсекелестікті ескеру жеңілдететін болса” [2, 20 б.], оның ішінде сатушылардың бақталастығы, басқа тарап үшін неғұрлым пайдалы шартты ұсыну, шаруашылықтың неғұрлым тиімді формасын іздеу, тауар мен тұтынушыларға қызмет көрсету сапасын жоғарылату ретінде қарастырылатын бәсекелестікті ескеру және оған аса көңіл бөлу маңызды. Өйткені, экспорттық тауарлардың бәсекеге қабілеттілік мәселесі кәсіпорынның сыртқы сауда қызметінде басты орын алатындығы жоғарыда қарастырылған болатын. Бұл мәселенің ұзақ уақыт шешілмеуі тауар өткізуде Қазақстан үлесінің азаюына, отандық тауарларға бағаның төмендеуіне, әлемдік рынокта олардың беделінің жоғалуына әкелді. Мұны түсінген отандық кәсіпорындар бүгінгі күні өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыруды экспорттық қызметті жетілдірудің негізгі бағыты ретінде

карастыруда. Себебі рынокқа оның қажеттіліктеріне жауап беретін тауарларды ұсынбай, кәсіпорын өзіне бәсекеге қабілетті ұстанымды қамтамасыз етпейді. Ал ондай тауарларды ұсыну бәсекелестік орта болғанда ғана мүмкін.

Бұл туралы ел Президенті Н. Назарбаев 2012 жылы өзінің «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» Қазақстан халқына жолдауында: “Бәсекеге ең қабілетті салаларда біз отандық өндірушілер үшін жаңа нарықтық тауашалар қалыптастыру стратегиясын белсенді әзірлеуге тиіспіз. Бұл, әсіресе, ДСҰ-ға кіру перспективаларын ескере отырып, кері индустрияландырудың ықтимал ыдыратушы әсерлерін болдырмауға мүмкіндік береді.”, - деген болатын [3, 4 б.]. Жоспарланған 2013 жылы БСҰ-ға кіргеннен кейін әлемдік рынокта ұстанымынан айырылмау үшін қазақстандық кәсіпорындар экспорттық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігін көтеруге бағытталған шаралар кешенін жүзеге асыруда. Олардың бірі - Қазақстанның БСҰ-ға кіру болашағымен байланысты сыртқы рыноктарда компаниялардың жұмысы үшін қажетті шарт болып табылатын халықаралық стандарт сертификаттарын алу.

Қазіргі уақытта бүкіл әлемде 120 елден 500 мыңнан астам компания өнімнің бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатудың басты факторы - ИСО сериялары бойынша басқару жүйелерімен жұмыс істейді. Республикада жүйе бойынша жұмыс істейтіндер саны төрт жүзге жуық кәсіпорын болса (оның ішінде зерттеуге алынған кәсіпорындар да бар), жүйе сертификатын алу процесінде 150 кәсіпорын бар. Бұған халықаралық жүйе стандарттарына сәйкес сертификат алу кәсіпорындар үшін көптеген мүмкіндіктерді (кесте 1) беретіндігі ықпал етті.

Кесте 1 - Халықаралық жүйе стандарттарына сәйкес сертификат түрлері

Сертификат атауы	Қамтамасыз етеді	Қажетті
1	2	3
ISO 9000 - сапа менеджменті жүйесін құру бойынша халықаралық стандарттар сериясы	- кәсіпорын қызметінің жақсаруын; - тапсырыс берушілердің сатып алатын өнімнің сапасына сенімділігін; - өнім тұтынушыларының оның сапасына сенімділігін.	- Қазақстанның БСҰ-ға кіру жағдайында бизнесті шетелдік бәсекелестерден сенімді қорғау; - компанияның өркениетті іскер әлеміне тиістілігі туралы куәлік; - қызмет көрсету рыногында компанияның берік және сенімді жағдайы туралы қоғамдық пікірді қалыптастыру үшін құрал;
ISO 14000 - экологиялық менеджмент жүйесін құру	- кәсіпорынды басқару жүйесін оптималдандыруды және қоршаған ортаға зиянды әсерін ескертуді;	- БСҰ-ның қазақстандық кәсіпорындарға көрсететін талаптарын орындау; - табиғатты қорғау талаптарын орындау

бойынша халықаралық стандарттар сериясы	- экологиялық сапаны тиімді енгізу есебінен энергетикалық ресурстарды үнемдеуді; - экологиялық апат тәуекелділігін төмендетуді; - аймақта экологиялық жағдайды жақсартуды.	облысында ұйым имиджін қалыптастыру; - кәсіпорынның халықаралық рынокқа шығуы; - экологиялық таза өнімдер рыногында бәсекелестер алдында артықшылықты алу; - жоғары білікті жұмыс күшін тарту.
--	--	---

1-ші кестенің жалғасы

ОHSAS 18001 - персоналдың денсаулығын қорғау мен қауіпсіздігін басқару жүйесін құру бойынша халықаралық стандарт	- өндірістік қызмет процесінде пайда болатын тәуекелділіктерді басқару; - инциденттердің, аварияның, штаттан тыс оқиғалардың пайда болуының алдын алу; - қауіпті өндірістік факторларды бақылау; - санкциаланбаған қызметтен шығынды төмендету.	- БСҰ-ның қазақстандық кәсіпорындарға көрсететін талаптарын орындау; - персонал денсаулығы мен қауіпсіздігіне талаптарды орындау облысында ұйым имиджін қалыптастыру; - кәсіпорынның халықаралық рынокқа шығуы; - бәсекелестер алдында артықшылықты алу; - жоғары білікті жұмыс күшін тарту.
--	--	--

Ескертпе - Әдебиет мәліметтері негізінде автормен дайындалған.

Бірақ елімізде халықаралық стандартқа көшпеген кәсіпорындар да әлі жеткілікті. Иә, халықаралық стандарт сертификаттарын алу үлкен қаржыны талап етеді. Дегенмен, “ең бірінші, бұл өндірушілердің шығындарын төмендетуге әсер етеді және басқа елде қайта сынақты жүргізбей, отандық тауарлардың шетелдік рыноктарға енуін қамтамасыз етеді.



ЖІӨ көлемі көбейеді, салық есебінен бюджет толығады, жұмыс бастылық артады, әлеуметтік жағдай жақсарады, елдің бәсекеге қабілеттілігі артады және т.б.

Сурет 1 - Халықаралық стандарт сертификатын алудың салдары

Бұл саудадағы техникалық кедергілерді төмендету бойынша БСҰ мақсаттарымен үндес, бұл жағдайда еркін сауда мақсатына қол жеткізіледі – “Бір рет тексерілген өнім барлық жерде қабылданады” [4, 1 б.]. Сондықтан, БСҰ-ға кіргеннен кейін шетелдік рыноктарда және (немесе) шетелдік бәсекелестерге ашылатын ұлттық рынокта нық ұстанымда қалғысы келетін кәсіпорындар жаппай осы бағытта жұмыс істеуі керек. Халықаралық стандарт сертификатын алудың немесе алмаудың кәсіпорын үшін, бүтіндей экономика үшін салдарын алгоритмдік тізбекпен келтірілген 1-суреттен көруге болады.

Бұған қоса, яғни сертификаттың болуынан басқа бәсекелестер алдында артықшылыққа ие болып, экспорттық операцияларды тиімді жүргізу үшін қазақстандық кәсіпорындар бәсекелестіктің ашық (тауарлар мен қызметтердің сапасы, тауарлар мен қызметтердің бағасы, кәсіпкердің рынок шарттарына әсер ету мерзімі, келісім шарттарын қадағалау дәлдігі, міндеттілік, байланыс пен ақпараттың қазіргі заманғы құралдарымен техникалық жабдықталуы) және жабық (бағадан түсірім, төлемді кейінге қалдыру, төлемді әріптес үшін қолайлы валютада жүзеге асыру, несиеге беру, тауарды аз партиямен немесе сатып алушының бірінші талабы бойынша жеткізу, сатушының келісімнің шарттарын оны орындау кезеңінде өзгертуге дайындығы) формаларын қолдануы және үнемі өнімнің әлемдік рыноктағы бәсекеге қабілеттілігін бағалап отыруы керек. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалауды сапа деңгейі бойынша өте күшті әлемдік үлгі көрсеткіштерімен қойып, бағасы бойынша әлемдік рыноктағы бағамен салыстырып және кәсіпорынның рыноктағы өткізу үлесі бойынша бәсекелесуші фирмалардың, кәсіпорындардың үлесімен салыстырып жүргізген дұрыс. Бұл БСҰ жағдайындағы қатаң бәсекелестік ортада отандық кәсіпорындардың табысты жұмыс істеуіне мүмкіндік береді.

Ал енді, отандық кәсіпорындардың әлемдік рыноктағы (кәсіпорындар өндіретін өнімдерінің 80%-дан жоғарысын экспортқа шығаратындықтан) бәсекелестік ортасына тоқталатын болсақ, онда жеткілікті деңгейдегі ірі өндіріс орындары жұмыс істейді.

Хром қосындылары бүгінгі күні әлемнің 20 елінде дайындалады, негізгі өндірушілер АҚШ, ФГР, Қазақстан, Жапония, Ұлыбритания, Италия, ОАР болып табылады. Хром қосындыларының әлемдік рыногы монополияланған, онда сату саясатын анықтайтын 4 ірі өндіруші (Байер, Стопани, Элементис, Русский хром 1915) бар. Барлық монополистер кез

келген бағамен рынокты ұстап қалуға бағдарланған. Хром қосындыларын өткізу компаниялардың арнайыландырылған сауда фирмалары арқылы жүреді. «Русский хром 1915» АҚ мемлекеттік қолдаудың (Украина мен Беларусьпен ҚҚС мен бажсыз сауда, темір жол тарифтеріне, энергия ресурстары мен шикізаттарға «өзгермейтін тариф») арқасында қазақстандық хром өнімдерін өндірушісіне мықты бәсекелес болып табылады, ал бұл ресейлік рыноктан «АХҚЗ» АҚ-ын ығыстыруға әкеледі. Бірақ «АХҚЗ» АҚ-ң хром рудасын шығару орнына жақындығы бәсекелестер алдында маңызды артықшылық болып табылады.

Ферроқорытпа рыногында негізгі феррохром өндірушілер американдық "American Chrome & Chemicals" және "Occidental Chemical", ағылшындық "British Chrome & Chemicals", германдық "Bayer" және жапондық "Nippon Denko" компаниялары болып табылады. Ресейлік ферроқорытпа өндіруші кәсіпорындар - "Ключев ферроқорытпа зауыты" ААҚ, "Серов ферроқорытпа зауыты" ААҚ, Челябинск электрометаллургиялық комбинаты, «Кузнецк ферроқорытпа зауыттары», Ресейлік феррохром өндірушілер шикізат ретінде ДТБК хром рудасын пайдаланады. Ресейлік ферроқорытпа өндірушілердің негізгі мәселесі – жеке шикізат базасының жеткіліксіздігі. Хром рудасына ішкі сұраным ресейлік шикізат есебінен тек 40 пайызға ғана қанағаттандырылады, ал басқасы Қазақстан мен Түркиядан импортталады.

Соңғы жылдары байқалған әлемдегі кара металлургияның өсімі ферроқорытпа өндірісін үнемі көбейтуге ықпал етеді. УрО РФА-ң металлургия институтының мәліметтері бойынша 2008 жылы олар 23,9 млн.тонна, ал 2012 жылы 29,8 млн. тонна балқытылды. Мұнда марганец қорытпаларына 40%, кремний қорытпаларына 25%, хром қорытпаларына 30% қуаттылық келеді.

Ресейлік рынокта ферромарганецке монополия украиндық зауыттардың қолында, және олардың ұстанымынан бұл сегменттегі баға қалыптастыру саясаты тәуелді. Үлкен көлемдегі ферроқорытпа Қазақстаннан (Ақсу және Ақтөбе зауыттарынан) келеді. Қазақстандық және украиндық өндірушілердің бәсекелестік артықшылықтары – хром мен марганец өндіруге дамыған шикізаттық базамен қамтамасыз етілген ферроқорытпаның төмен өзіндік құны. Олар жылына 630 мың тонна марганец концентратын, 1,2 млн тонна хром рудасын импорттайды. Импорттан толық бас тарту жақын болашақта мүмкін емес. Бірақ, шикізаттық тәуелділікті жеңу үшін ресейлік ферроқорытпа өндірушілері жеке кен орындарын жасауға белсенді инвестициялауды бастағанын ұмытпаған жөн. Дегенмен, көлік инфрақұрылымының болмауынан көптеген кен орындарын игеру әзірге мүмкін емес.

Экспортқа шығарылатын химиялық өнімдердің бөлігі негізінен шикізат болып табылатындығын және Қазақстанға химиялық тауарлар түрінде қайта әкелінетіндігін ескеріп, ішкі және сыртқы рыноктардағы баға

айырмашылықтары отандық өндірушілерді бәсекелестік күресте теңсіздік жағдайға қояды, ал бұл отандық өндірісті тұншықтырады.

XX-XXI-шы ғасырлар мұнай мен газ ғасыры. Бұл ресурстарды өндіру мен тұтыну жыл сайын өсуде. Қазіргі уақытта отын-энергетикалық ресурстарды және оларды тасымалдау құралдарын бақылау қандай да бір елдің геосаяси жағдайын анықтауда соңғы рөл атқармайды. Мұнай мен газ – қазақстандық экономиканың негіздерінің бірі, елдің экспорттық түсімдерінің маңызды көзі болып табылады. Бәсекелестік факторларға байланысты Қазақстан бүгінгі күні өз экспортында дайын өнімдердің үлесін көбейте алмай отыр. Сұйық көмірсутектер экспорты жақын болашақта сыртқы саудалық валюталық түсімдердің негізгі көзі, сөйтіп импортты қаржыландырудың негізгі көзі болып қалады. Импорт тек ел экономикасының тұтынушылық секторын толықтыру үшін ғана емес, сонымен бірге қазіргі заманғы жоғары технологиялық және тиімді инвестициялық тауарларды әкелу есебінен өнеркәсіптік және ауылшаруашылықтық базаның дамуын қамтамасыз ету үшін қажет. Әлемдік рыноктағы негізгі мұнай өндірушілер Сауд Аравиясы, Иран, Кувейт, біріккен араб Эмираттары, Ирак, Норвегия, Ресей және т.б. елдерден болса, ішкі рынокта негізінен “Казмұнайгаз” АҚ, “Қарашығанақ Петролеум Оперейтинг Б.В.” АҚ, “Казахойл” АҚ негізгі мұнай өндірушілер болып табылады.

Енді, кәсіпорын өнімдерінің ішкі және сыртқы рыноктардағы бәсекеге қабілеттілік деңгейін анықтап көрелік. Бұған Е-қосымшасындағы мәліметтерді пайдаланып, экспорт пен импорт тұрғысынан тауарлардың бәсекеге қабілеттілігін талдауға ұсынылған формула [5, 45 б.] көмегімен 2-кестедегі нәтижелер арқылы көз жеткіземіз:

$$K = \frac{Э - И}{Э + И} \times 100\%,$$

мұндағы, K - өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің ағымдық коэффициенті; Э - өндірілген өнімнің экспорттық үлесі, %; И – ішкі рыноктағы импорттың үлесі, %.

СЭҚ ТН коды	ТАУАР АТАУЫ	2005 жыл
2830	Хром тұздары	95,30
2709009000	Шикі мұнай	91,24
7202	Ферроқорытпа	93,32
26	Хром кені	90,85
Ескертпе - ҚР статистикалық агенттігінің мәліметтері негізінде автормен есептелген.		

Бәсекеге қабілеттіліктің ағымдық коэффициенті “+100”-ден “-100” -ге дейін өзгере алады. Егер коэффициент “-100” -ге жақын болса, онда өнім ішкі және сыртқы рынокта да бәсекеге қабілетсіз, коэффициент “0” маңайында болса, онда өнімнің ішкі рыноктағы бәсекеге қабілеттілігінің жоғары, ал сыртқы рынокта бәсекеге қабілетсіз, егер “+100” -ге жақын болса, онда өнімнің ішкі және сыртқы рыноктардағы бәсекеге қабілеттілігі

жоғары болатындығын көрсетеді. Кәсіпорын өнімдерінің бәсекеге қабілеттілік коэффициенттерін есептеу нәтижелері 1-100 аралығында болғандықтан, барлық кәсіпорын өнімдері ішкі және әлемдік рынокта бәсекеге қабілетті деген қорытынды жасауға мүмкіндік береді.

Кәсіпорын өнімдерінің бәсекеге қабілетті болуына олардың келесідей шараларды жүзеге асыруы ықпал етті:

1) өндіріс орындарының өз уақытында шетелдік инвесторлардың қолына берілуі;

2) ИСО стандартына көшу;

3) тұтынушылардың сұраныстарын, бәсекелестерді зерттеу нәтижесінде өнімнің сапасын көтеру, жаңа өнімдерді жасау және өндіру;

4) шығындарды төмендету;

5) жарнамалық кампания;

6) құрал-жабдықтарды модернизациялау;

7) жаңа құрал-жабдықтарды сатып алу.

Дегенмен, бұл кәсіпорындардың жоғары деңгейде бәсекеге қабілетті болуына келесідей мәселелер кедергі болып отырғандығын да айту керек:

- өндіріс тиімділігін және өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуға кедергі келтіретін өндіріс құрал-жабдықтарының жоғары тозу деңгейі;

- кәсіпорындар жұмыс істейтін сала өнімдері ішкі рыногының төмен сыйымдылығы және өндіретін өнімдерінің тар номенклатурасы;

- табиғи монополия өнімдеріне баға мен тарифтердің өсу қарқынының өндірілетін өнімдерге бағалармен салыстырғанда асып кетуі. Мысалы, энергия ресурстарымен бағаның өсуімен (2000-2002 жж.) сала кәсіпорындарымен пайдаланылатын шикізат пен материалдардың маңызды түрлеріне бағалар да жоғарылады;

- өнімдердің өзіндік құнындағы тарифтердің көтерілуімен байланысты өнімдерді темір жолмен тасымалдауға шығындардың жоғары үлесі. Темір жолмен тасымалдауға тарифтердің көтерілуі отандық өндіріс өнімдерінің баға бойынша ұқсас импорттық өнімдермен салыстырғанда бәсекеге қабілетсіздігіне әкеледі;

- өндіріс және кәсіпорынды басқару сферасында білікті кадрлардың жеткіліксіздігі;

- салада инновациялық белсенділіктің төмен деңгейі және сәйкесінше өнім өндірісінде жоғары қосымша құнды ғылыми сыйымды, жоғары технологиялық өнімдердің төмен үлесі. Негізінен Қазақстандық кәсіпорындар ғылыми зерттеулерді қаржыландыру сұрақтарымен, өндіріс пен өнімнің бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату үшін жаңалықтар енгізумен жеткілікті деңгейде айналыспайды.

Кәсіпорындардың салыстырмалы бәсекеге қабілеттілігінің болуы олардың өнімдерінің үнемі өткізілуіне тұрақты кепіл бермейді. Өйткені табысқа кенелуді көздеген әрбір шаруашылық субъекті үздіксіз өз

өнімдерін жетілдіруге мән бермесе, оның тұтынушыларын бәсекелестер өз өнімдерімен тартып алуы мүмкін, бұл әсіресе БСҰ-ға кіру қарсаңында тіптен өзекті болып табылады. Сондықтан кәсіпорындарға өздері жүзеге асырып отырған экспорттық жетілдіру бағыттарына қоса, келесілерді де жүзеге асыруды ұсынамыз:

- өндіріс тиімділігін және өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуға мүмкіндік беретін өндіріс құрал-жабдықтарын жаңғырту;
- өндірілетін өнімдер номенклатурасын кеңейту;
- өндіріс өнімдерінің баға бойынша ұқсас импорттық өнімдермен салыстырғанда бәсекеге қабілетсіздігіне әкелетін табиғи монополия өнімдеріне (энергия, темір жолмен тасымалдау) баға мен тарифтердің өсу қарқынына мемлекет тарапынан ықпал ету;
- персонал біліктілігін жетілдіру;
- өндіріс пен өнімнің бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату үшін ҒЗТҚЖ-ды қаржыландыруды көбейту;
- БСҰ құрамына кіретін мүмкін әлеуетті әріптес елдер рыногын зерттеу және үкіметке олармен сауда келісімдерін жасау туралы ұсыныстар беру.

Бұл өндіріс орындарының тек қазір емес, болашақта да табысына кепіл беретіндігі анық. Осы орайда мемлекет тарапынан түрлі салаларды дамыту бойынша бағдарламалар жүзеге асыру қолға алынғандығын айту керек. Мысалы, ҚР химия өнеркәсібінің 2010-2014 жж. даму бағдарламасында “ҚР химия өнеркәсібі дамуының басымдықты және перспективті бағыттары ретінде ең алдымен экспортқа бағдарланған салалар мен елдің шикізат ресурстарына негізделетін жаңа өндірістерді анықтауға болады ... “АХҚЗ” АҚ сұранымға ие өнім өндірісінің көлемін кеңейтуді, өнімнің жеке түрлерінің сапасын арттыруды, ішкі және сыртқы рыноктарда сұранымға ие хром тұздарының жаңа түрлерін игеруді жоспарлайды. Теріні өңдеу және өңдеп шығару бойынша жаңа қуаттылықтарды құрумен ішкі рынокта хром малмасына қажеттілік өседі.” деп көрсетілген [6]. Химия өнеркәсібін дамыту кәсіпорын өнімдеріне ішкі рынокта сұранымды қамтамасыз ететіндігі сөзсіз. Өйткені ол бұл саладағы негізгі және жалғыз шикізат жеткізуші болып табылады. Ал басқа кәсіпорындарға келсек, олардың өнімдеріне де ішкі рынокта сұраным көлемі жақын болашақта кеңейетіндігі сөзсіз. Өйткені өңдеу өнеркәсібін дамыту шикізат секторы арқылы тіптен мүмкін емес екендігі белгілі. Сондықтан, 80%-дан жоғары өндіріс көлемін экспортқа шығарып отырған кәсіпорындарға өндіріс көлемін көбейту бойынша оперативті және стратегиялық жоспарларды құру қажет.

Сонымен, өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру БСҰ-ға кіруді көздеген ел кәсіпорындарының экспорттық қызметін жетілдірудің негізгі бағыты ретінде қарастырылады. Өйткені, қатаң бәсекелестік орта бәсекеге қабілетсіз кәсіпорындарды тұншықтырып, олардың рыноктан кетуіне

ықпал етеді. Мұны түсінген, қазақстандық кәсіпорындар халықаралық стандарт сертификатын алу сияқты өз өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуға бағытталған шаралар кешенін жүзеге асыруда. Біреу біреуді банкроттықпен қауіптендірмесе, жұмыс сапасын арттыруға күш көрсетпейтіндігі белгілі. Сондықтан, бәсекеге қабілетті кәсіпорынды қамтамасыз ету бойынша шаралар үздіксіз жүргізіліп отыруы тиіс. Себебі әлемдік рынокта тиімсіз субъектілерді “шығарып тастау” процесі үнемі жүріп отыратындығын ұмытпаған жөн, әсіресе, жаппай БСҰ құрамына кіріп, тұтастай сауда кеңістігін қалыптастыруға бет алған кезде. Басқалардың миына сүйенген және өзінің бәсекелестік стратегиясын көз жұмып құратын кәсіпорындар ақырғы соңында әлемдік рынокта өз ұстанымдарынан айырылатындығын әрбір кәсіпорын ұмытпағандығы дұрыс.

Қазақстандық экономиканың бүгінгі күні ең әлсіз буыны негізгі қорлардың немесе нақты капиталдың физикалық және моральдық тозуы болып табылады. Оны жаңғырту немесе модернизациялау стратегиялық міндеттердің бірі болуы қажет [7, 284 с].

Қазақстандық мұнайда парафин мен меркаптан көп. Олар тасымалдау мен сақтау үшін, және мұнай өнімдерін өндіру үшін тиімсіз. Құбырлардың интенсивті коррозиясына, қоршаған ортаға кері әсер етуіне әкеледі. Осылайша, қосымша капитал салымдарын және ағымдық шығындарды көбейтуді талап етеді.

Бәсекелестіктің негізгі экономикалық артықшылықтары болып табылады:

1. Бәсекелестік күрес арқылы қоғам тұрғысынан шектеулі ресурстардың неғұрлым тиімді бөлінуі жүреді, себебі, сұранымға ие ғана өндірілетіндіктен, яғни не және қанша өндірілуі керек туралы сұрақ шешіледі.

2. Бәсекелестік кәсіпкерді өз өндірісі туралы үнемі ойлануға, өнім бірлігіне шығындарды төмендетуге неғұрлым төмен бағаны ұстап тұратындай оның сапасына зиян келтірмей, шығындарды төмендетуге мәжбүр етеді. Ал бұл төмен бағаға бірден өспелі сұраныммен назар аударатын тұтынушыларға пайдалы. Тұтынушылардың қалталарына күресте кәсіпкер шығындарды төмендету резервтерін тағы да, тағы да іздеуіне, шектеулі ресурстарды неғұрлым тиімді пайдаланудың жаңа комбинацияларын есептеуіне мәжбүр. Сонымен бірге өмір сүруге күресте ол тек сапалы өнім өндіруге, қоғамда барлық қабылданған стандарттарды қадағалауына, тұтынушылардың өзгермелі талаптары мен қалауларына сәйкес өндірілген игіліктер мен қызметтер ассортиментін жаңғыртумен айналысуына мәжбүр. Бұл бүтіндей өндіріс тиімділігін жоғарылататындығы күмәнсіз.

3. Шығындарды төмендетудің жаңа тәсілдерін іздеу шекарасын кеңейтіп, кәсіпкерлер жаңа жоғары өнімділіктегі техниканы және жаңа

технологияны, еңбек пен өндірісті ұйымдастырудың жаңа әдістерін пайдалануға, өз рынок сегментін күшейтуге талпынады. Бұған тек ғылыми-техникалық инновация есебінен ғана қол жеткізуге болады. Ал бұл тек нақты кәсіпкерге ғана емес, сонымен бірге бүтіндей қоғамға оның прогрессивті жылжуына ықпал етіп, тиімді болады.

4. Қоғам үшін бәсекелестіктің өте маңызды нәтижесі тұтынушыларға күресте кәсіпкерлер өз фирмаларының имиджі туралы, өзінің әділетті бизнесмен беделі туралы ойлануы тиіс. Бұл үшін өз тауарлары мен қызметтерінің сапасы ғана емес, сонымен бірге сервистік қызметті, өз фирмасы имиджінің сыртқы көріну формаларын қадағалауына тура келеді – ол тек жеке пайдасы туралы ойлану ғана емес, сонымен бірге тұтынушы үшін халықтың белгілі бір бөлігі үшін бағаны төмендету, өз клиенттерінің тұрақты шеңберіне сыйақы мен түсірімдер, қайырымдылық сияқты белгілі бір шығындарға баруға дайын. Мұның барлығы қоғамда жағымды жағдайды жасайды, сауатты бизнесменді қалыптастырады, әлеуметтік қысымды төмендетеді [8, 72 б.].

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Козырин А.И., Шепенко Р.А. Конкуренция международных рынках и антидемпинговое регулирование. – М.: Спарк, 1999. – 208 с.
2. Бусыгин А.В., Ситников Г.И. Как выйти на мировой рынок: практические рекомендации. – М.: СП «Авиатика», 1991. – 81 с.
3. «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты». Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2012 жылғы 14 желтоқсан.
4. Мамбетова М. Единство стандартов – залог качества. // Казахстанская правда. – 2011. – 14 декабря.
5. Жансерік Н. Оценка экспортной ориентации, импортозамещающего потенциала и конкурентоспособности продукции промышленности Казахстана // Аль-Пари. – 2011. – №9. – С. 36-45.
6. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 сентября 2010 года № 1001 «Программа по развитию химической промышленности Республики Казахстан на 2010-2014 гг.». // Казахстанская правда. – 2010. – 1 октября.
7. Международное экономическое отношения: Учебное пособие / Под общ. ред. Р.Е. Елемесова. – Алматы: Қаз.унив., 2000. – 389 с.
8. Бибатырова И.А. Государственное регулирование национальной экономики: Учебное пособие. – Алматы: Казак унив., 2004. – 106 с.

ФИНАНСОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ПО АКТЮБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Достижение амбициозной цели по превращению Казахстана в одно из динамично развивающихся государств мира с высокими стандартами жизни невозможно без активизации человеческого потенциала, создания мощного слоя предпринимателей. Необходимые условия для этого формировались в течение 20-летнего периода реформ, направленных на либерализацию экономики. Основные положения концептуально-программной работы Президента Н.А. Назарбаева «Стратегия становления и развития Казахстана как суверенного государства» (1992 г.) были закреплены и развиты в таких основополагающих документах, как Стратегия «Казахстан-2030», «Стратегический план-2010» и Стратегия индустриально-инновационного развития Казахстана до 2015 года, Посланиях Президента народу Казахстана.

В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» предпринимательство названо движущей силой новой экономики. «Мы хотим видеть мощный предпринимательский класс, готовый брать на себя риски, осваивать новые рынки, внедрять инновации. Именно предприниматели, являются движущей силой модернизации экономики.» - сказано в Послании. В этой связи Правительству поручено с 2010 года обеспечить введение единой бюджетной программы по развитию предпринимательства в регионах и предложено назвать ее «Дорожная карта бизнеса - 2020». Целью этой программы станет создание постоянных рабочих мест за счет развития нового слоя предпринимательства в регионах, прежде всего, малого и среднего бизнеса. Использование средств этой программы должно осуществляться по следующим направлениям: субсидирование процентной ставки по кредитам; частичное гарантирование кредитов малому и среднему бизнесу; сервисная поддержка ведения бизнеса; переподготовка кадров и повышение квалификации, молодежная практика и социальные рабочие места.

По данным Национального статистического агентства в республике 985,496 предприятий среднего и малого бизнеса. Среди них 87% совсем небольших – это те, у кого до десяти работников. Сегодня 85% объема промышленной продукции по Казахстану производится частным сектором. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП (валовый внутренний продукт) страны составляет пока порядка 25%, в частном секторе экономики трудится свыше 60% занятого населения. На сегодняшний день в Казахстане числится 677 тыс. активных предпринимателей и предприятий

МСБ (Малого и среднего бизнеса). В 2010 году казахстанский МСБ произвел почти в три с лишним раза больше продукции, чем в 2006 году, его объем приблизился к 7 триллионам тенге.

В Актюбинской области реализация политики по поддержке и развитию малого предпринимательства осуществляется в соответствии с мероприятиями акимата области, выполнением программы Акимата Актюбинской области по созданию условий для подъема экономики и повышения уровня жизни населения, а также путем разработки и реализации кратко- и среднесрочных областных целевых программ государственной поддержки предпринимательства.

В целях первоначальной поддержки развития малого предпринимательства на селе в 2003 году во всех 12 районах области были созданы бизнес-инкубаторы, которые стали центром информационного обеспечения субъектов малого и среднего бизнеса. На развитие материально-технической базы районных бизнес-инкубаторов в 2003-2005 гг. из областного бюджета было выделено 24,0 млн. тенге, из них 9,9 млн. тг. в 2003 году, 11,1 млн. тг. в 2004 году и 3,0 млн. тг. в 2005 г. В 2005 году для дальнейшего стимулирования действующих ОФ «Бизнес-инкубатор», было принято Постановление акимата области о проведении конкурса «Лучшие проекты по развитию бизнес-инкубаторов области» и выделено из бюджета 3,0 млн. тенге. В соответствии со ст. 19 Закона «О частном предпринимательстве» в 2006-2007г.г. в области были созданы 6 центров поддержки предпринимательства. Созданные центры поддержки предпринимательства на базе районных бизнес-инкубаторов, действуют как структурные подразделения бизнес-инкубаторов. Районные бизнес-инкубаторы укомплектованы компьютерной техникой, мебелью, оборудованием, методическими пособиями. В каждом бизнес-инкубаторе установлена электронная база «Юрист» с абонентским обслуживанием.

На сегодня активно действует около 50-ти общественных бизнес-формирований, из них 18 фондов, в том числе 12 бизнес-инкубаторов, 6 центров по поддержке предпринимательской деятельности, 31 отраслевых союзов, ассоциаций и объединений юридических лиц. В регионе действуют 14 Экспертных Советов предпринимателей при областном акимате, в состав которых входят представители государственных органов, бизнес – формирований и аккредитованные общественные объединения предпринимателей. При поддержке бизнес-инкубаторов в районах области созданы и действуют 2 мини-пекарни, 10 парикмахерских, 7 швейных цехов, 3 мебельных цеха, 1 столярный цех, 1 аптека, 1 цех по производству юрт, 3 мастерских по ремонту обуви, 6 фотостудий, 3 курса по обучению ПК. Количество созданных рабочих мест составило 112. Центрами поддержки предпринимательства оказана помощь в подготовке 38 бизнес-планов, оказано 937 информационно-консалтинговых услуг.

Одним из новых направлений работы по поддержке развития малого предпринимательства является развитие сети микрокредитных организаций. С начала года ведется тесная работа с филиалами АО «Фонд развития малого предпринимательства» и «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» по микрокредитованию населения и созданию микрокредитных организаций. На сегодняшний день институты микрофинансирования в Актюбинской области находятся в стадии становления, экспериментирования и накопления опыта для разработки оптимальных моделей микрокредитования с целью поддержки предпринимательской деятельности и обеспечения занятости населения. Основными проблемами микрокредитных организаций является недостаточный объем ссудных портфелей и отсутствие ликвидного залогового имущества для получения кредитных ресурсов через финансовые институты.

Значительное влияние на развитие сельского предпринимательства оказывает деятельность сельских кредитных товариществ, деятельность которых направлена на решение вопросов кредитования сельского хозяйства и оказания банковских услуг участникам кредитного товарищества. Основные требования к участникам товарищества: платежеспособность сельхозтоваропроизводителя, безубыточная работа в течение 3-х лет, наличие не менее 20 участников кредитного товарищества, минимальный взнос участника в уставной капитал не менее 100 МРП, минимальный размер уставного капитала СКТ 10 млн. тенге, а при создании с участием АО «Аграрная кредитная корпорация (АКК)» - 3,0 млн. тенге. Кредиты под оборотные средства выдаются сроком на 1 год, на приобретение скота, техники и других активов от 3-х до 5-ти лет под 9% годовых. В качестве залогового обеспечения принимаются имеющиеся у сельхозтоваропроизводителей техника, оборудования, строения, скот. При рентабельности 20 и более процентов СКТ переводится в 1 группу, что позволяет увеличить срок пользования кредитом до 7 лет.

По данным проведенного обследования в 4 квартале 2009 года микрокредитной деятельностью занимались 53 организации - 40 микрокредитных организаций и 13 кредитных товариществ. По отчетным данным в 1 квартале 2011 года кредитными организациями области было выдано кредитов на сумму 47,1 млн. тенге. Из общего объема выданных кредитов 75,8% (35,7 млн. тенге) составляют краткосрочные кредиты и 24,2% (11,4 млн. тенге) – долгосрочные.

Доля товаров, работ и услуг субъектов МСБ в объеме государственных закупок составила в 2009 г. 42,4 млрд. тг. или 62,6%. Из всех источников в области за 2009 год оказана финансово-кредитная поддержка малому и среднему бизнесу на 77,2 млрд. тг., из них 57,8 млрд. тг. банками второго уровня. Выделенные средства в рамках государственной стабилизационной программы на поддержку субъектов

малого и среднего предпринимательства в 2009 г. освоены полностью (9,5 млрд. тенге). За 2009 год общее количество субъектов предпринимательства увеличилось на 4,5 % и составило 43630 единиц, в том числе количество предприятий в форме юридических лиц выросло на 6,4 %. На 1000 жителей области в настоящее время приходится 12 предприятий малого и среднего бизнеса.

На начало 2007 года в малом предпринимательстве было зарегистрировано 34,6 тыс. хозяйствующих субъектов, с численностью работающих – 130,9 тыс. человек, что составляют 37% от числа занятых в экономике. В 2009г. численность граждан, занятых в малом и среднем бизнесе, достигла 158,0 тыс. человек и составила 40,0% к общему числу населения, занятых в экономике региона, при этом темп прироста числа предпринимателей в данном секторе по сравнению с 2008 годом составил 3,2%. Объем произведенной продукции, выполненных работ и оказанных ими услуг достиг 151,8 млрд. тенге, что на 5,1 % выше уровня 2008 года. Платежи в бюджет от субъектов малого и среднего бизнеса составляют 57,4 млрд. тенге или 97,3 % к соответствующему периоду 2008 года.

В 2010 году в рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» оказана большая поддержка предпринимателям. По этой программе в 2011 году области выделено около 2 млрд. 300 млн. тенге, это в 4 раза больше прошлогодних средств. Эффективно используя эту возможность, управление предпринимательства и промышленности совместно с фондом «Даму» и банками второго уровня должно оживить работу.

Сейчас население города обеспечено собственной продукцией на 80 процентов. В 2010 году денежный доход населения возрос на 118%, средняя заработная плата в декабре выросла по сравнению с декабрем 2009 года на 20%, достигнув более 90 тысяч тенге. Планируется увеличить производительность агропромышленного сектора к 2014 году в два раза, а в 2020 году в четыре раза.

Количество активных субъектов МСБ на 1 июля 2011 года в Актыбинской области составило 27719, по Казахстану – 677956; численность занятых в МСБ по Актыбинской области составила 107112 человек, по Казахстану - 2 465 521 человек; выпуск продукции субъектами МСБ по Актыбинской области составил 124 264 млн. тенге, по Казахстану - 3 243 619 млн. тенге.

В январе-июне 2011 года, по сравнению с январем-июнем предыдущего года, выпуск продукции (в сопоставимых ценах) вырос на 4,1%, количество активных субъектов – на 29,7%, численность занятых – на 9,5%. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила – 69,8%, крестьянских (фермерских) хозяйств – 15,4%, юридических лиц малого предпринимательства – 13,2%, юридических лиц среднего предпринимательства – 1,6%.

Предпринятая государством политика регулирования малого и среднего бизнеса привела к увеличению субъектов МСБ и росту объема выпущенной продукции субъектами МСБ.

Так, количество занятых в МСБ человек увеличивалось с 104,9 тыс. человек в 2005 году до 118,1 тыс. человек в 2006 г., до 135,1 тыс. человек в 2007г., 153,2 тыс. человек в 2008г., 158 тыс. человек в 2009 году, а на 1 июля 2011 г. составила 107,112 тыс. человек.

Объем выпущенной МСБ продукции составлял 44,7 млрд. тенге в 2005г., 61,3 млрд. тенге в 2006г., 116,2 млрд. тенге в 2007г., 144,5 млрд. тенге в 2008г., в 2009г. вырос до 151,8 млрд. тенге, а на 1 июля 2011 г. составил 124,264 млрд. тенге, что составляет около 82% объема 2009 года.

Список литературы:

1. Отчет Акима Актюбинской области Сагиндыкова Е. за 2009 год.
2. Отчет Акима Актюбинской области Сагиндыкова Е. за 2010 год.
3. Мониторинг малого и среднего предпринимательства на 1 июля 2011 года. Департамент статистики Актюбинской области. http://aktobe.stat.kz/ru/news/page_708/
4. Финансирование и кредитование субъектов малого бизнеса. Астана. КазИнформ. 2008.
5. <http://business-kazakhstan.com/ru/predprinimatelstvo.htm> -Развитие предпринимательства Казахстана.
6. www.mit.kz - Инфраструктура поддержки предпринимательства. Методическое пособие. Министерство индустрии и торговли РК. 2005.

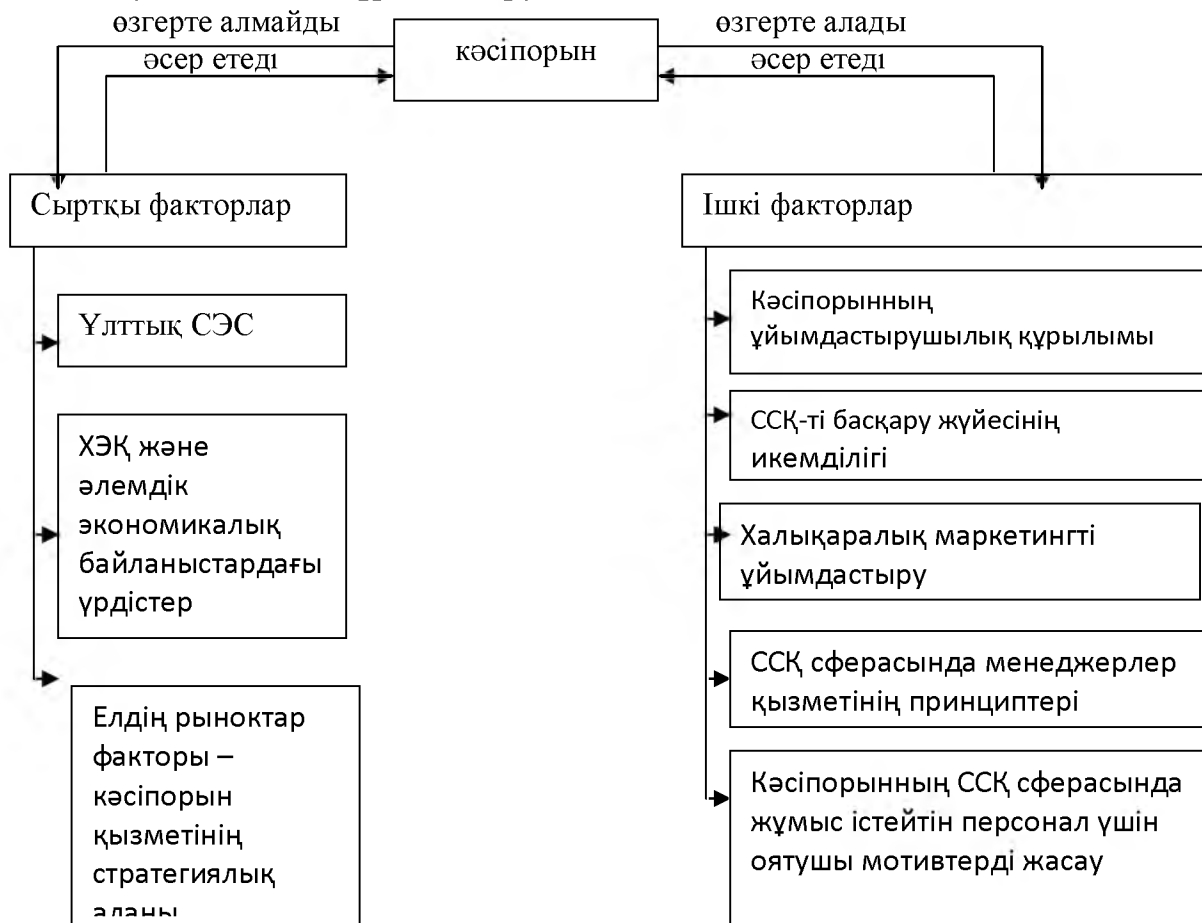
БОРАНБАЕВА М.А.

ҚАЗАҚСТАНДЫҚ КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ СЫРТҚЫ РЫНОКТАҒЫ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ СТРАТЕГИЯЛАРЫ

Кәсіпорындардың сыртқы рыноктағы экономикалық стратегиялары әр кезде қажет, тіпті егер оны жүзеге асыруда қиындықтар туындаса да. Оның қажеттілігі Қазақстанның БСҰ мүшесі болуынан немесе болмауынан тәуелсіз. Бірақ олардың экономикалық стратегияларын жасау елдің сауда облысындағы халықаралық деңгейдегі ең ірі ұйымның құрамына кіргеннен кейін әсіресе өзекті болып табылады. Өйткені, стратегияны жоспарлау мен жүзеге асырудың бұрынғы әдістері экспорттық және импорттық тауарлармен сауда еркінсітілгеннен кейін болатын әлемдік рыноктағы қатты бәсекелестік жағдайында өзгерістерді талап етеді.

Кәсіпорынның сыртқы сауда қызметінің ұзақ мерзімді мақсаттарына қол жеткізудегі табыстар стратегияны жасауда жан-жақты қарастыру қажетті ішкі және сыртқы факторлардың (сурет 1) әсерінен тәуелді.

Сыртқы факторларға тоқталатын болсақ, оларды кәсіпорын өзгерте алмайды, бірақ бұл факторлар ССҚ-не қатысты экономикалық стратегияны таңдауға тікелей әсер етеді. Сондықтан оларды білу, талдау және шешім қабылдауда міндетті түрде ескеру қажет.



Ескертпе - Автормен дайындалған.

Сурет 1 - Кәсіпорынның сыртқы рыноктағы экономикалық стратегиясына әсер етуші факторлар

Сыртқы экономикалық саясат неғұрлым сыйымды түсінік болып табылады және оған мыналар кіреді: сыртқы сауда саясаты, валюталық саясат, салық саясаты, экспорт пен импортқа бақылау. Сыртқы саудада экономикалық және әкімшіліктік реттеу әдістері арқылы көрінетін сыртқы сауда саясатын, сыртқы сауда сферасында мемлекетпен алынатын төлемдерді белгілейтін, сонымен бірге сыртқы сауданы қорғауды қамтамасыз ететін салық жеңілдіктерін қарастыратын салық саясатын, ұлттық валютаның сатып алушылық күшіне, валюта бағамына және бүтіндей ел экономикасына әсер ету мақсатымен ақша айналымы мен валюталық қатынастар сферасында мемлекетпен жүргізілетін шаралар жиынтығын білдіретін валюта саясатын білу өте маңызды. Сонымен бірге, сыртқы рыноктағы өзінің стратегиясын жасауда байсалды мүддесін көрсететін кәсіпорындарға, елдің әлемдік тауар рыногындағы ұстанымын

түсіну үшін өз елінің төлем балансын талдау да күнә емес. Себебі төлем балансының активтілігі немесе пассивтілігі валюта бағамының жоғарылауына немесе төмендеуіне әкеледі, сөйтіп экспортқа шығарылатын тауарлардың бағасына әсер етеді.

ХЭҚ және әлемдік экономикалық байланыстардағы үрдістерге келсек, кәсіпорынның сыртқы рыноктағы ұзақ мерзімді стратегиясын жасау үшін, таңдалған стратегиялық мақсатты жүзеге асыру варианттарын орындауды талдау үшін халықаралық экономикалық қатынастардағы ұзақ мерзімді үрдістерді, әлемдік экономиканың даму перспективасын, әлем аймақтарының даму перспективасын үнемі айқындау қажет. Себебі, түрлі елдер мен әлем аймақтарының экспорты, импорты және тауар айналымы үздіксіз өзгеріп отырады.

Ел рыноктарының факторы – кәсіпорын қызметінің стратегиялық алаңы экономикалық қатынастарға фирма бағытталған елдегі саяси, экономикалық және әлеуметтік жағдайлардан шығады. Ұзақ мерзімді жоспарда нақты ел рыноктарына шығу бойынша альтернативті варианттарды бағалау – кәсіпорын үшін жеткілікті күрделі. Мұнда келесідей факторлар ескеріледі:

- саяси, экономикалық және әлеуметтік;
- ел өмір сүретін адамдардың ойы мен психологиясы;
- мәдени дәстүрлері;
- келіссөз жүргізу, мәміле жасау, міндеттемелерді орындау тәжірибесі,
- мүмкін шетелдік әріптестің қаржылық жағдайы және бүтіндей елдің қаржылық жағдайы;
- ұлттық валюта бағамының ауытқуы және валюталық тәуекелділік;
- ел бойынша жеткізуде тауардың сақталуы.

Варианттарды бағалау үшін, оның ішінде түрлі елдердің рыноктарына шығу бойынша варианттарды салыстыру үшін келесідей критерийлер назарға алынады:

- саяси және экономикалық тұрақтылық;
- өндіріс шығындары;
- транспорттық инфрақұрылым;
- мемлекеттік жеңілдіктер мен ынталандырулар;
- білікті және салыстырмалы арзан біліксіз жұмыс күшінің болуы;
- осы ел рыногының сыйымдылығы;
- сауда шектеулерінің болуы;
- талап етілетін шикізат, материалдарды және т.с.с. жеткізушілердің болуы.

Сыртқы факторлардан ерекшелігі, ішкі факторлар кәсіпорыннан тәуелді болып табылады.

Кәсіпорынның ұйымдастырушылық құрылымына келетін болсақ, ол өзінің ұйымдастырушылық құрылымын рыноктың өзгеретін қажеттіліктеріне үнемі бейімдеуге мәжбүр. Ал, кәсіпорын өз уақытында

мақсаттарын өзгертіп, өзгертілген мақсаттарға сәйкес сыртқы сауда қызметі саласында өзгерген жағдайларға бейімделуі үшін кәсіпорынның сыртқы сауда қызметімен белсенді айналысатын басқару құрылымы жоғары дәрежеде дәл болуы тиіс.

Халықаралық маркетингті ұйымдастырудан кәсіпорынның сыртқы рыноктағы қызметінің табыс көлемі тікелей тәуелді. Тауардың қандай бағамен және қандай сапамен қандай рынокқа бағытталатындығын анықтау осы қызметтің үлесінде.

Кәсіпорынның табысы менеджерлер қызметінің қағидаларынан да көбінесе тәуелді болады. Неғұрлым табысты кәсіпорын менеджерлері келесідей қағидаларды ұстанады:

- іскерлік және қатаң есептелген тәуекелділікке баруға дайындық;
- рынок талаптарын интуитивті қабылдау;
- бағыныштылардан гөрі көп жұмыс істеуге қабілеттілік;
- өз ісін толық білу;
- қызметкерлерді жақсы ынталандыру;
- шығын мен пайдаға бақылау.

Қазақстанның БСҰ-ның мүшелігіне енгеннен кейінгі қазақстандық кәсіпорындардың сыртқы рыноктағы экономикалық стратегияларын таңдау орыс ғалымы А.П. Градовтың [76, 303 б.] кезеңдер түрінде келтірген фирманың СЭҚ стратегиясын таңдау процесін негізге алып, 10-суретте көрсетілгендей ұсынылып отыр. Бұл таңдау процесін 2-бөлімде зерттеуге алынған кәсіпорындар негізінде талдау оны жеткілікті ашып қарастыруға мүмкіндік береді.

Стратегия, конкурентная – долгосрочные меры наступательного или оборонительного характера, призванные укреплять положения предприятия с учетом факторов интенсивности конкуренции. Различают несколько типов стратегий, в основе которых могут лежать стремление добиться преимущества в издержках производства и сбыта, дифференциация продукции или же концентрация на определенных видах деятельности с целью добиться экономии, связанной с масштабами производства. [992 б.]

Большой экономический словарь /под ред. А.Н. Азрелияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.

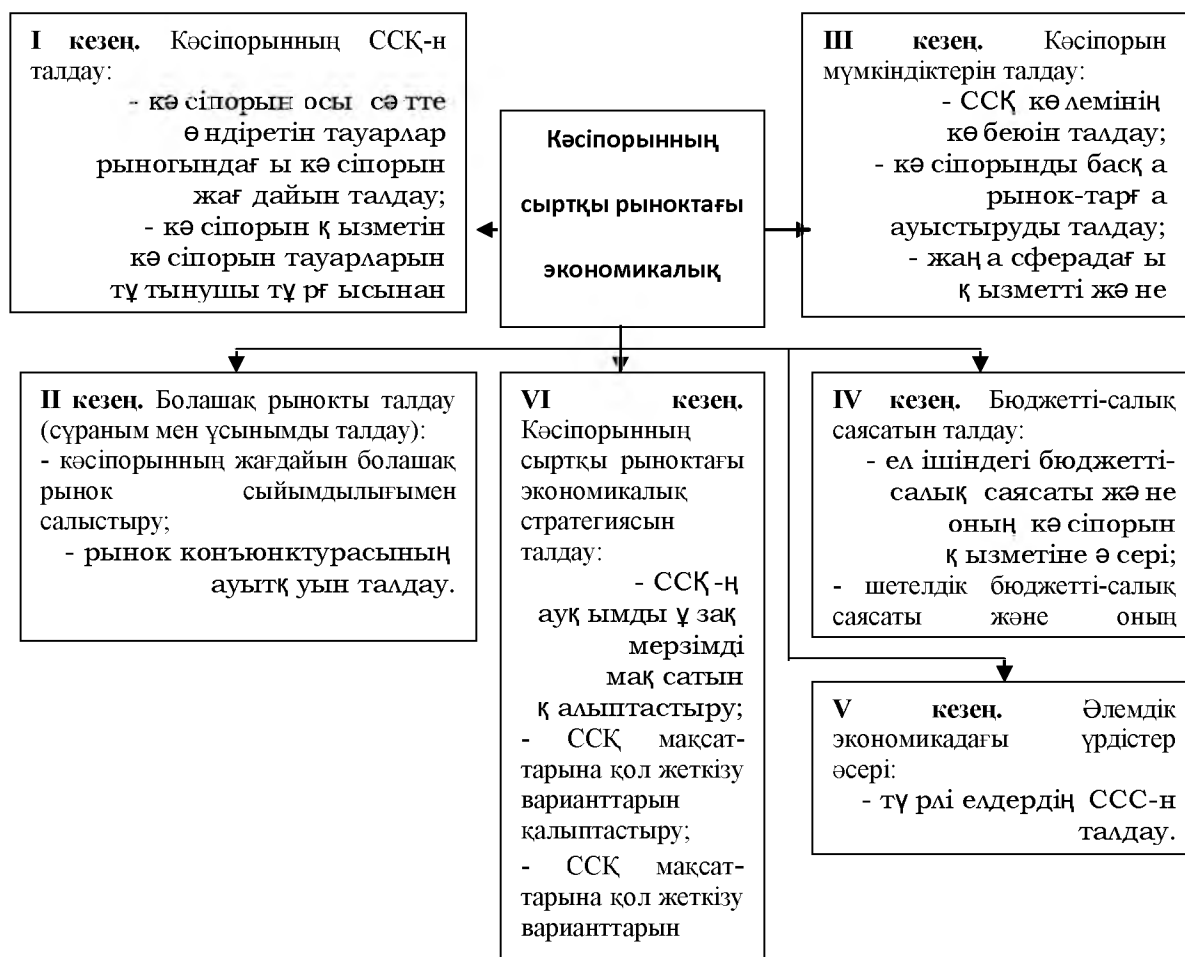
Кәсіпорындардың ұзақ мерзімді стратегиялық жоспарлары құпиялық принципі бойынша берілмегендіктен, ұсынылып отырған сурет мәліметтері негізінде Қазақстанның БСҰ-ң мүшелігіне енгеннен кейінгі кәсіпорындардың сыртқы рыноктағы экономикалық стратегияларын таңдау процесін болжау жасап қарастырайық.

I кезең. Кәсіпорындардың сыртқы сауда қызметін талдау.

а) кәсіпорындар өндіретін тауарлар рыногындағы кәсіпорындардың жағдайына келсек, “АХҚЗ” АҚ хром тұздарын және ДТБК хром рудасын өндіру бойынша Қазақстанда жалғыз өндіріс орындары болса, “СНПС

Ақтөбемұнайгаз” АҚ мұнай өндіруші кәсіпорындар арасында ішкі рынокта 4-ші орынға ие, ал АФЗ ферроқорытпа өнімдерін өндіру бойынша Ақсу ферроқорытпа зауытынан кейінгі орынды иеленеді. Ал әлемдік тауар рыноктарындағы жағдайына тоқталсақ, “АХҚЗ” АҚ-ның бәсекелестері “Байер”, “Стопани”, “Элементис”, “Русский хром 1915” сияқты компаниялар болса, ДТБК әлемдегі екінші қоры және өндіріс көлемі бойынша әлемде ОАР-ң өндіріс орнынан кейінгі орынға ие, “СНПС Ақтөбемұнайгаз” АҚ-ң бәсекелестері жеткілікті, бірақ оның да өз тұтынушылары жетерлік, АФЗ көбінесе Ресейлік кәсіпорындармен бәсекелес.

б) кәсіпорын қызметін олардың тауарларын тұтынушылар тұрғысынан қарастыратын болсақ, «АХҚЗ» АҚ, «СНПС Ақтөмұнайгаз» АҚ, АФЗ өз өнімдерінің 80% жоғарысын әлемдік рынок тұтынушыларына, қалғанын ішкі рынокқа сататын болса, ДТБК 25% сыртқы рынокқа, 75% ішкі рынок тұтынушыларына ұсынады. ДТБК-ның ішкі рыноктағы тұтынушыларының арасында «АХҚЗ» АҚ мен АФЗ да бар. Ұзақ уақыттан бері сауда байланыстары қалыптасып болған тұтынушыларды барлық елде өндіріле бермейтін бұл өнімдерді өндіруші-кәсіпорындардың қызметі қанағаттандырады.



Ескертпе - Автормен дайындалған.

Сурет 10 - Кәсіпорынның сыртқы рыноктағы экономикалық стратегиясын таңдау процесі

Бұған ұсынылған өнімдердің сапасына тұтынушылар тарапынан шағымдардың болмауы дәлел.

II кезең. Болашақ рынокты талдау.

а) кәсіпорындардың жағдайын болашақ рынок сыйымдылығымен салыстыратын болсақ, 70-100 жылға жетерліктей кәсіпорын өнімдерінің қоры болашақтағы ішкі және сыртқы рынок сыйымдылығына қарсы тұра алады деп бағалауға болады. Өнімдердің ішкі рынок сыйымдылығы ҚР химия өнеркәсібінің 2006-2011 жж. даму бағдарламасы сияқты ҚР 2015 жылға дейінгі индустриалдық-инновациялық стратегиясы шеңберінде әр түрлі даму бағдарламаларын жүзеге асыру нәтижесінде кеңейеді, сонымен бірге әлемдік рынок сыйымдылығы да кеңейеді деп күтілуде және кеңейген рынок сыйымдылығын кәсіпорындар өз өнімдерімен жаба алады, өйткені өндіріс орындары бүгінгі күні өндіріс қуаттылығын 100% толықтай іске қоспай отыр.

б) Рынок конъюнктурасының ауытқуына келсек, болашақта бұл өнімдерге ұсынымда емес, сұранымда айтарлықтай ауытқу орын алуы мүмкін. Жоғары қарқынмен дамып жатқан көрші Қытайда түрлі өндірістердің дамуына орай хром кені, феррокорытпа, хром тұзы өнімдеріне сұранымның өсуі ықтимал. Тек Қытайда емес, басқа индустриалды елдерде, сонымен бірге ішкі рынокта да сұраным артады деп күтілуде. Ішкі рыноктағы сұранымның көтерілуі түрлі мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асыру нәтижесінде болады деген болжам бар.

III кезең. Кәсіпорын мүмкіндіктерін талдау.

а) сыртқы сауда қызметінің көлемін көбейтуге кәсіпорын мүмкіндіктері бар, егер бұрынғы рыноктарда сұраным көбейсе, ал жаңа рыноктарға есік ашылса. Бұған шикізат қоры да, персонал да, тәжірибе де жеткілікті.

б) кәсіпорындарды басқа рыноктарға ауыстыруды талдауға келсек, өз өнімдерінің 47% ТМД елдеріне, 53% басқа шет елдерге экспортқа шығарып отырған кәсіпорындардың көрші мемлекет рыноктарына ауысуы тіпті дұрыс болар еді. Өйткені кәсіпорын өнімдерінің алыс шетел рыноктарына тауарды жеткізу көлік шығындары есебінен қымбатқа шығып кетеді.

в) жаңа сферадағы қызметті бастау және бұрынғы сферада қызметті тоқтату бір өнім өндіруге машықтанған бұл өндіріс орындарының барлығы үшін мүмкін емес. 1-шіден, жаңа сферада қызметті бастау жаңа персонал жинауға немесе бұрынғыларды қайта даярлауды, өндірістік базаны қайта қалыптастыруды, жаңа байланыс орнатуды, сөйтіп уақыт пен мол капиталды қажет етеді. 2-шіден, көп жылдан бері еңбек еткен, белгілі бір жетістіктерге жеткен сфераларда қызметті тоқтату табысты кәсіпкерлер

үшін істі аяқсыз қалдырумен бірдей. Бірақ кәсіпорындар үшін бұрынғы сферада жаңа өнім түрлерін өндіруге болады. Ол үшін инновациялық белсенділікті арттырып, НИОКР-ға шығындарды көптеп бөлу қажет.

IV кезең. Бюджетті-салық саясатын талдау.

а) ел ішіндегі бюджетті-салық саясаты және оның кәсіпорын қызметіне әсері туралы сөз қозғайтын болсақ, ұлттық саясат бүгінгі күннің өзінде кәсіпорындарға шығын келтіретіндей ықпал етіп отырған жоқ. Ал ертең, Қазақстан БСҰ-ға кіргеннен кейін оның ықпалы тіптен төмендейтіндігі сөзсіз. Сөз кедендік тарифтер туралы болып отыр. Экспорттық баж 0% ставкалы болса, импорттық баждың орташа 5% құрауы қазақстандық рыноктың сыйымды болмауынан, отандық өндірушілердің жергілікті тұтынушыларды өздері қамтамасыз ететіндіктен, импорттық өнімдердің келуіне түрткі болмай отыр. Ал бюджетті салық саясатының басқа құралдарына келсек, түрлі салық ставкалары уақыт өте төмендеуде, электронды есептесу мүмкіндіктері жасалуда, салық төлеуде, т.б. кәсіпкер мен мемлекет арасында түсінбестік, заңсыз әрекеттер болмауы үшін салық төлеу механизмі бір жүйеге келтірілуде.

б) шетелдік бюджетті-салық саясаты және оның кәсіпорын қызметіне әсеріне тоқталсақ, кәсіпорын өнімдері экспортталатын ел Үкіметтері мен біздің Үкімет арасында жасалған сауда-экономикалық Келісімдер арқасында кәсіпорын өнімдері сол ел рыноктарына көп жағдайда кедендік шектеулерсіз жіберілуде, әрине егер импортталатын өнімдер олардың отандық өндірушілеріне зиян келтірмеген жағдайда. Сонымен бірге, оларға салық салуда да отандық шаруашылық субъектілерге салынатын салықтан жоғары салық салынбайды.

V кезең. Әлемдік экономикадағы үрдістер әсері.

а) түрлі елдердің сыртқы сауда саясаты өз ерекшеліктеріне ие, бірақ барлығына ортақ нәрсе, протекционизм саясаты құралдарын қолдана отырып, еркін сауда саясатын ұстануы. 148 мемлекет БСҰ принциптеріне сәйкес сыртқы сауда саясатын жүргізсе, 32 мемлекет қадағалаушы статусына ие бола отырып, өздерінің сауда саясаттарын осы ұйымның қызмет ету принциптеріне орай бейімдеуде. Зерттеуге алынған кәсіпорындарымыздың сауда әріптестері орналасқан 27 елінің 22 елі осы ұйымның мүшесі, 5 мемлекеттің қадағалаушы болуы бұл кәсіпорындардың болашақта сыртқы рыноктағы қызметтерінің кедергісіз жүзеге асырылатындығына сенім мол.

VI кезең. Кәсіпорынның сыртқы рыноктағы экономикалық стратегияларын тандау.

Әрбір шаруашылық субъекті I-V кезеңдер бойынша жүргізілген талдау негізінде өздерінің ұзақ мерзімді мақсаттарын құрып, бұл мақсаттарды шағын мақсаттарға бөлуі, сыртқы рыноктағы сауда қызметінің мақсаттарына қол жеткізу варианттарын қалыптастыруы және

сол варианттарды салыстыруы қажет. Сөйтіп, шаруашылық субъектілердің әрқайсысы сыртқы рыноктағы өздерінің экономикалық стратегияларын еліміздің БСҰ мүшелігіне енгеннен кейін емес, оған дейін таңдауы қажет.

Бұған қоса, біз стратегияны нақтылаудың маңызды бағыттарының бірі оны компанияның бәсекелестік статусына, және ең алдымен оның рыноктағы үстемдік дәрежесіне байланыстыруды да қарастыруды жөн көріп отырмыз. Осыған орай рынок аутсайдері үшін, әлсіз және күшті бәсекелестік позицияға ие фирмалар үшін, және рынок лидері үшін тән төрт бәсекелестік позицияны жасау назар салуды талап етеді.

Рынок аутсайдерінің бәсекелестік артықшылығы туралы әдетте айтылмайды. Ең алдымен сөз бизнесті қалыпты жағдайға қайтарудың әдістерін іздеу бағыттары туралы болуы тиіс.

1. Компанияны радикалды қайта құру және оны бәсекелестіктің пайдаланатын базалық стратегияларын қайта қарау жолымен оны рынокқа қайта позициялау. Әдетте табысты қайта құру келесілерге негізделеді:

- бәсекелестіктің жаңа әдістеріне көшу, сөйтіп бизнесті рынокқа қайта позициялау;

- бәсекелестік стратегиясымен пайдаланылатын қолдау резервін шығару үшін кәсіпорынның ішкі ортасына ревизия жасау;

- басқа фирмамен қосу(біріктіру);

- тауар ассортиментін өз профиліне неғұрлым сәйкеске дейін қысқарту;

2. Бағаны немесе маркетингке шығынды көтеру есебінен табысты көбейту.

3. Шығындарды төмендету және барынша үнемдеу.

4. Активтерді азайту.

5. Түрлі әдістерді біріктіру.

Әлсіз бәсекелестік ұстанымдағы фирма бәсекелестік артықшылықты жасау бойынша үш принципіалды шешімге ие. Осыған байланысты келесілерге негізделген бәсекелестік стратегиясын пайдалану мүмкіндіктерін талдау ұсынылады:

- арзан өнімдермен жұмысқа немесе дифференциацияның жаңа әдістерін пайдалануға;

- қазіргі деңгейдегі сату көлемін, рынок үлесін, рентабелділікті және бәсекелестік ұстанымды ;

- қысқа мерзімді пайда алу және (немесе) қаражаттардың қысқа мерзімді ағымын көбейту мақсатында ең болмағанда минимумға жететіндей деңгейде бизнесте реинвестициялау.

Күшті бәсекелестік позициядағы фирма. Әрбір сала өзінің бәсекелестік позициясын бірден жақсартуға талпынатын күшті компанияларды қосады. Мұндай құрылымдар үшін өзіндік құн бойынша лидер болуға талпыныс мұндай стратегияны енді қолданбайды. Масштаб есебінен үнемдеу үлкен болмағанда және рыноктың үлкен үлесіне бақылау

бағалық артықшылықтар бермеген жағдайда тиянақты талдау заты болуы тиіс алты мүмкін варианттарға дейін қысқарту мақсатқа сай болады.

- бос қуысты іздеу;
- тұтыншылардың нақты топтарына икемделу;
- өте жақсы тауарды жасау.
- лидер соңынан еру.
- шағын фирмаларды игеру.
- ерекше имидж жасау.

Рынок лидері. Лидер тәжірибемен дәлелденген стратегияға және белгілі репутацияға ие болғандықтан, негізгі сұрақ осы компания өнімнің бәсекелестік артықшылықтарын қалай сақтайтындығына және жақсартатындығына келеді. Бұл үшін лидер мүмкіндіктерін минимум қызметтің үш стратегиялық бағыттары ретінде талдау мақсатқа сай болады:

1. Озып шығу саясатын жалғастыру.
2. Ағымдық позицияны сақтау.
3. Бәсекелестермен соғыс (конфронтация).

Сонымен, БСҰ мүшелігіне енгеннен кейінгі қазақстандық кәсіпорындардың сыртқы рыноктағы экономикалық стратегияларын қарастыру сыртқы рынокқа шығуды жоспарлаған кәсіпорының экономикалық стратегиясына сыртқы және ішкі факторлар әсер етеді, сыртқы факторды кәсіпорын өзгерте алмаса, ішкі факторды өзгерте алады, сондықтан, кәсіпорын өз қызметіне әсер ететін қандай да бір факторларды міндетті түрде ескеріп отыруы тиіс деген қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Және шаруашылық субъектілердің әрқайсысы сыртқы рыноктағы өздерінің экономикалық стратегияларын еліміздің БСҰ мүшелігіне енгеннен кейін емес, оған дейін таңдауы қажет.

Өз өнімінің бәсекеге қабілеттілігін анықтау үшін маркетингтің түрліше стратегиялық және тактикалық әдістерін белсенді пайдалану керек.

Өндірілетін өнімнің бәсекеге қабілеттілігін анықтау – бұл рынок жағдайындағы жұмыс философиясы. Оған сәйкес рынокқа шығатын өндіруші келесілерге бағдарлануы тиіс:

- сатып алушы қажеттілігін және олардың даму үрдісін түсіну;
- өз бәсекелестерінің мінез-құлқын және мүмкіндіктерін білу, оларды белгілі бір дәрежеде алдын ала көре білу;
- рынок жағдайын, оның конъюктурасын, осы рыноктағы сұранымның даму үрдісін үнемі зерттеу;
- қоршаған ортаны жақсы білу және оның даму үрдісін түсіну;
- тұтынушыларға олар осы тауарды басқа ұқсас тауарлардан гөрі айқын қалайтындай тауар жасау және оны жеткізу;
- рыноктағы өз позициясын кездейсоқ негізде емес, ұзақ уақытқа есептей білу өнеріне ие болу қажет.

Рыноқтағы жеңіс бір реттік емес, кездейсоқ емес болуы тиіс. Басқарушыдан бастап әбір маманға дейін фирманың барлық персоналдарының тұрақты, сауатты және өте жауапты күштерінің заңды қорытындысы ретінде жеңіске жету қажет.

БІЗДІҢ АВТОРЛАР – НАШИ АВТОРЫ

Курганбекова Г.Т.	Актюбинский университет им. С.Баишева, старший преподаватель кафедры СГД, магистр права
Аккажиева Г.У.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің магистранты
Кулмуринова И.Д.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің магистранты
Каллыклышов Ш. О.	Нукусский государственный педагогический институт им. Ажинияза, кафедра изобразительного искусства и инженерной графики, преподаватель
Пиримжаров М.Х.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің аға оқытушысы, PhD
Сагындыкова Л. С.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің магистранты
Шукуров А.К.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің аға оқытушысы, экон.ғ.к.
Тобылбаев Е.Т.	Халықаралық бизнес университетінің магистранты
Кенбейлова Г.А.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің аға оқытушысы;
Нуржанова М.Н.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің аға оқытушысы, экон.ғ.к.
Маканова М.Р.	Актюбинский университет им. С.Баишева, кафедра управления и предпринимательства, магистр экономики
Конакбаева А.У.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің «Есеп және қаржы» кафедрасының аға оқытушысы, магистр
Даулетова Р.С.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің «Есеп және қаржы» кафедрасының аға оқытушы, магистр
Есентаева Г.Н.	Актюбинский университет им. С.Баишева, магистрант
Куканова А. Ж.	Актюбинский университет им. С.Баишева, магистрант
Уайсова Г.Ж.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің магистранты

БІЗДІҢ АВТОРЛАР – НАШИ АВТОРЫ

Ерназарова М.П.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің магистранты
Утеулиев Е.Б.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің магистранты
Боранбаева М.А.	С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің магистранты

С.Бәйішев атындағы Ақтөбе университетінің Хабаршысы» ғылыми журналы (ҚР Мәдениет, ақпарат және спорт министрлігі Ақпарат және мұрағат комитетінің бұқаралық ақпарат құралын есепке қою туралы 2004 жылдың 29-қаңтарындағы № 4645-Ж куәлігі берілген) қазақ, орыс, ағылшын және қытай тілдеріндегі ғылыми мақалаларды қабылдайды

Рәсімделу талаптары:

1. Мақала 14 кегльдегі Times New Roman әрпімен арасына бір интервал қалдыра отырып, электронды түрде көлемі 5 бетке дейін: шет сызықтары: сол жағынан – 30 мм., қалғандары – 20 мм.; пайдаланылған әдебиеттерге тік жақша [1] арқылы сілтеме жасалынып, дереккөздер тізімі ретіне қарай мақала соңында «Әдебиеттер» деген атаумен берілуі қажет.

2. Мақаланың қысқаша түйіні қазақ (орыс) және ағылшын тілінде;

3. Автордың суреті (электрондық түрінде);

4. Кафедра отырысының хаттамасынан көшірме (С.Бәйішев ат. Ақтөбе университетінің оқытушыларына)

5. Маманның 1 пікірі немесе мақаланы жариялау жөніндегі сараптама қорытынды (қалғандары үшін)

6. Автор туралы мәлімет: аты-жөні, жұмыс орны, ғылыми дәрежесі мен атағы; мекен-жай, телефоны, e-mail.

Материалдар төмендегі мекен-жайда қабылданады:

030000, Ақтөбе қаласы

Ағ.Жұбановтар көшесі, 302 а

тел.: 8 (7132) 97-40-81, факс 8 (7132) 52-36-00

e-mail: edu_ausb@mail.ru

Научный журнал «Вестник Актюбинского университета им. С.Баишева» (свидетельство о постановке на учет средства массовой информации № 4645-Ж от 29.01.2004 г.) принимает научные статьи на казахском, русском, английском и китайском языках.

Необходимо представить:

1. Текст статьи в электронном варианте объемом не более 5 стр., напечатанный через один интервал, шрифт Times New Roman. кегль 14; поля страниц: слева – 30 мм., остальные – 20 мм. Ссылки на использованные источники следует приводить в квадратных скобках [1]. Сами источники – в конце статьи под заголовком «Литература».

2. Резюме (на каз., рус., англ. языках в зависимости от языка статьи).

3. Фото (в электронном варианте).

4. Выписку из протокола заседания кафедры (для преподавателей Актюбинского университета им. С.Баишева)

5. 1 рецензию специалиста или экспертное заключение о возможности опубликования (для остальных)

6. Сведения об авторе: Ф.И.О., место работы, ученая степень, звание (при наличии); домашний адрес, телефон, e-mail.

Материалы для публикации принимаются по адресу:

030000, г.Актобе

ул. Бр.Жубановых, 302 а

тел.: 8 (7132) 97-40-81, факс 8 (7132) 52-36-00

С.БӘЙШЕВ АТЫНДАҒЫ АҚТӨБЕ УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ХАБАРШЫСЫ

ВЕСТНИК АКТЮБИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМЕНИ С.БАИШЕВА

*Қазақ, орыс, ағылшын және қытай тілдерінде үш айда бір
рет шығарылады*

*Выпускается один раз в три месяца на казахском,
русском, английском и китайском языках*

Формат А4	Көлемі 7,43 баспа табак	Объем 7,43 печ.л.
Заказ № 224	Таралымы 100 дана	Тираж 100 экз.

Басуға қол қойылды: 26.12.12 ж.

Редакцияның мекен-жайы: 030000, Ақтөбе қаласы,
ағайынды Жұбановтар көшесі, 302 А

Адрес редакции: 030000, г. Актобе; ул. Братьев
Жубановых, 302 А

тел. 97-40-81, 52-36-00

С.БӘЙШЕВ АТЫНДАҒЫ АҚТӨБЕ УНИВЕРСИТЕТІ

® ЖУРНАЛ НАБРАН И СВЕРСТАН В
МЕТОДИЧЕСКОМ ЦЕНТРЕ

АКТЮБИНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМЕНИ
С.БАИШЕВА

Жарияланған мақала авторларының пікірі редакция
көзқарасын білдірмейді.

Мақала мазмұнына авторлар жауап береді.