

ISSN 1990 - 5580



Халықаралық бизнес университетінің
ХАБАРШЫСЫ

ВЕСТНИК
Университета международного бизнеса

VESTNIK
University of International Business



Signatory of The Magna Charta Universitatum

Выпуск № 3 (33)
Июль – Сентябрь
2014

«ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС УНИВЕРСИТЕТІНІЦ ХАБАРШЫСЫ» ЖУРНАЛЫ ТУРАЛЫ ҚЫСКАША АҚПАРАТ

Хабаршы Халықаралық бизнес университетінің гылыми, мерзімдік басылымы болып табылады және жетіжылдан астам уақыттан бері жарияланып жүр.

Журналдың тақырыбы экономика, инновация, IT технологияларын дамыту мен менеджмент және маркетинг, қаржы саласындағы өзекті мәселелерге арналған.

Мақалалар төменде көрсетілген негізгі тараулар бойынша орналасады:

- қазіргі экономикадагы интеграция
- ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі
- қаржы секторы
- адами ресурстар.

Алыс -жақын шетелдердің белгілі авторлары мен зерттеушілері журнал беттерінде өз еңбектерін жариялаган (Қыргызстан, Әзіrbайжан, Ресей, Украина, Польша, Италия және б.)

Қазақстанның барлық аймақтарынан журналда жарияланған материалдар қоры - 1000 наң астам мақаладан тұрады.

Журналдың басылым мерзімі – үш айда 1 рет (жылына

4нөмір, басылым тілдері – қазак, орыс, ағылшын).

Журнал Қазақстан Республикасының Спорт, ақпарат және мәдениет Министрлігінде 2005ж. 13 қазанында №6384-Ж тіркелген.

Журнал 2006-2012 жылдар аралығында Қазақстан Республикасы Ғылым және білім Министрлігінің гылым, білім саласындағы аттестациялау және бақылау Комитетінің гылыми басылымдар тізіміне 2006ж. 23 қарашасынан № 10-7/1591 енгізілді, сондай-ақ журнал Париждегі ISSN Халықаралық орталығында тіркелген.

Tіркеу нөмірі -ISSN 1990 – 5580.

2014 жылдың журналаға:

- Ғылым және білім саласын бақылау жөніндегі комитеттің Ғылыми қызметтің негізгі нәтижелерін жариялау үшін ұсынып отырган басылымдардың тізімі,
- FTA ҰО АҚ Қазақстандық импакт-факторлы дәйексөз қоры бойынша Қазақстандық журналдардың тізімі (АО НЦ НТИ) (ағылшын нұсқасы) енеді.

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА»

Вестник является научным, периодическим изданием Университета международного бизнеса и издается более семи лет.

Тематика журнала соответствует актуальным вопросам в области экономики, инновации, развития IT технологий, менеджмента и маркетинга и финансам и др.

Статьи размещаются по следующим основным рубрикам:

- интеграция в современной экономике
- конкурентоспособность национальной экономики
- финансовый сектор
- человеческие ресурсы.

На страницах журнала печатались известные авторы и исследователи из стран ближнего и дальнего зарубежья (Кыргызстан, Азербайджан, Россия, Украина, Польша, Италия и др.). Всего база опубликованных материалов превышает более 1000 статей из всех регионов Казахстана.

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта Республики Казахстан № 6384-Ж от 13.10. 2005.г

Журнал с 2006 года по 2012 год был включен в Перечень научных изданий Комитета по надзору и аттестации в сфере образования и науки Министерства образования и науки Республики Казахстан № 10-7/1591 от 23.11.2006г, а также журнал зарегистрирован в Международном центре ISSN в Париже.

Регистрационный номер - ISSN 1990 – 5580.

В 2014 году войдет журнал:

- Перечень изданий, рекомендуемых Комитетом по контролю в сфере образования и науки для публикации основных результатов научной деятельности,
- Перечень Казахстанских журналов по Казахстанской базе цитирования с импакт-фактором АОНЦНТИ (англоязычная версия).

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
БИЗНЕС
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ

ВЕСТНИК
УНИВЕРСИТЕТА
МЕЖДУНАРОДНОГО
БИЗНЕСА

VESTNIK
UNIVERSITY
OF INTERNATIONAL
BUSINESS

Выпуск №3 (33)/2014
июль–сентябрь

АЛМАТЫ 2014

БИБЛИОТЕКА
УНИВЕРСИТЕТА
МЕЖДУНАРОДНОГО
БИЗНЕСА

«ВЕСТНИК» УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

№3 (33) 2014 Ежеквартальный журнал. Издается с 2006 года.

Собственник (учредитель): Университет международного бизнеса

Редакционный номер ISSN 1990-5580

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Сагадиев К.А., д.э.н., профессор, академик (председатель) –

Казахстан

Spanov M.Y., д.э.н., профессор, директор НИИ ИЭ (зам. председателя) – Казахстан

Arystanov A.K., д.э.н. – Казахстан

Bianchi M., профессор, доктор PhD – Италия

Bakanaukas A. – Литва

Koshanov A.K., д.э.н., академик – Казахстан

Narenova M.N. – и.о. ректора UIB

Demeuova G.T., д.э.н. – Казахстан

Rassulev A. Ф., д.э.н., профессор, директор института экономики

АН РУ – Узбекистан

Issekeshew A.O., Министр по инвестициям и развитию РК – Казахстан

Stuart A. – США

Li C., зам. директора Института России, Восточной Европы

и Центральной Азии КАОН – Китай

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Masyrova R.R. (Главный редактор)

Duszynski M. L.

Baigorayeva A.E.

Kultan Y.

EDITORIAL COUNCIL

Sagadiyev K.A., Doctor of Economics, professor, academician (chairman) – Kazakhstan

Spanov M.Y. – Doctor of Economics, professor, Director of the Research Institute of Economy (vice-chairman) – Kazakhstan

Arystanov A.K., Doctor of Economics – Kazakhstan

Blanki M., professor, Doctor PhD – Italy

Bakanaukas A. – Lithuania

Narenova M.N., Acting Rector of UIB – Kazakhstan

Demeuova G.T., Doctor of Economics – Kazakhstan

Issekeshew A.O., Minister for Investment and Developmentof the RK – Kazakhstan

Koshanov A.K., Doctor of Economics, professor, academician – Kazakhstan

Rassulev A., Doctor of Economics, professor, Director of Economics Institute of Science Academy, Uzbekistan – Uzbekistan

Stuart A., professor – USA

Sun Li, Deputy Director of Russia, Eastern Europe and Central Asia CASS – China

EDITORIAL BOARD

Masyrova R.R. (Editor in chief)

Duszynski M.L.

Baigorayeva A.E., Doctor PhD

Kultan Y., professor, Doctor PhD

Периодичность издания журнала — 1 раз в квартал (4 номера в год).

Языки издааний — казахский, русский, английский.

Свидетельство о постановке на учет средства массовой информации № 6384

от 13.10.2005 г. Министерства культуры, информации и спорта РК

Адрес издателя: 050010, г. Алматы, пр. Абая 8а. Университет международного бизнеса

Контактное лицо: Главный редактор — Масырова Роза Рамазановна,

тел.(раб.): +8 (727) 2596310, факс: +8 (727) 596320; моб.: 8701 943 21 99, 8 777 241 64 69

E-mail: vestnik@uib.kz

Ответственность за содержание статей несет автор

© Университет международного бизнеса

- ▶ **УНИВЕРСИТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА (УМБ)** – специализированный вуз, осуществляющий подготовку кадров в сфере бизнеса и экономики на всех уровнях высшего и послевузовского образования. С момента своего основания УМБ является пионером многих инновационных процессов в образовании и научных исследованиях в РК. Университет сформирован в 1992 году на базе Международной школы бизнеса, заложившей ведущие принципы и концепции современного бизнес-образования в Казахстане. УМБ характеризуется сложившими научными школами и достижениями в области фундаментальных и прикладных экономических исследований. Вуз имеет международные аккредитации образовательных программ и широко признается бизнес-сообществом в стране и за рубежом.

Подробную информацию можно получить на сайте: www.uib.kz

- ▶ **ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС УНИВЕРСИТЕТІ (ХБУ)** – жоғары және ЖОО-дан кейінгі білім берудің барлық деңгейлерінде бизнес және экономика салаларында кадрлерді да-ярлауды іске асыратын мамандандырылған ЖОО.ХБУ өзінің құрылу сәтінен бастап КР-да білім беруде және ғылыми зерттеулерде көптеген жаңашылдық үдерістердің пионері болып табылады. Университет 1992 жылы Қазақстандағы қазіргі бизнес-білім беруде жетекші ұстанимдар мен тұжырымдамаларды енгізе отырып, Халықаралық бизнес мектебінің базасында құрылған. ХБУ іргелі және қолданбалы экономикалық зерттеулер саласында ғылыми мектептермен және жетістіктермен қалыптасқаны сипатталады. ЖОО білім беру бағдарламаларының халықаралық аккредитациясы бар және елімізде және шеттерде бизнес-қауымдастығында кеңінен танымал.

Толық мәліметті сайтан көруге болады: www.uib.kz

- ▶ **UNIVERSITY OF INTERNATIONAL BUSINESS** is a university educating cadres in a wide range of undergraduate, graduate and postgraduate programs in economics and business. From the time of its creation UIB has been a pioneer of new trends and innovations in Kazakhstan. UIB was founded in 1992 on the ground of international Business School which leading role at the time defined main principles and leading concepts of business education in the country. UIB has long history of scientific achievements along with prominent academic traditions and school in economic and business studies. UIB has got international accreditation of the range of programs and is widely recognized by business community in Kazakhstan and abroad .

More information is available at: www.uib.kz

УДК 339.521

Спанов М.У.,
доктор экономических наук, профессор,

ОТ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА К ЕВРАЗИЙСКОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПРОСТРАНСТВУ

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена экономической интеграции как ключевой необходимости перехода от таможенного Союза к Евразийскому экономическому пространству.

Ключевые слова: экономическая интеграция, таможенный союз, «российский» ресурс.

Создание Евразийского экономического пространства (далее ЕЭП) в рамках Таможенного Союза (далее ТС) в 2011 г. имело глубокие политические и экономические предпосылки. Как единая экономическая организация ЕЭП была оформлено в мае 2014 г. и начнет свое функционирование с 1 января 2015 г. Сама идея экономической интеграции (как ключевой необходимости на фоне распада советской экономики) на территории бывшего Советского Союза была озвучена еще в 1994 г. президентом Казахстана Назарбаевым Н.

В настоящее время ТС объединяет три страны – Казахстан, Россию и Беларусь, и в качестве его потенциальных участников рассматриваются Армения и Кыргызстан. Для них определена специальная «Дорожная карта», которая позволит им уже в течение 2015 года войти в данное образование.

Распределение «голосов» в Комиссии ТС выглядит следующим образом:

- 1) Республика Казахстан – 21,5%;
- 2) Российская Федерация – 57%;
- 3) Республика Беларусь – 21,5%.

В рамках управления процессами на территории ТС была создана Евразийская экономическая комиссия в составе девяти человек, по три человека от каждой страны с равным правом голоса.

Политические и экономические причины вступления Казахстана в Таможенный союз

К числу политических причин вступления Казахстана в ТС относятся следующие:

- расширение ресурсов государственного развития;
- необходимость усиления национальной безопасности страны в условиях геополитической нестабильности;
- превентивное углубление политических факторов защиты казахстанской экономики от возможной экономической экспансии;
- соседство с мощными быстро растущими экономиками азиатских стран и пр.

По нашему мнению, существенную роль сыграли и такие факторы, как:

- использование «российского» ресурса как возможного локомотива ускорения экономического развития Казахстана;
- системные отношения в сфере военного сотрудничества (все страны ТС являются участниками Организации договора о коллективной безопасности стран СНГ (ОДКБ));
- а также сложившиеся доверительные отношения между руководителями трех стран.

Ключевыми аргументами в пользу данного решения, конечно, были экономические причины. Казахстан в своем социально-экономическом развитии, безусловно, достиг определенных успехов, но этот уровень, на наш взгляд, является предельным в рамках экстенсивного развития экономики. Страна с ее ресурсным и экономическим потенциалом нуждается в активизации экономических процессов.

Прежде социально-экономическое развитие Казахстана реализовывалось в рамках таких стратегических программ как «Стратегия развития Казахстана как суверенного государства» (1992 г.) и «Стратегия развития Казахстана до 2030 г.» (1997 г.). Принятие решения о создании единого Таможенного Союза напрямую связано с разработкой и принятием нового (третьего)

документа стратегического развития страны («Стратегии развития государства до 2050 г.» (2012 г.)). Для достижения целей, заложенных в данной Стратегии, необходим был пересмотр и изменение экономической базы и экономических показателей, а также поиск резервов для необходимого последующего экономического рывка. В этом плане ТС (также как и Единый Экономический Союз (ЕЭС)) дает дополнительные резервы для дальнейшего экономического ускорения.

В целом экономические причины можно структурировать следующим образом:

- необходимость развития экономической конкурентоспособности Казахстана;
- повышение эффективности казахстанской экономики;
- интересы индустриального и инновационного развития;
- увеличение экспортного потенциала казахстанской продукции;
- расширение способов диверсификации казахстанской экономики;
- улучшение условий для иностранного инвестирования;
- возможность внешнего инвестирования и создания замкнутых циклов производства в рамках союза;
- ограничение «теневого» сектора;
- улучшение условий внешней торговли;
- расширение рынка для продвижения продукции промышленности и сельского хозяйства;
- использование транзитного потенциала России и Беларуси для экспорта казахстанской продукции в Европу;
- стимулирование создания совместных предприятий для привлечения современных инновационных технологий;
- развитие бюджета страны, увеличение количества налогоплательщиков, налогооблагаемой базы и пр.

По нашему мнению, значительной причиной является и сложившаяся структура промышленного производства трех стран, где, несмотря на существенные различия в экономическом развитии (после 1991 г.), по-прежнему, сохраняется фактор традици-

онной взаимозависимости и взаимодополненности.

Реальные и потенциальные экономические последствия вступления Казахстана в Таможенный Союз

1. Законодательные нормы и стандарты соглашения

В основу функционирования ТС первоначально были заложены технологические регламенты из Казахстана – 92 (России – 24, Беларусь – 17). Одной из причин принятия за базу казахстанских регламентов послужило то, что казахстанские регламенты основывались на международных стандартах и готовились в рамках подготовки вступления в ВТО сразу на трех языках – государственном (казахском), русском и английском. По мнению российских экспертов, данная мера, позволит выстраивать свои отношения с другими региональными союзами или ассоциациями в ускоренном темпе. Другой немаловажный фактор – Казахстан пытался принимать нормативы и стандарты, максимально приближенные к международным стандартам ВТО.

В настоящее время в рамках Соглашения продолжается работа примерно по 60-ти товарным группам. Кроме этого в ближайшее время завершается или завершена работа еще 47 союзных регламентов, 25 из них разработает Россия, 13 – Казахстан и 9 – Беларусь. Россия станет заниматься, в т.ч. транспортом, строительной, пищевой и табачной продукцией. Казахстан – нормами регулирования товаров легкой промышленности, бензина, мяса и рыбы. Беларусь возьмет на себя маркировку и упаковку, косметику, игрушки и удобрения. Предполагается, что Соглашение упростит вывод новых товаров на рынок ТС и внедрение инновационных технологий.

2. Изменения уровня пошлин

В связи со вступлением ТС ожидалось, что произойдет снижение уровня пошлин, цен на социально значимые товары и пр. Однако на раннем этапе взаимодействия

в рамках ТС наблюдается повышение этих показателей.

Изначально за основу Единого Таможенного Тарифа (далее – ETT) были приняты российские стандарты в этом вопросе, и в настоящее время этот показатель составляет 92%. Разграничение доходов по данным изъятиям распределяется следующим образом: 87,77 % поступлений от всех таможенных пошлин поступает в российский бюджет, около 7,33% – в казахстанский, оставшаяся часть – в Беларусь. В этом плане Казахстан понес потери:

– в 2013 г. доля страны оказалась на 10 млрд. тенге меньше, чем собранная (386 млрд. тенге и 396 млрд. тенге).

До вступления Казахстана в ТС средний уровень импортных пошлин составлял 6,2%, с формированием ETT средний уровень ввозных пошлин на товары из третьих стран стал равен 10,6%. Увеличились затраты на администрирование экспортно-импортных операций с государствами ТС и третьими странами. Усложнилось использование сертификатов происхождения товаров, не до конца согласованы транспортные тарифы на грузовые перевозки в рамках ТС и др.

В результате вхождения в ТС Казахстан более чем двукратно повысил таможенные пошлины на более чем 5 тыс. наименований товаров народного потребления. В структуре экспорта РК за последние три года преобладают:

- 1) минеральные продукты (60,6% к общему объему экспорта в страны ТС),
- 2) металлы и изделия из них (23,1%),
- 3) продукция химической промышленности (7,7%).

Из РФ и РБ в большей степени завозятся:

- 1) минеральные продукты (29,5% к общему объему импорта из стран ТС),
- 2) машины и оборудование (23,6%),
- 3) металлы и изделия из них (13,5%),
- 4) продукция химической промышленности (12,2%).

Правительством РК в качестве основной выгоды для Казахстана называлось увеличение возможного рынка сбыта, одна-

ко динамика статистики показывает, что Казахстан сам стал рынком сбыта для стран ТС, точнее, для России. Так, например, в 2012 году доля стран ТС в казахстанском экспорте выросла на 18,9%, рост доли в импорте составил 34,6%, то есть больше почти в два раза.

Рост импорта из России в Казахстан стабильно увеличивается, в основном, за счет нефти и нефтепродуктов, что наглядно видно по кризису рынка ГСМ. В силу того, что первоначальный единый внешний тариф фактически был приравнен к российскому, Казахстан не получает улучшений в условиях торговли с Россией и не улучшает собственное торговое сальдо.

Сейчас для большинства товаров, ввозимых из стран, не участвующих в ТС, применяются специфические и комбинированные ставки таможенных пошлин. Это означает, что пошлина взимается не просто как доля от таможенной стоимости, а в расчете на единицу товара. Данная мера призвана пресечь манипуляции с таможенной стоимостью. При этом специфическая составляющая таможенной пошлины рассчитывается таким образом, чтобы даже при демпинговых ценах на китайский импорт их стоимость после всех сборов была не ниже средней стоимости товара на рынке. В рамках ТС Казахстаном также будут применяться защитная пошлина в отношении импорта крепежных изделий, антидемпинговая пошлина в отношении импорта подшипников качения, подшипниковых труб, нитей полиамидных технических, нержавеющих труб, столовых приборов из стали и никельсодержащего проката. Говоря о таможенных пошлинках, стоит отметить, что, наряду со снижением или полной их ликвидацией для участников ТС на ряд промышленных товаров, они выросли в два раза, на сельхозпродукцию – на 38%. Данная мера призвана обезопасить Казахстан от обеспечения некачественной продукции.

3. Влияние ТС на казахстанский бизнес

С 1998 г. в Казахстане начала реализовываться программа импортозамещения,

направленная, в первую очередь, на развитие казахстанского малого и среднего бизнеса, которая в дальнейшем трансформировалась в программу казахстанского содержания по трем направлениям:

- создание и развитие местных производителей товаров, работ и услуг;
- развитие кадров;
- развитие инфраструктуры.

Главными объектами программы по увеличению казахстанского содержания являются:

- средний бизнес, занятый в обрабатывающей промышленности;
- крупный (сосредоточенный на извлечении ресурсов в нефтегазовом секторе и металлургии);
- малый – в предоставлении услуг и подготовке кадров.

В долгосрочном периоде данная программа позволила в целом увеличить казахстанское содержание с десяти процентов до шестидесяти. Однако учитывая подписанные документы по ТС, дальнейшее выполнение данной программы стоит под вопросом, так как позиции российских и белорусских компаний выглядят более конкурентоспособными, чем казахстанские.

4. Какие отрасли и формы бизнеса скорее выиграли, какие скорее проиграли от вступления в ТС? В какой мере вступление в ТС вообще играет роль в развитии экономики Казахстана? Насколько важен этот фактор?

Динамика роста товарооборота в рамках ТС после значительного первоначального рыва в последние годы значительно замедлилась. Если в 2011 году рост составил 133,9%, то затем он стремительно падал – 107,5% (2012), 95% (2013), 88,3% (первое полугодие 2014 г.). Данная ситуация связана, в первую очередь, с колебаниями цен на нефть и металлы (в 2013 г.), а в 2014 г. добавился еще и фактор замедления роста экономики РФ (как следствие «фактора санкций»).

Основной товарооборот в ТС представляет собой торговлю между РФ и Казахстаном (вклад Белоруссии около 3%), при этом

экономики трех стран, во-многом, между собой аналогичны по структуре. Вследствие этого, как отмечают многие эксперты, резкий рост после создания ТС произошел из-за некоего «накопленного потенциала», созданного таможенными барьерами или дисбаланса цен. Например, за три года только автомобильная торговля внесла около 16 млрд. долл. США дополнительного оборота. Увеличились поставки машин из РФ в Казахстан, кроме этого увеличиваются поставки спецавтомобилей, наземной техники и тракторов в РФ.

Наиболее развивающейся отраслью в Казахстане в 2013 года является агропромышленный сектор, и в первую очередь отрасль растениеводство, в частности, можно отметить увеличение в полтора раза физических объемов поставок казахстанской пшеницы на рынок ЕЭП.

В первые три года рост за счет имевшегося потенциала и ценового дисбаланса исчерпан, цены выравниваются, товарные потоки стабилизируются. Структурный же рост либо еще не наступил, либо еще не набрал силу (под структурным ростом нами понимается развитие новых производств, разработка новых производственных цепочек). Инерционность структурного роста понятна, потому что, по сути, 2011 и 2012 гг. были годами совершенствования процедур ТС, а новые производства характеризуются внутренней инвестиционной инерцией: их еще нужно построить и необходимо дополнительное время, чтобы они заработали.

В 2014 году темпы роста снизились, и по итогом девяти месяцев произошло падение торгового оборота по сравнению с аналогичным периодом на десять процентов.

Однако в целом, по нашему мнению, экстенсивный потенциал ТС еще далеко не исчерпан, необходимо смещение в сторону регионального сотрудничества.

В силу федеративного устройства России (в условном формате) представляет собой набор региональных рынков, со своими особенностями и требованиями. Казахстанским предпринимателям необходимо выводить свою продукцию на каждый региональ-

ный (областной) рынок. Распространена такая ситуация, когда «пробившись» на рынок одного субъекта Федерации, предприниматель не может продвинуть свой товар на рынке другого субъекта. Таким образом, если на межгосударственном уровне и на уровне крупного бизнеса ТС уже достиг высокого развития кооперации, то на уровне местных регионов бизнеса еще существует значительный потенциал для расширения.

Также стоит отметить ряд тенденций, вызванных созданием ТС, перерегистрацией в Казахстане российских промышленных предприятий и компаний. Только за один квартал 2011 г. в стране было зарегистрировано около 300 российских предприятий, а за последующие два года их количество многократно увеличилось, что начало вызывать опасения у руководителей российских экономических отраслей. В данной ситуации в пользу Казахстана повлияло такие факторы, как:

- упрощение разрешительных документов;
- улучшающийся льготный налоговый режим;
- макроэкономическая среда.

Что касается экономических отношений Беларуси и России, здесь необходимо учитывать, что у этих стран существует объединенное союзное государство, и уровень интеграции между ними намного выше, чем с Казахстаном.

Но в целом, выиграли нефтедобывающие компании, а малый и средний бизнес начал испытывать давление российских и белорусских компаний в сфере государственных закупок и поставок промышленного оборудования, а также продукции легкой промышленности.

Если учитывать всю палитру и масштабы предстоящей гармонизации трех разновекторных экономик в одно целое, то этот процесс еще не закончен. Группируя экономические последствия вступления Казахстана в ТС, можно сказать, что реальные результаты на данный момент заключаются в следующем:

- создана система единого рынка труда и капитала;

- сформирована Единая таможенная территория, не нарушающая государственных границ государств-участников;

- на территории ТС беспошлинико перемещаются товары собственного или иностранного производства (при наличии соответствующих документов);

- возросли обороты взаимной торговли в связи с отменой таможенных барьеров (затраты на брокеров и оформление экспортных деклараций);

- с 15 дней до четырех месяцев увеличен срок подачи деклараций, что дает преимущества малому и среднему бизнесу;

- изменен нормативный срок выпуска товаров в свободное обращение (его значительно сократили);

- отменено нетарифное регулирование: требование лицензий, разрешений, соблюдения квот к участникам внешнеэкономической деятельности;

- увеличился внешнеторговый оборот между странами ТС;

- в основном согласованы транспортные тарифы на грузовые перевозки в рамках ТС;

- гармонизированы таможенные тарифы и др.

К числу потенциальных последствий можно отнести:

- поэтапный догоняющий рост ставки акцизов до российского уровня на акцизные товары;

- рост цен на товары первой необходимости;

- импорт инфляции за счет ослабления российского рубля;

- усиление контроля на приграничных таможенных постах и противодействие теневому капиталу;

Создание единого центрального банка с единой региональной валютой.

ТС и ВТО для Казахстана: взаимоисключение или взаимодополнение

Процедура вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию началась в 1996 г. Впоследствии ежегодно с 1999 г. все казахстанские правительства в рамках

своих первоочередных задач озвучивают пока недостигнутую цель – вступление в ВТО. И реализация таможенной политики Казахстана напрямую связана с учетом намерения вступить в ВТО в самое ближайшее время. В феврале 1996 года Казахстану присвоен статус страны-наблюдателя в ВТО. В целях совершенствования таможенно-тарифной политики, разработки согласованной переговорной позиции Казахстана в процессе вступления в ВТО по конкретным вопросам экономической политики, включая условия и этапы присоединения Казахстана к ВТО, а также к ее отдельным соглашениям, заключаемым в ходе двусторонних и многосторонних торговых переговоров 1996 году в стране была создана Межведомственная комиссия по вопросам ВТО, которая впоследствии была преобразована в Межведомственную комиссию Республики Казахстан по вопросам торговой политики и участия в международных экономических организациях. Все страны-члены ВТО принимают обязательство по выполнению оглашений и других документов, объединенных термином «многосторонние торговые соглашения» (МТС). Таким образом, ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется свыше 90% всей мировой торговли товарами и услугами.

Претендую на статус члена ВТО, Казахстан обязан обеспечить совместимость национального торгового режима с правилами ВТО. В этой части, в основном, подразумевается снижение таможенных пошлин и устранение нетарифных барьеров.

Импортные пошлины играют протекционистскую роль, все страны защищают национальное производство с помощью таможенного обложения импортируемых товаров. Таможенные пошлины формируются на основе разницы между мировыми и национальными ценами. В экономически развитых странах уровень импортных пошлин относительно низок, в менее развитых и развивающихся наблюдается обратное явление. В этой связи в рамках

вступления в ВТО была создана Рабочая группа по вступлению Казахстана в ВТО, в состав которой в настоящее время входят 40 стран-членов ВТО. Все основные торговые партнеры Казахстана, выразившие желание обсуждать условия и обязательства республики при вступлении в ВТО, вошли в Рабочую группу. На начало 2014 г. по всем группам работа уже фактически завершена, в работе остается работа по 10-15 направлениям. За период с 1996 по 2003 год в Секретариат ВТО направлен большой объем информационных материалов и обязательных документов в соответствии с условиями вступления в ВТО. В 2003 году Казахстан завершил информационный период процесса присоединения к ВТО и вступил в активную фазу переговорного процесса со странами-членами Рабочей группы по определению условий членства в ВТО.

В соответствии со статистическими данными в 2011 г. общий объем казахстанского экспорта составлял \$84,3 млрд. долл. США, в 2012 г. — \$86,4 млрд, а в 2013 г. произошло снижение до \$82,5 млрд. В первую очередь, это связано с снижением экспорта сырья — нефти, нефтепродуктов, металлов — и полуобработанной продукции. При этом, соотношение необработанной и обработанной продукции остается тем же — 75 на 25.

Экспорт в рамках ТС по России составил в 2011 г. — \$6,9 млрд. долл. США, в 2012-м — \$6,1 млрд, в 2013-м — \$5,8 млрд. По Беларусь: \$104,7 млн. долл. США, \$91,7 млн, \$57,1 млн. Это с 2011-го по 2013 год включительно. То есть, как мы уже отмечали выше идет динамика в сторону понижения. Фактически Казахстан имеет на сегодняшний день отрицательное сальдо торгового баланса и с Россией и Беларусь.

Самым главным вопросом при вступлении в ВТО Казахстану необходимо оговорить условия, которые позволяли бы нашей стране обеспечить защиту национального производства. Этого можно достичь в том случае, если снижение пошлин Казахстаном будет встречать ответные меры (уступки) со стороны других стран. При решении вопроса об отказе

от нетарифных методов регулирования следует быть очень осторожным. Дело в том, что внешняя торговля на сегодняшний день является одной из самых контролируемых областей, и промышленно развитые страны всячески стремятся ослабить тарифные и нетарифные ограничения, препятствующие экспорту их продукции. При этом ни одна из этих стран не отказывается от инструментов регулирования экспорта и импорта товаров. По имеющимся оценкам примерно 80% всех случаев применения нетарифных ограничений приходится на долю промышленных товаров и около 20% – на сельскохозяйственную продукцию. При этом в группе промышленных товаров наибольшее число случаев применения нетарифных мер приходится на:

- 1) транспортные средства (15%),
- 2) топливо (10%), химические изделия (около 1%),
- 3) машины и оборудование (примерно 7%).

Под действие нетарифных ограничений попадает не менее 17% товарной номенклатуры импорта промышленно развитых стран.

В настоящее время центр таможенной политики Казахстана перемещается на разработку новой концепции таможенного тарифа, который должен, с одной стороны, обеспечить развитие внешней торговли страны, а с другой – содействовать экономической безопасности государства. В этой связи:

- предусматривается разработка методологии и порядка применения таможенного тарифа с учетом использования дифференцированных ставок таможенных пошлин (добиться этого можно лишь при условии детализации товарной номенклатуры, исходя из общепринятых мировых стандартов и в соответствии с нормами ВТО);
- необходимо совершенствовать систему и практику применения тарифных преференций в отношении ввоза товаров;
- также следует пересмотреть перечень стран-пользователей схемой преференций.

Только совершенствование тарифов, учитывающих приоритет отечественных товаров, может помочь навести порядок в вопросе импорта.

Для экспортеров при вступлении Казахстана в ВТО наиболее важно урегулирование процедур возможных антидемпинговых расследований в отношении казахстанских товаропроизводителей на международных рынках. Здесь важно учитывать близость и влияние китайской экономики на казахстанский рынок.

В настоящее время предполагаемые защитные меры основываются на избирательной защите отдельных секторов национальной экономики с учетом перспектив их развития на ближайшие 10-15 лет. Для реализации этих направлений Казахстан вносит соответствующие изменения и в национальную программу формированного индустриально-инновационного развития и экономическую стратегию дальнейшего развития. Кроме этого, определив отрасли и производства, нуждающиеся в защитных мерах, в рамках переговоров о вступлении в ВТО страна начала формирование механизмов и инструментариев для защитных мер (с учетом временных пределов их применения). Кроме этого, Казахстан получил политическую поддержку по вступлению в ВТО от основных ее членов (США, ЕС, Китай).

Параметры дальнейшей экономической интеграции с точки зрения Казахстана (единый рынок труда, единая валюта, единое финансовое пространство)

План действий по формированию ЕЭП предполагал разработку, принятие и введение в действие 20 международных договоров, которые составляют правовую базу ЕЭП. Все документы были разделены на два пакета. При этом на первом этапе было обеспечено формирование единой таможенной территории, как ключевого элемента создания единого товарного рынка, а первый пакет из 14 соглашений, содержащих единые базовые правила внутреннего

регулирования экономик был введен в действие до 1 июля 2011 г.

Завершилось формирование ЕЭП к 1 января 2012 г. введением в действие второго пакета из 6 соглашений, определяющих единые правила в конкретных секторах экономики, в т. ч. установились единые принципы валютной политики и возможной единой валюты.

Сама идея единой валюты для Евразийского Экономического Союза возникла еще в 2003 году по инициативе Назарбаева. Тогда проект не был реализован. После подписания в мае 2014 года президентами России, Казахстана и Белоруссии договора о создании ЕАЭС, к обсуждению идеи общей валюты вновь вернулись. Одним из ключевых моментов введения общей валюты является то, что будет создан центральный банк (ЦБ) организации, а национальные банки стран-участниц смогут иметь доступ на валютные рынки соседей. Однако, несмотря на первоначальные заявления российских руководителей о возможном введении данной валюты через 5-10 лет, официально работа над ее введением еще не принята. Это обсуждение предполагается начать со следующего года.

Какие возможные плюсы:

Единая валюта для стран-участниц – это возможность сократить расходы при банковских операциях, в частности, сэкономить на обмене валют. Денежный оборот в ЕАЭС составляет порядка 200 млрд. долл. США, при этом около 90% расчетов производится в долларах и евро. Введение единой валюты – это экономически обоснованное и современное решение, успех которого подтверждается европейским примером. Однако эксперты считают, что для успешной реализации этой идеи не хватает плана конкретных действий со стороны правительственные структур и возможно противодействие населения.

Потенциальное влияние введения антироссийских санкций западными странами на экономику Казахстана

Учитывая, дальнейшую интеграцию России и Казахстана в рамках ТС и ЕЭС,

любые изменения во внешних или внутренних факторах для наших стран автоматически взаимно влияют на национальную экономику.

Если на начальном этапе введения первого пакета санкций против России их влияние на экономику Казахстана было незначительным и опосредованным, то последующие два пакета санкций уже затрагивают нашу экономику не в долгосрочной перспективе, а в ближайшем будущем, в силу возросшей интеграции и взаимозависимости двух экономических систем. При этом возможны несколько вариантов влияния санкций на экономику Казахстана:

- 1) отрицательный (наиболее возможный);
- 2) положительный (наименее возможный);
- 3) нейтральный.

Наиболее вероятным, по нашему мнению, является **отрицательный вариант** влияния санкций на казахстанскую экономику. Основным источником отрицательного влияния является, то, что из-за недостатка финансовых ресурсов ряд российских компаний будет вынужден свернуть многие совместные экономические программы и сократить инвестиции в производство на территории Казахстана. Кроме того в результате сокращения производства снизится спрос в самой России на сырье, промышленные товары, транзитные услуги, электроэнергию и пр. Соответственно уменьшится и поступление таможенных пошлин, которые распределяются между тремя странами в соответствии с установленными долями.

Наиболее уязвимыми отраслями (в связи с санкциями) являются нефтегазовый сектор и банковская система Казахстана. Это связано, в первую очередь, с транзитом казахстанской нефти через Россию, а также с импортом российских нефтепродуктов в нашу страну.

Сохраняется зависимость Казахстана в транзите углеводородного сырья в случае их срыва через российские трубопроводы ставит под сомнение выполнение социальных программ в стране.

Еще одна точка возможной нестабильности – это банковский сектор. Казахстанская банковская система только недавно оправилась от кризиса 2007-2010 гг., когда внешние долги банков достигли рекордного уровня – 42,6 млрд. долл. США (почти половина всего внешнего долга страны на тот период).

В банковской системе Казахстана присутствуют дочерние структуры нескольких российских банков, в т. ч. Сбербанка и ВТБ. Возможности последних (являющихся системообразующими на российском финансовом рынке) по заимствованию средств на западных рынках ограничены режимом санкций. Это означает, что они будут активнее привлекать средства на казахстанском рынке депозитов и бороться за местных заемщиков, включая и компании с государственным участием. Здесь возможности казахстанского финансового сектора весьма ограничены, так как казахстанские банки ослаблены после кризиса и не могут предоставить займы в масштабах, необходимых российским банкам.

Введение Россией эмбарго на импорт отдельных позиций западной сельскохозяйственной продукции может стать катализатором роста цен и на внутреннем рынке и на рынках стран ТС. В условиях отсутствия таможенных барьеров этот фактор несет риски импорта российской инфляции на казахстанский рынок.

В целом санкции (и последующее закрытие для отдельных российских компаний и банков западных рынков заемного капитала) приведут к росту стоимости заимствований и для тех экономических субъектов России, против которых не применены ограничительные меры, что отрицательно скажется на макроэкономическом климате в стране.

При сохранении и усилении санкций допускаем их применение и к ТС как способу подавления российской экономики окончательно.

Положительный сценарий, на наш взгляд, возможен в связи со следующими факторами:

- необходимость для западных компаний активнее бороться за присутствие на казахстанском рынке;

- возрастание роли Казахстана как транзитной территории для России на южно-азиатском направлении (при этом речь идет об импорте в Россию аграрных и потребительских товаров из стран Азии для замещения потерь от поставок с западной Европы);

- открытие дополнительных возможностей для казахстанского агропромышленного комплекса, для компенсации российских потерь от запрета на импорт продуктов питания из Украины и других стран ЕС в своем продовольственном балансе;

- привлечение квалифицированной рабочей силы для обрабатывающей промышленности и инженерно-технических управленцев для программы ГПФИИР, ввиду нестабильной экономической и политической ситуации в Украине в долгосрочном периоде;

- возможности для создания новых совместных предприятий или кооперации с российской стороной по производству продукции и техники военного назначения;

- укрепление стратегического партнерства с российской стороной и получение от нее дополнительных преференций.

Нейтральный сценарий для страны является наиболее оптимальным в социально-экономическом развитии. Так как он предполагает, что возможные внешние угрозы будут отсутствовать и страна будет решать внутренние проблемы за счет собственных и внешних резервов.

Основные выводы

1. Вступление Казахстана в ТС является важным фактором дальнейшего социально-экономического развития страны. Несмотря на то, что идея ТС имеет значительное количество оппонентов, а реальное положение на данном этапе пока не подтверждает ожидаемых прогнозов, тем не менее, казахстанская экономика достигла предела, нуждается в выходе на мировые рынки и расширении внешнеэкономических

связей хотя бы в рамках межгосударственного развития.

2. Ускоренное формирование и расширение ТС может привести к замедлению темпов экономического развития Казахстана.

3. Введение единой валюты для стран-участниц ТС является преждевременным, так союз еще не заработал в полную силу и для успешной реализации этой идеи не хватает плана конкретных действий со стороны правительственные структур и возможно противодействие населения.

4. Усиление санкций против России напрямую затрагивают экономику Казахстана не в долгосрочной перспективе, а в ближайшем будущем, в силу возросшей интеграции и взаимозависимости двух экономических систем.

5. В данный момент участие в ЕЭП наиболее выгодно России, т. к. в результате санкций ее экономика находится в рецессии;

6. Одновременное участие Казахстана в ТС и ВТО не будет противоречить друг другу, так как все легальные нормы, регулирующие интеграционное объединение трех стран, основаны на базовых принципах ВТО.

7. Экономика Казахстана при условии вступлении в ТС двух новых членов (Киргизстан, Армения) получит дополнительные стимулы для экономического развития и возможного транзита через свою территорию.

8. Казахстан имеет следующие преимущества перед партнерами по ТС по привлечению бизнеса:

- более либеральную налоговую систему;
- специальная государственная дорожная программа поддержки бизнеса «ДКБ 2020»;
- комплекс мер по привлечению прямых иностранных инвестиций.

Приложение 1

Таблица 1.

№		Численность населения в млн. чел. в 2013 г.	ВВП на душу населения в долл. США в 2013 г.	
			142.0	24120
1	Россия	142.0	24120	
2	Беларусь	9.5	15753	
3	Казахстан	16.9	14931	

Источник: Составлено по данным Евразийской экономической комиссии 2014 г.

Таблица 2 – Взаимная торговля стран ТС и ЕЭП

Год	ТСи ЕЭП		В т.ч.								
			Беларусь			Казахстан			Россия		
	Млн. долл. США	В % к прошлому году	Млн. долл. США	В % к прошлому году	Уд.вес в %ТС к ЕЭП	Млн. долл. США	В % к прошлому году	Уд.вес в %ТС к ЕЭП	Млн. долл. США	В % к прошлому году	Уд.вес в %ТС к ЕЭП
2012	67856.4	107.5	17116.3	112.7	25.2	6228.7	87.7	9.2	44511.4	109.1	65.6
2013	64136.1	94.5	17698.1	103.4	27.6	5863.6	94.1	9.1	40574.4	91.2	63.3

Источник: Данные Евразийской экономической комиссии 2014 г.

Таблица 3 – Динамика взаимной торговли государств членов ТС и ЕЭП

	ТСи ЕЭП			В т.ч.								
				Беларусь			Казахстан			Россия		
	Млн. долл. США	В % к итогу	В % к 2012									
Экспорт всего	64136.1	100	94.5	17698.1	100	103.4	5863.6	100	94.1	40574.4	100	91.2
Минеральные продукты	21152.8	33	83.3	1163.1	6.6	В 2.4 раза	2395.2	40.8	89.8	17594.5	43.4	79.1
Машины Оборудование и транспортные средства	13054.1	20.4	91.4	5525.2	31.2	84.6	576.4	9.8	80.7	6952.4	17.1	98.9
Металлы и изделия из них	8250.7	12.9	102.3	1309.1	7.4	97.2	1417.2	24.2	95.4	5524.5	13.6	105.5
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	8204.9	12.8	116.6	4845.9	27.4	117.0	473.5	8.1	В 2.1 раза	2885.4	7.1	108.0
Продукция химической промышленности	6400.5	10	104.9	1899.3	10.7	108.1	477.6	8.1	96	4023.6	9.9	104.5

Источник: Данные Евразийской экономической комиссии 2014 г.

Литература:

1. Договор о Евразийском Экономическом Союзе// *Kursiv.kz* 05.06.2014
2. <http://kapital.kz/details/21064/kazakhstan-uzhe-odnoj-nogoj-v-vto.html>.
3. «Эксперт» №4 (883), 20 янв 2014 (<http://www.hse.ru/org/hse/tradepol/themes3#>).
4. <http://inosmi.ru/sngbaltia/20140904/222791304.html>.
5. <http://camonitor.com/12715-chem-mogut-obernutsha-antirossiyskie-sankcii-dlya-kazahstana.html>.
6. <http://thenews.kz/2014/09/05/1675885.html>.

ТҮЙІН

Сланов М.С.,

экономистағы ғылымдарының докторы, профессор

Қазақстанның Кеден одағына мүшеболып кіруінің саяси және экономикалық себептері

Бұл мақала Кеден одағынан Еуразиялық экономикалық кеңістікке өтудегі экономикалық интеграцияның маңыздылығы туралы айттылады.

Кілтті сөздер: экономикалық интеграция, кеден одағы, «Ресейлік» қор.

RESUME

Spanov M.U.,
Doctor of Economics, professor

From the customs union to the Eurasian Economic Space

This article focuses on economic integration as a key need to move from the Customs Union of the Eurasian Economic Space

Key words: economic integration, customs union, "the Russian" resource

УДК 338.47(564)

Акпарова А.А.,
кандидат экономических наук, доцент
Дияр С.К.,
кандидат экономических наук, профессор,
Баишева Е.Д.,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ

АННОТАЦИЯ

Казахстан – это уникальная природа, в которой неожиданно сочетаются полноводные реки и озера с знойными пустынями и поющими песками, заоблачные вершины горных хребтов с ярко зелеными оазисами, это древняя культура, восходящая к незапамятным языческим временам. К настоящему времени заметно изменилось содержание работы действующих турфирм. Если раньше большинство из них занимались отправкой отечественных туристов за рубеж, то в настоящее время значительное число фирм пытаются организовать прием иностранных туристов в Казахстан и работать на отечественных туристско-рекреационных ресурсах.

Ключевые слова: природа, культура, туристы, фирмы, туристско – рекреационные ресурсы.

«Сегодня наша страна обладает уникальной возможностью развивать все виды туризма – культурно-познавательный, оздоровительный, экологический, экстремальный, спортивный и другие, мы ежегодно

принимаем более 4,5 миллионов иностранных граждан, рассчитываем из года в год на увеличение этой численности», – сказал Н.А.Назарбаев на открытии 18 сессии генассамблеи Всемирной туристической организации.

Казахстан – огромная страна в самом центре Евразии, где под бесконечно ясным небом сочетаются в неповторимой гармонии Восток и Запад! Туристические маршруты Казахстана – это удивительные чувства, откровение и слияние с природой.

Казахстан – это уникальная природа, в которой неожиданно сочетаются полноводные реки и озера с знойными пустынями и поющими песками, заоблачные вершины горных хребтов с ярко зелеными оазисами, это древняя культура, восходящая к незапамятным языческим временам. Вас поразит прикосновение к остаткам древних городищ, возникших в эпоху кочевых цивилизаций, вам откроется доселе неизведанный мир культуры воинственных благородныхnomadov.

В тоже время, Казахстан – это современное государство с достаточно развитой инфраструктурой и городами с современной архитектурой, а ее столица Астана может удовлетворить требование любого архитектурного гурмана, так как застроена стилизованными зданиями и сооружениями авторами проектов которых, являются лучшие архитекторы мира нашего времени.

Имея прекрасные туристские ресурсы, страна заметно отстает в посещаемости иностранными туристами от стран Азии и Европы с развитой туристической индустрией.

Основными поставщиками туристских услуг являются туристские организации, которые представлены 1001 туристскими организациями и 30 индивидуальными предпринимателями, имеющими лицензии на право осуществления туристской деятельности. Наибольшее количество действующих туристских фирм и предприятий гостиничного хозяйства находится в г. Алматы (605), Восточно-Казахстанской (124), Карагандинской (122), Алматинской (71) областях и г. Астане (79). На рынке туристских услуг Казахстана работает около 3,2 тыс. человек, 1,5 тыс. профессиональных гидов и экскурсоводов. 98,3 процента всех организаций туристского рынка представлены малыми предприятиями (численность работающих в них до 50 человек). Средние предприятия с численностью персонала до 250 человек составляют 1,3 процента, а крупные – 0,4 процента. Как видно из анализа, большинство туристских организаций составляют малые и средние предприятия, которые во многих странах мира являются эффективным генератором экономического роста, основанного на инновациях. Казахстанские туристские организации сотрудничают с семьюдесятью странами мира. Наряду с вышеуказанными на национальном туристском рынке осуществляют деятельность 37 туристских организаций с иностранным участием.

К настоящему времени заметно изменилось содержание работы действующих турфирм. Если раньше большинство из них занимались отправкой отечественных туристов за рубеж, то в настоящее время по ряду причин (обнищание населения, снижение покупательской способности, высокая конкуренция на рынке привозимых товаров) значительное число фирм пытаются организовать прием иностранных туристов в Казахстан и работать на отечественных туристско-рекреационных ресурсах.

Это порождает спрос на обученных туристскому делу специалистов, знающих особенности всех основных видов современной деятельности турфирм. Если же развитие туристской индустрии в РК войдет в общемировое русло, то потребность в

профессионально подготовленных кадрах многократно возрастет.

От этого возникают серьезные проблемы развития туризма в Казахстане, где пока не эффективно работает система подготовки туристских кадров. Оптимальная модель подготовки студентов по специальности «Туризм» должна быть построена в соответствии с моделью деятельности менеджера современной туристской фирмы. Именно поэтому все действующие специализации факультета туризма Казахской академии спорта и туризма, соответствуют основным направлениям современного туризма в Казахстане. Однако разрозненных усилий одной академии и нескольких других вузов республики явно недостаточно. Необходима, регулируемая государством система небольшого количества вузов с конкретной специализацией по подготовке туристских кадров.

Первых зарубежных туристов в Казахстане приняли в 1956 году. Нашу республику в том году посетили 26 человек. Как уже говорилось, в настоящее время туристско-экскурсионные организации Казахстана пытаются развивать свою деятельность в этом направлении.

Наиболее сложной, с точки зрения материально-технического, информационно-рекламного и кадрового обеспечения, является экономика и организация иностранного туризма с активными способами путешествий. Именно поэтому в этом направлении работает пока ограниченное количество турфирм Казахстана. Среди лучших из них следует назвать ТОО международный альпинистский лагерь «Хан-Тенгри», холдинговую компанию «Жибек – Жолы», фирму «Азия-тур» и другие.

По своему рекреационному потенциальному Казахстан может стать настоящей «турристской Меккой». Стратегической задачей туристской индустрии республики является привлечение иностранных туристов, с одной стороны, и создание полноценных условий для отдыха соотечественников, с другой.

Весьма важным является правильный выбор стран с которыми могут наиболее

эффективно сотрудничать туристские фирмы Казахстана. Примером может служить опыт европейских стран.

В конце ХХ – начале ХХI века Европа по-прежнему остается самой притягательной для путешественников частью планеты. В 2013 г. в мире было зарегистрировано 693 млн. туристов и больше половины из них посетили государства Европы.

По данным ВТО, в списке самых посещаемых стран первое место занимает Франция, в которой побывали 61,5 млн. туристов, что на 2,3% больше, чем в 2012 г. На втором месте – США (44,7 млн., плюс 3,2%), на третьем – Испания (41,4 млн., плюс 5,3%).

Американцы, однако, вновь доказали свое умение извлекать деньги из любого предприятия. Отстав от Франции по числу посещений, США опередили ее по части доходов от туризма, которые составили 64,3 млрд. долларов против 28,2 млрд. В целом же прибыли мирового туристского бизнеса достигли 423 млрд. долларов.

Однако самые быстрые темпы роста туристской активности отмечены не в Европе и Америке, а на Ближнем Востоке. Африка, напротив, переживает трудный период с точки зрения развития туризма, т.к. политическая нестабильность во многих странах этого континента отпугивает путешественников.

Специалистам казахстанских турфирм не хватает опыта для создания многовариантных – туристских программ, которые были бы конкурентоспособны. Для закрепления на международном рынке туристских товаров и услуг зарубежные турфирмы стремятся сделать потенциальным клиентам все более экзотические предложения.

Так, несколько предпримчивых жителей местечка Петерхаген (Северная Рейн-Вестфалия, Германия) создали общество «Rastimknast», что переводе означает «Закуска в кутузке». Они переоборудовали четыре камеры бывшей местной тюрьмы в гостиничные номера спартанского типа, а, в комнате для охраны открыли пивной бар.

Эта новая гостиница, в которую полностью сохранена обстановка тюрьмы, сдается для ночлега туриста; отпускникам и вообще любителям экзотики. Одноместный номер стоит 80 евро, завтрак – 10. Это по местным меркам недорого, и заведение процветает.

Следует заметить, что стремление туристских структур и государственных органов разных стран к разработке экзотических программ реализуется разными способами.

В конце ХХ века, австралийцы объявили о намерении открыть новый туристский центр в Антарктиде. Эту экзотическую идею дали власти эксперты, работающие над национальной программой «Антарктика полюс 2000 года». Специалисты пришли к выводу, что в современных условиях нерентабельно содержать в Антарктиде три круглогодичные научные станции. Для исследований достаточно базы Дэвис, а станции Монос и Кейси следует перепрофилировать, причем одну из них превратить в сезонный курорт.

Реализация этого проекта вполне реальна, если построить взлетно-посадочную полосу и разработать систему экологической защиты Антарктиды от возможных последствий нашествия туристов.

В то же время, в немецком городе Бремене состоялась первая в истории конференция по космическому туризму, где было заявлено, что в будущем веке желающие смогут отдохнуть на орбите. Представитель космического турагенства «Спейс-Тур» (Германия) Хартмут Мюллер сообщил, что уже разработаны проекты строительства первого в космосе отеля и в крайнем случае к 2025 году японцы и американцы создадут транспортную систему доставки туристов в орбитальные гостиницы.

Те, кто войдет в первые группы космогородских туристов, будут вынуждены заплатить примерно 3 600 000 долларов. Однако, если организаторам около планетного туризма удастся отправить на орбиту 500 тысяч отважных, каждый из них выложит за подобный тур только 20 тысяч долларов.

Однако в современном освоении космического туризма немцы уже не одиноки.

Американская компания «Космические путешествия Зеграхма» (г.Сиэттл) объявила еще семнадцать лет назад запись добровольцев, которые мечтают о звездном туре. Планировалось, что космический тур займет неделю. Сначала будущие космотуристы пройдут краткий предполетный инструктаж прослушают курс лекций по астрономии и правилам поведения в условиях невесомости. Специальный самолет поднимет группу из шести человек на высоту 4 500 метров. Затем космический аппарат отделяется от материнского судна и отправится в космос, где две с половиной минуты будет вращаться на 100-километровой орбите. Космотуристам разрешат отстегнуть ремни и испытать состояние космической невесомости. Через два часа тридцать минут Земля примет космотуристов обратно.

Первый старт был запланирован на осень 2001 года. При этом фирмы старались получить одобрение своего проекта в федеральном правительстве США. Первые пятнадцать добровольцев зарезервировали себе места в космолетах, перечислив на счета фирмы по 9 тысяч долларов в качестве предварительного взноса. К развитию космического туризма в это время подключились и другие страны.

Космические бизнесмены появились и в Англии. Стив Беннетт решил катать туристов на ракете и для этого вложил 100 тысяч фунтов в летательный аппарат под названием «Нова». Беннетт запланировал в конце 2001 года совершить пробный полет на высоту 62 мили, а затем вернуться на Землю. При спуске ракета должна разделиться на пилотируемую капсулу и ускоритель, которые после приземления можно будет использовать вновь.

Однако, реальная действительность оказалась более фантастической, чем планы туристских фирм по космическим турям. До 28 апреля 2001 года космонавтика была уделом профессионалов. Но в этот день калифорнийский миллионер Денис Тито сумел превратить узкую тропинку в космос в туристскую тропу. Он стал первым космическим туристом, которому для восьмиднев-

ного путешествия в космос понадобилось всего лишь купить билет. Правда, билет этот стоил 20 миллионов долларов.

Денис Тито доказал всем землянам, чтобы отправиться в космос, достаточно иметь большое желание, солидный счет в банке и неплохое здоровье. Правда сама вероятность этого космическо-туристического эксперимента была под угрозой буквально до самого вылета и чуть не поссорила американское и российское космические агентства. Американцы очень возражали против присутствия туриста на борту Международной космической станции (МКС). И, российские космонавты даже устроили по этому поводу забастовку – без Тито не полетим! Кстати, в роли гида для первого космического туриста выступил наш земляк Талгат Мусабаев.

Второй раз поездка Тито чуть не сорвалась по приземленной причине. На американской части МКС сломался компьютер по управлению унитазом. И космонавты слезно просили прислать им вместо Тито специалиста по компьютерам или на худой конец сантехника.

Перед полетом с Тито взяли две расписки: о том, что он обязуется не предъявлять никаких претензий в случае, если с ним что-нибудь произойдет, и возместит ущерб в случае, если что-нибудь сломает.

В апреле 2002 г. на космическом корабле «Союз ТМ – 34» в космос полетел на международную космическую станцию второй турист подготовленный в России – 28-летний миллионер из Южной Африки Марк Шаттловорс. Пять месяцев перед полетом Марк жил в звездном городке, где проходил специальный курс подготовки, включающий в себя физические упражнения, тренировки на выживание при приземлении в море, изучение русского языка и освоение навыков работы в космосе. За свой полет Марк заплатил столько же, сколько и первый космический турист – Денис Тито (20 млн. долларов). На вопрос корреспондента газеты «Аргументы и факты» – «Почему Марк полетел в космос из России?», космический турист №2 ответил, что в США нет

программы для людей желающий полететь в космос.

Казахстан на территории которого располагается космодром Байконур имеет большие возможности для развития космического туризма. Наряду с экзотикой наблюдается стремление казахстанских турфирм и фирм ближнего зарубежья расширять культивирование активных туристских путешествий.

Так, недавно созданный в г.Москве Российский горный клуб (РГК) запланировал воссоздать в России широкую сеть горных лагерей и тренировочных альпинистских центров. Предполагается, что они возникнут на Северном Кавказе, на Алтае, в Сибири и других регионах. Наряду с россиянами в них будут работать альпинисты из ближнего и дальнего зарубежья, что станет одним из источников финансирования клуба. РГК намерен содействовать организации и финансированию российских экспедиций на высочайшие пики мира. Разрабатываются и другие проекты.

По этому же пути пошли и казахстанские альпинистские структуры. Альпинисты Центрального спортивного клуба

армии Казахстана в 1998 г. разработали программу «Восхождение на высочайшие вершины континентов». Сами авторы называют эту программу «Высокогорной кругосветкой». Согласно этой программе казахстанцы уже поднялись на вершины Килиманджаро, Вилсона, Аконкагуа, Мак-Кинли, Кэрстинга.

Программа носит коммерческий характер, и все участники экспедиции (за исключением, конечно, профессиональных гидов) заплатят по 3 500 долларов США за каждое восхождение.

Кроме спортивной задачи, перед экспедициями ставится и рекламная задача. Успешные восхождения альпинистов должны способствовать распространению информации о Казахстане на всех континентах мира и обеспечить приток иностранных туристов и альпинистов в республику. Конечно, проблем в современной казахстанской индустрии туризма еще много. Однако, реализация предложенных мер, а это подтверждает зарубежный и отечественный опыт, позволит сделать международный туризм наиболее эффективной частью экономики Казахстана.

ТҮЙІН

Дияр С.К.,

экономика ғылымдарының кандидаты, профессор

Акпарова А.А.,

экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

Башеева Е.Д.,

экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

Халықаралық бизнес университеті

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМДІ ДАМЫТУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ТАНДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ

Қазақстан – ол көптеген әсем тауларымен, байтак шөлейт жерлерімен, көлдерімен, өзендерімен одан басқа көзгал жерлерімен танымал. Ол ертедегі гажап мол мәдениетімен белгілі ел. Қазыргы кездे жұмыс істеп тұрған туристтік фирмаларының жұмыстарының мазмұны көп өзгерістерге толы. Егер бұрыннырақта отандық туристтік фирмалар отандық туристтерді шетелдерге жіберуімен айналысады болса, қазыргы кезде көптеген фирмалар шетелдік туристтерді өзіміздің жергілікті жерлерімізді көрсетуге тырысады.

Кілтті сөздер: табигат, мәдениет, саяхатшылар, фирмалар, саяхатшы үзіліс ресурстары.

RESUME

Diar S.K.,
Can. Ec.Scie, professor,
Akparova A.A.,
Can. Ec.Scie, PhD associate professor,
Baisheva E.D.,
Can. Ec.Scie., associate professor
University of International Business

CURRENT STATUS AND PROBLEMS OF TOURISM DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN

Kazakhstan – is a unique nature in which unexpectedly combines deep rivers and lakes with hot deserts and singing sands, soaring peaks of mountain ranges with a bright green oasis, an ancient culture, dating back to pagan times immemorial. Nowadays, a marked change in the content of the existing travel agencies. If before most of them were engaged in sending domestic tourists abroad, now it is a significant number of companies are trying to organize the reception of foreign tourists in Kazakhstan and work on domestic tourism and recreational resources.

Key words: nature, culture, tourism, firms, outdoor recreation.

УДК 338.47

Дияр С.К.,
кандидат экономических наук, профессор,
Токтабаев А.Р.,
доцент,
Мырзаева У.А.,
доцент
Университет международного бизнеса

ТУРИЗМ КАК ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АННОТАЦИЯ

Туристско-рекреационные переезды населения есть не что иное, как выражение общественно необходимой потребности людей в отдыхе и путешествиях, проявляющейся в форме спроса на комплекс разнообразных услуг и предметов потребления, позволяющих удовлетворить вещественные и бытовые, а также культурные и познавательные интересы. Комплекс услуг объединяет услуги транспорта, гостиниц и пансионатов, питания и торговли, музеев и культурно-просветительных учреждений, предприятий развлечения, спортивных, лечебных и других учреждений.

Ключевые слова: турист, туризм, рекреация, туристские услуги, туристское хозяйство, туристские ресурсы, турбазы, кемпинги, маршруты.

Туризм – как сложное общественное явление и как отрасль экономики страны недостаточно изучено и трудно поддается количественной оценке. Поэтому, имея многовековую историю, туризм до сих пор не имеет однозначного определения и по-разному трактуется не только различными специалистами, но и туристскими организациями. И тем не менее, с развитием научного познания он предстает как системный объект изучения. Рабочие определения понятий (дефиниции), ограниченные узкоотраслевыми рамками, не раскрывают всего многообразия внутренних и внешних связей этого сложного и многогранного общественно-хозяйственного явления. Поэтому, как уже отмечалось выше, возникает необходимость концептуального, сущностного определения туризма.

Ранее в советской географической науке была разработана принципиальная модель территориальной рекреационной системы (ТРС), в середине 70-х годов группой ученых под руководством В.С. Преображенского (1975) и получила дальнейшее развитие в работах Н.С. Мироненко и И.Т. Твердохлебова (1981). На Западе же принята концептуальная модель туризма, разработанная Г. Губилато (1983) и уточненная Г. Ваккерманном (1988). Согласно ней, ту-

ризм как система включает в себя две подсистемы: «субъект туристской деятельности» (туристы) и «объект туристской деятельности» (туристские ресурсы, туристские предприятия и организации). Познание природы и функций разных элементов (подсистем) этой системы, а также существующих связей между ними и внешней средой позволяет во многом понять ее поведение, раскрыть механизм функционирования.

Туристы в рамках этой системы обращают спрос, т. е. становятся покупателями, которым создают предложения продавцы – поставщики туристских услуг и товаров (туристских ресурсов). Каждый турист, отправляясь в путешествие, выражает свой спрос на туризм, оплачивая услуги транспортных организаций, учреждений размещения для ночлега и питания, увеселительных и иных заведений. Следовательно, субъекту туристской деятельности – туристу – в системе противостоит объект туристской деятельности – «туристское хозяйство», которое и выступает производителем потребляемых туристом товаров и услуг. Всю совокупность последних можно объединить под общим названием – «туристские услуги». Иначе говоря, туристское хозяйство производит продукцию, которая называется туристские услуги. Туристское хозяйство подразделяется на две части: туристские ресурсы и туристская инфраструктура, куда входят туристские предприятия, организации и учреждения. Туристские ресурсы выступают средством производства и предметом труда, т.е. основой для производства туристских услуг. Инфраструктура же непосредственным производителем этих услуг.

Туризм с экономической точки зрения вызывает к жизни новую форму потребительского спроса, который касается целого комплекса товаров и услуг и становится массовым, охватывая широкие слои населения.

Туристско-рекреационные переезды населения есть не что иное, как выражение общественно необходимой потребности людей в отдыхе и путешествиях, проявляющейся в форме спроса на комплекс разно-

образных услуг и предметов потребления, позволяющих удовлетворить вещественные и бытовые, а также культурные и познавательные интересы. Комплекс услуг объединяет услуги транспорта, гостиниц и пансионатов, питания и торговли, музеев и культурно-просветительных учреждений, предприятий развлечения, спортивных, лечебных и других учреждений. В туристские услуги входит также предоставление природно-климатических и социально-экономических ресурсов.

Как категория потребительского спроса туристский спрос обращен на всю совокупность материальных (предметов потребления) и нематериальных (в форме услуг) потребительных стоимостей, способных удовлетворить различные запросы туристов. Совокупность потребительных стоимостей, необходимых для удовлетворения потребностей туриста, принято называть «туристским продуктом». Содержание туристского продукта (услуги и предметы потребления) удовлетворяет комплекс потребностей человека, появившихся в период его туристского путешествия.

Туристский спрос является категорией социальной и массовой и характеризуется такими показателями, как динамизм, многообразие и комплексность, эластичность, неравномерность во времени и пространстве и др. Он формируется под влиянием многочисленных факторов объективного и субъективного характера. Динамичное развитие туризма во всем мире обусловлено прежде всего действием комплекса демографических, природно-географических, социально-экономических и научно-технических факторов. Наряду с ними выделяется группа субъективных факторов, включающих вкусы и предпочтения потребителей (туристов), национальные традиции, мода, престиж и др.

Еще в древности обращали внимание на хозяйствственные выгоды, которые несли с собой приезды туристов. Однако, только начиная с XIX столетия, туризм начал оказывать существенное влияние на экономику многих регионов (например, побережья

Средиземного и Черного морей, некоторые пространства Альп, Карпат, Судетских гор). Высокие прибыли, какие имели хозяйства отдельных стран или регионов от обслуживания туристов, привели к тому, что на грани XIX и XX вв. отрасль туристских услуг начали называть «туристской промышленностью» (индустрией). Название это определяет (выделяет) хозяйственный ранг туризма, отвечающий на пространствах с развитой туристской функцией эффекту, какой в индустриальных регионах связывается с развитой промышленностью.

Удовлетворение потребностей туристов и пользование туристскими благами требуют определенного хозяйственного освоения районов туризма. Туристское хозяйство представляет собой определенный комплекс различных секторов, создание и развитие которых стимулируется приездом и пребыванием туристов. Это хозяйство состоит из взаимно дополняющих друг друга отраслей, которые могут удовлетворить спрос туристов лишь в комплексе.

Туристское хозяйство, как один из основных элементов туристского предложения, оказывает решающее влияние на территориальную систему, а также интенсивность туристского движения. Увеличивающийся с каждым годом спрос, возрастание видов отдыха, а также изменения в социальной структуре туристов приводят к тому, что туристское хозяйство подвергается постоянным переменам как в структурном, так и в географическом отношениях. Особая роль принадлежит базе ночлега, транспорту и базе питания, без которых развитие массового туризма невозможно, даже в случае высокой туристской привлекательности местности. Очень большое значение для увеличения туристской привлекательности имеет и сопутствующая база.

Туристское хозяйство можно разделить на прямое и косвенное. Они взаимосвязаны и не могут существовать друг без друга. К первой группе можно отнести учреждения и объекты, предназначенные исключительно для обслуживания туристов: турбазы, гостиницы, кемпинги, приюты, специальные до-

роги и транспортные центры и т.п. Это так называемые туристские объекты, ко второй – учреждения и объекты нетуристского назначения, но используемые частично или периодически туристами. К ним относятся общегосударственные дороги, транспорт и коммуникации, сеть ресторанов, магазинов, коммунальные службы, бытовые и культурные учреждения. Весь этот комплекс по функциональному признаку может быть поделен на четыре базы: ночлега (размещения), питания, коммуникационную и сопутствующую.

Любая экономическая деятельность характеризуется определенным временем, местом, где она осуществляется, технической стороной, т.е. способом использования производственных факторов, количеством и видами товаров и услуг, их реализацией. Изготавливаемые товары и предоставляемые услуги должны соответствовать потребностям человека, в рассматриваемом нами случае – потребности в туризме.

Сложную систему туристского обслуживания следует рассматривать как входящую, наряду с другими отраслевыми системами, в суперсистему «государственная экономика» или как определяли при плановой экономике в суперсистему «народное хозяйство». Суперсистема «государственная экономика» формирует потребности и платежеспособный спрос на туристские услуги и товары, управляет целевым назначением индустрии туризма, финансовым, материально-техническим, трудовым, нормативно-правовым обеспечением ее деятельности, организует связь с другими отраслевыми системами.

Выше нами было рассмотрено соотношение понятий – рекреационная отрасль и индустрия туризма. Теперь настало время обратиться к более подробному определению последнего понятия для того, чтобы лучше понять, суть организации туристского обслуживания населения. Энциклопедия туриста (М., 1993) дает этому понятию следующее определение – «Индустрия туризма – это совокупность предприятий, учреждений и организаций материальной и нематери-

альной сфер производство, обеспечивающих производство, распределение, обмен и потребление товаров и услуг для туристов, освоение и эксплуатацию туристско-рекреационных ресурсов и создание материально-технической базы туризма. Условно выделяют 3 группы предприятий, учреждений и организаций индустрии туризма:

1. Учреждения, осуществляющие комплексное туристско-экскурсионное обслуживание на маршрутах и по месту отдыха (турбазы, гостиницы, санатории, кемпинги и т.д.; сеть бюро путешествий, экскурсионных бюро (за рубежом – туроператоров, турагентств), реализующих туры и отдельные услуги населению по месту жительства и отдыха; специализированный транспорт, осуществляющий туристско-экскурсионные перевозки; предприятия и учреждения в местах отдыха и центрах туризма, обеспечивающие туристов оздоровительными и другими услугами, а также сувенирами и другими товарами и услугами туристского спроса (бальнеолечебницы, специализированные магазины и т.п.).

2. Предприятия, учреждения и организации, предоставляющие в местах отдыха и туризма как туристам, так и местному населению различные услуги – бытовые, культурно-познавательные, торговые и др. (пассажирский транспорт, гостиницы, поликлиники, больницы, магазины, кинотеатры, клубы и т.п.).

3. Промышленные предприятия, учреждения и организации, обеспечивающие создание и эксплуатацию материально-технической базы туризма и поставляющие для нее орудия труда, сырье, инвентарь, снаряжение и другие товары индивидуального пользования, а также учреждения, готовящие квалифицированные кадры для сферы туризма».

Туристский рынок обладает рядом специфических особенностей. Если в цену товара на мировом рынке входят экспортные расходы, то в цену на туристские услуги – расходы туристов на транспорт. В этом и состоит главное отличие туристского рынка от

традиционного товарного и других рынков. Транспортные расходы туристов, наряду с платой за другие туристские услуги, определяют стоимость путешествия и входят в общую цену туристских услуг.

На туристский рынок большое влияние оказывает подвижность туристов, зависящая от политических, социально-экономических, природно-географических и других факторов. На него также влияют туристско-рекреационные ресурсы, объем услуг, которые предоставляются, качество обслуживания, проведение различных культурно-массовых мероприятий, размещение объектов туристской инфраструктуры, транспортные условия, сезон, погода, мода и т.д.

Конъюнктуру на мировом туристском рынке определяет спрос на туристские услуги, который отличается большим разнообразием во времени и пространстве. Создание туристских услуг ограничено определенным туристским районом. Но, несмотря на это, их реализация в значительной мере связана не с местным рынком, а выступает как составная часть общегосударственного или мирового туристского рынка; отсюда и ценообразование определяется конъюнктурой этих рынков.

Проблема качества обслуживания в туризме – одна из самых актуальных в развитии этой отрасли народного хозяйства. На международном туристском рынке качество обслуживания – самое сильное оружие в конкурентной борьбе. Туристы, которые довольны обслуживанием в гостиницах, ресторанах, бюро услуг, туристских комплексах определенных стран, становятся их активными пропагандистами. Они многократно посещают эти места, способствуя увеличению потоков туристов, давая высокую репутацию понравившимся им туристским районам. Качество обслуживания в конечном счете способствует повышению экономической эффективности туризма.

Комплексный характер туристской деятельности затрудняет установление едини-

ного показателя оценки качества обслуживания. Влияние ряда факторов экономического, организационного, технического и т.д. характера не позволяет измерить качество обслуживания в различных видах туристской деятельности по одному и тому же показателю. Многоплановый характер туризма предполагает применение всеохватывающего критерия оценки, который объединил бы в себе общее, специфическое и единичное процесса обслуживания. В этом отношении надо перенимать опыт разных стран, где туризм наиболее развит.

Качество как экономическая категория выражает производственные отношения, возникающие при создании и использовании полезных свойств предметов и услуг, и возможности удовлетворения общественных потребностей при общественно необходимых затратах труда. Если продукты и услуги общественно не необходимы, то качество не проявляется. Из этого следует, что качество есть экономическая категория, проявляющаяся в непосредственной связи с потребительской стоимостью.

Любая экономическая система деятельности подразделяется на две подсистемы: подсистему, занимающуюся переработкой поступающей в ее распоряжение ресурсов в товары и услуги, и подсистему управления, в задачу которой входит руководство и контроль за работой первой подсистемы. В литературе и практике вторую подсистему называют управляющей системой или системой менеджмента. Понятие «менеджмент» часто ассоциируют с термином «управление». «Менеджер» – это профессиональный управляющий, прошедший специальную, нередко многолетнюю, подготовку в области менеджмента и регулярно повышающий свою квалификацию.

Эффективный менеджмент все чаще становится главным ресурсом индустриально развитых стран и самым необходимым ресурсом развивающихся стран, ибо современное общество не может функционировать без управляющей системы и менедже-

ров. Экономическое положение отдельного предприятия (фирмы) и состояние экономики в целом определяют три основных фактора: уровень техники и технологии; качество рабочей силы; организация и управление производством (менеджмент). Последний фактор имеет системообразующий характер, поскольку, как показывают специальные исследования, состояние менеджмента влияет и на уровень техники и технологии, и на качество рабочей силы с ее высокой мотивацией к труду. Современный менеджмент – это особая сфера экономических отношений, имеющая собственную логику развития.

Прежде чем говорить о маркетинге туризма, необходимо выяснить суть этого понятия вообще. Существование концепции маркетинга является логическим этапом в развитии рыночных отношений, связанных с насыщением рынков и обострением конкурентной борьбы за клиента. Впервые концепция маркетинга была сформулирована в конце 50-х гг. как интегрированная, ориентированная на потребителя и прибыль философия бизнеса. Если коротко, «маркетинг» – это процесс концентрации целей и ресурсов организации на возможностях и потребностях внешнего окружения.

За последние 40 лет понятие маркетинга претерпело сильные изменения. Первоначально он был ориентирован на продукт производства и предприятие, его производившее, направляло свои усилия на создание более совершенного продукта. Целью была прибыль, а средством ее достижения продажа продукта (товара). Новое понятие маркетинга, появившееся на Западе в 60-е гг., сместило акцент с продукта на потребителя. Целью по-прежнему была прибыль, но средства ее достижения расширились: продукт, цена, система сбыта, продвижение товара на рынок. И уже в 80-е гг. на Западе возникло понятие стратегического маркетинга, продолжившее эволюцию маркетинга. Стратегическая концепция маркетинга означает смещение акцента с продукта или потребителя на внешнее окружение. Все-

стороннее знание потребителей становится недостаточным. Чтобы достичь успеха, необходимо изучить потребителя в определенной среде, которая включает конкуренцию, государственное регулирование, другие экономические, политические, экологические, социальные и другие факторы макросреды, которые и определяют изменения рынка и маркетинга. Проявлением стратегического маркетинга является стра-

тегическое управление, которое интегрирует маркетинг с другими управленческими функциями одной из задач которых является создание прибыли.

Таким образом, туризм как отрасль экономики государства имеет все факторы необходимые для этого определения: спрос и предложение, туристский рынок и индустрию туризма, менеджмент и маркетинг туризма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан от 13 июня 2001 г. № 211-II «О туристской деятельности в Республике Казахстан» (внесены изменения от 22.02.02 г. № 296-II, от 04.12.03 г. № 503-II, от 20.12.04 г. № 13-III, от 31.01.06 г. № 125-III, от 12.01.07 г. № 222-III).7. <http://www.kazatur.narod.ru/zakon/4.HTML>.
2. Постановление Правительства РК от 6 марта 2001 года N 333 «Концепция развития туризма в Республике Казахстан».
3. Постановление Правительства Республики Казахстан «Вопросы лицензирования туристской деятельности» от 7 февраля 2000 года № 179.
4. Программа развития перспективных направлений туристской индустрии Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы.
5. Боголюбов В.С. Экономика туризма Текст. / В.С. Боголюбов. М.: Академия, 2005. – С. 254.
6. Глушко А.А. География туризма. Текст. / А.А. Глушко, А.М. Сазыкин. Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 2002. – 265 с.
7. Мироненко Н.С., Твердохлебова И.Т. Рекреационный туризм.: МГУ, 1981. – 208с.
8. Джанджугазова Е.А. Маркетинг туристских территорий Текст. / Е.А. Джанджугазова. — М.: Academia, 2008. — 224 с.
9. Дроздов А.В. Туристские ресурсы и туристский продукт национальных парков России Текст. / А.В. Дроздов. М.: ЭкоЦен. «Заповедники», 2000. – 61 с.

ТҮЙІН

Дияр С.К.,
экономика ғылымдарының кандидаты, профессор,
Токтабаев А.Р.,
доцент,
Мырзаева У.А.,
доцент
Халықаралық бизнес университеті

Туризм Қазақстан Республикасы экономикасының саласы ретінде

Халықтың туристік-рекреациялық көшіп-қонуы адамдардың демалыс пен саяхатты тұтынудағы қоғамдық қажеттілігінің артқанын көрсетеді. Бұл өз кезегінде адамдардың мәдени және танымдық, заттай және тұрмыстық мүдделерін қанагаттандыруға мүмкіндік беретін әр түрлі қызметтер кешеніне сұранысты арттырады. Қызметтер кешені көлік, мейрамханалар мен пансионаттар, тағам және сауда, музей және мәдени-ағарту мекемелері, спорт, емдеу және т.б. мекемелердің қызметтерін біріктіреді.

Кілтті сөздер: турист, туризм, рекреация, туристік қызметтер, туристік шаруашылық, туристік ресурстар, туристік базалар, кемпингтер, мар

RESUME

Diyar S.K.,
Candidate of Economics, Professor
Toktabayev A.R.,
Assistant Professor
Myrzayeva U.A.,
Assistant Professor
University of International Business

Tourism as a Branch of the Economy of the Republic of Kazakhstan

Tourist and recreational travels of the population are nothing but expression of publicly necessary need of people in recreation and travels which are expressed in the form of demand for a complex of various services and objects of consumption which allow to satisfy material and domestic as well as cultural and cognitive interests. A range of services brings together services of transport, hotels and resorts, catering and retailing, museums and cultural and educational institutions, entertainment enterprises, sports, medical and other institutions.

Keywords: tourist, tourism, recreation, tourist services, tourist economy, tourist resources, tourist bases, campings, routes.

УДК 338.45:336.5

Баишева Е.Д.,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

АНАЛИЗ И РАСКРЫТИЕ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

АННОТАЦИЯ

Организация должна своевременно обнаруживать внешние и внутренние факторы неустойчивости финансового состояния, проводить стратегические и оперативные изменения в целях сохранения финансовой устойчивости. Следовательно, необходимо переосмыслить способы организации финансов и использовать подходы, которые позволяют в полной мере реализовать преимущества планирования финансовой устойчивости.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, анализ, классификация факторов.

Несмотря на то, что проблема оценки финансовой устойчивости давно разрабатывается, как в Казахстане, так и за рубежом, вопросы оценки финансовой устойчивости проработаны недостаточно (как с теоретических, так и с методических пози-

ций), а методики прогнозирования, адекватные современным условиям, практически отсутствуют.

В современных экономических системах на повестке дня оказались медленные процессы, сменяющиеся резкими, иногда непредсказуемыми переменами. В условиях возрастания сложности финансовых процессов, по линейным методам невозможно прогнозировать неустойчивые состояния и ключевые переломы в тенденциях рынка. Как макроэкономические системы, такие, как рынки труда, кредитно-денежные рынки, урбанистические системы, так и микроэкономические системы – организации, характеризуются неустойчивостью и наличием хаоса в динамике показателей. Частота проявления подобных хаотических изменений в деятельности фирм сегодня вызывает потребность в дальнейшей разработке теоретических идей и инструментов, которые позволят проводить исследования за границами маржинализма, базирующегося на теории оптимизации и сравнительной статистике. Современный взгляд на организацию как комплексную адаптивную систему, требует от финансовых менеджеров искать новые методы оценки финансовых состояний.

Экономической практикой и теорией доказано, что обладать только передовой производственной технологией, наиболее дешевой рабочей силой или успешно действующей службой сбыта продукции на современном этапе для организации уже недостаточна. Внешняя среда организации часто меняется. Сегодня организации для выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны постоянно вносить изменения в свою хозяйственную деятельность. Но при этом каждое изменение несет не только угрозы, но и новые дополнительные возможности для достижения будущего бизнес-успеха. Организация должно своевременно обнаруживать внешние и внутренние факторы неустойчивости финансового состояния, проводить стратегические и оперативные изменения в целях сохранения финансовой устойчивости. Следовательно, необходимо переосмыслить способы организации финансов и использовать подходы, которые позволят в полной мере реализовать преимущества планирования финансовой устойчивости.

В связи с вышеизложенным, в настоящее время приходится говорить о необходимости комплексного изучения внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость, методов планирования, оценки и прогнозирования финансовой устойчивости организаций.

Следует отметить, что выявление неплатежеспособных и финансово неустойчивых организаций зависит не только от выбранных нормативных или иных критериев, но и от того, что собственно понимается под этими терминами.

Существующие трактовки финансовой устойчивости применительно к коммерческим организациям условно можно разделить на три группы, рассматривающие финансовую устойчивость как:

- финансовую независимость от внешних источников;
- долгосрочную платежеспособность;
- состояние финансовых ресурсов, определяющее развитие бизнеса в условиях допустимого риска.

Определение финансовой устойчивости может вызывать ряд вопросов, связанных, в частности, с понятием «допустимого риска». На наш взгляд, определение уровня «допустимости» зависит оттого, с чьих позиций оцениваются риски:

Во-первых, требования по риску могут формулировать регулирующие органы, устанавливающие различные нормативы соотношения собственных и заемных средств.

Во-вторых, потенциальные партнеры, в том числе кредиторы. Для них оценка риска организации может выражаться в тех условиях, которые они выдвигают организации при выдаче займов.

Чем выше риск, по мнению кредиторов, тем выше будет процентная ставка, жестче требования по обеспечению, срокам и так далее. Если риск будет расцениваться как «недопустимый», это может выражаться в отказе в предоставлении заемных средств и вообще в каком-либо сотрудничестве.

В-третьих, оценка «допустимого риска» может проводиться самой организацией – ее учредителями и руководством. Здесь критерием оценки «допустимости» выступает, прежде всего, возможность развиваться в долгосрочной перспективе. При этом в рассмотрение принимаются не только требования регулирующих органов и потенциальных партнеров, но и «внутренние» возможности организации, информация о которых является закрытой. [2, с.67]

Анализ финансовой устойчивости предполагает выделение факторов, влияющих на определение общей и финансовой устойчивости. Совокупность таких факторов, предлагаемых различными авторами, можно разделить на внутренние и внешние. Соответственно, такое деление определяет существование двух видов устойчивости – внутренней и внешней.

Внутренняя устойчивость организации – это такое состояние материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции, и такая ее динамика, при которой обеспечивается ста-

бильность функционирования организации.

Внешняя устойчивость организации это чувствительность различных характеристик деятельности организации к изменениям во внешней среде. Внешняя устойчивость определяется стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия; она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны.

Используется в экономической литературе такой термин, как «избыточная» финансовая устойчивость. Следует отметить, что «избыточность», по-видимому, связана со повышенными требованиями к допустимому риску. Повышенные требования к риску приводят, в частности, к тому, что организация не в полной мере использует возможностями заемного капитала и, соответственно, имеет меньшую рентабельность собственного капитала по сравнению с ситуацией «нормальной» финансовой устойчивости. Кроме того, избыточная финансовая устойчивость «препятствует развитию организации, отягощающая его затраты излишними запасами и резервами».

Некоторые специалисты используют в своих работах понятие «финансовая неустойчивость», выделяя также различные виды финансовой неустойчивости. Например, как отмечает Е.В.Быкова, «в рамках финансового менеджмента принято выделять две стадии, которое организация может пройти до банкротства: скрытая и явная финансовая неустойчивость, на каждой из которых используются свои методы оценки».

Различные типы финансовой устойчивости могут определяться через степень устойчивости финансового состояния организации.

Так, Г.М.Кошкина приводит следующие типы финансовой устойчивости коммерческих организаций:

- абсолютная устойчивость финансового состояния, когда существует излишек источников формирования запасов и затрат;

- нормально-устойчивое финансовое состояние – запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных средств;

- неустойчивое финансовое состояние, когда запасы и затраты обеспечиваются за счет собственных и заемных средств;

- кризисное финансовое состояние – запасы и затраты вообще не обеспечиваются источниками формирования. [1, с.72]

Несмотря на различие подходов к определению финансовой устойчивости организации, практически все авторы выделяют общие черты (признаки) финансовой устойчивости. К ним можно отнести:

- 1) стабильное превышение доходов организации над его расходами;

- 2) способность своевременно расплачиваться по обязательствам.

- 3) организация должно иметь возможность стablyно развиваться;

- 4) текущие и прогнозируемые риски деятельности организации должны быть допустимыми.

Последние два требования в общем виде сформулированы достаточно расплывчато, поэтому необходимо определить более жесткие критерии «стабильности развития» и «допустимости рисков». Эти критерии, на наш взгляд, не могут быть общими; они должны формулироваться с учетом особенности деятельности того хозяйствующего субъекта, к которому применяется понятие «финансовая устойчивость».

Соответственно, финансовая неустойчивость организации будет характеризоваться нарушением одного или более требований к финансовой устойчивости.

Многие специалисты отмечают, что финансовая устойчивость организации определяется, прежде всего, соотношением источников финансирования капитала (структурой капитала). Учитывая то, что понятие «финансовая устойчивость» применяется для характеристики деятельности организации в долгосрочной перспективе, возникает закономерный вопрос о том, каким образом соотнести текущее финансовое состояние организации (в частности, текущую структуру капитала) с его

финансовым состоянием в будущем? Для корректного ответа на этот вопрос требуется более глубокий анализ факторов, влияющих на эту характеристику деятельности организации.

Финансовая устойчивость, как отмечают эксперты по оценке финансового состояния, есть отражение состава и структуры баланса организации, соотношения отдельных статей его активов и пассивов. Действительно, оценка финансовой устойчивости организации проводится, прежде всего, на основании его бухгалтерского баланса. Г.В.Савицкая отмечает, что «наиболее полно финансовая устойчивость организации может быть раскрыта на основе изучения соотношений между статьями актива и пассива баланса, поскольку между статьями актива и пассива баланса существует тесная взаимосвязь. Каждая статья актива баланса имеет свои источники финансирования».

О важности анализа взаимосвязи статей актива и пассива бухгалтерского баланса пишет и А.В. Грачев. Он критикует существующую форму баланса, поскольку в ней «форма имущества (активы) оторвана от содержания (капитал)». Для решения проблемы А.В.Грачев предлагает ввести в качестве приложения к основному балансу еще и «унифицированный формат баланса». [1, с.81]

Таким образом, финансовая устойчивость организации зависит не только от соотношения его пассивов (структуры капитала), но и во многом определяется составом и структурой активов.

Поэтому, с учетом выделенных общих-черт финансовой устойчивости и предложенных требований (будем далее называть их «условия финансовой устойчивости»), целесообразно, по нашему мнению, выделить следующие характеристики активов организации, которые необходимо рассматривать для оценки финансовой устойчивости предприятия:

- доходность и рентабельность;
- рискованность;
- ликвидность.

Под доходностью актива будем понимать выраженное в процентах отношение дохода от использования этого актива, полученного за определенный период, к стоимости этого актива. Различие доходности и рентабельности актива состоит в том, что в первом случае учитывается весь доход, полученный за определенный период от использования актива, а во втором – прибыль, то есть доходы от использования актива за вычетом расходов, отнесенных на данный актив.

Под рискованностью актива понимается степень возможных изменений доходности(или рентабельности) актива за определенный период, которая обычно выражается через стандартное отклонение или дисперсию.

Рискованность активов влияет на оценку курсов организаций в целом. Доход, полученный от использования активов в одном периоде, не означает, что такие же доходы будут получены и в следующем периоде. Поэтому текущая финансовая устойчивость (последняя – платежеспособность) организации не гарантирует сохранение финансовой устойчивости в будущем. Для комплексного анализа финансовой устойчивости как долгосрочной характеристики финансового состояния организации необходима оценка рискованности активов и бизнеса в целом.

Ликвидность активов организации оценивают с помощью бухгалтерского баланса. А.Д.Шеремет отмечает, что анализ ликвидности баланса заключается в сравнении размеров средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности, с суммами обязательств по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения. Пассивы баланса по степени срочности их погашения обычно делят на наиболее срочные обязательства (кредиторскую задолженность), краткосрочные пассивы (краткосрочные кредиты и займы), долгосрочные пассивы (долгосрочные кредиты и займы, арендные обязательства и т.д.) и постоянные пассивы (собственные средства). Соответственно, под ликвидностью баланса понимается степень ликвидности активов.

пень покрытия обязательств такими активами, срок превращения которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств. [2, с.55]

Итак, важными факторами, определяющими финансовую устойчивость организации, помимо пассивов, являются его активы, а точнее, такие характеристики этих активов, как доходность (или рентабельность), рискованность и ликвидность.

Как было отмечено выше, критерии «стабильности развития» и «допустимости риска» не могут быть общими для всех типов хозяйствующих субъектов. Соответственно, и понятие «финансовая устойчивость» не может применяться равнозначно ко всем субъектам – необходимо учитывать специфику их организации и деятельности.

Следует отметить, что выделенные нами выше условия финансовой устойчивости применимы не только к коммерческим организациям. Условия превышения доходов над расходами, способности своевременно расплачиваться по своим обязательствам, возможности стабильно развиваться и осуществлять свою деятельность в пределах допустимого уровня риска в полной мере отвечают требованиям финансовой устойчивости, например, некоммерческой организации.

В целях уточнения определения финансовой устойчивости применительно к различным типам хозяйствующих субъектов целесообразно рассмотреть специфику этих субъектов. Ниже приведены возможные классификации хозяйствующих субъектов – юридических лиц. Классификационные признаки, лежащие в основе, по нашему мнению, влияют на особенности определения финансовой устойчивости, поскольку они отражают специфические требования, как к «стабильности развития», так и к «допустимости рисков».

По нашему мнению, необходимо рассматривать следующие классификационные признаки:

- по целям деятельности (по статусу): коммерческие (хозяйственные товарищества и общества и т.д.) и некоммерческие

(потребительские кооперативы, в том числе кредитные союзы; фонды, в том числе негосударственные пенсионные фонды, благотворительные фонды и др.);

- по сфере деятельности: производственные (промышленность, сельское хозяйство), непроизводственные (здравоохранение, образование и т.д.);

- по сектору деятельности: нефинансовые (финансы не являются основным «фактором производства») и финансовые (коммерческие банки, страховые компании, профессиональные участники рынка ценных бумаг);

- по способу аккумулирования инвестиционных ресурсов: коллективные инвесторы (акционерные и паевые инвестиционные фонды, негосударственные пенсионные фонды, кредитные союзы) и индивидуальные инвесторы (коммерческие организации, банки);

- по общественной значимости деятельности: социально-ориентированные (пенсионные фонды, благотворительные фонды, религиозные организации, организации здравоохранения, образования и др.) и социально-неориентированные (организации, производящие товары и оказывающие услуги не первой необходимости и др.);

- по характеру обязательств: с определенным объемом обязательств (организации, банки) и с неопределенным объемом обязательств (пенсионные фонды, страховые компании);

- по планируемому сроку работы: учрежденные бессрочно и учрежденные на определенный срок (например, для выполнения каких-либо целей);

- по форме собственности: государственная и муниципальная собственность, собственность общественных и религиозных организаций, частная собственность, иностранная собственность, совместная собственность;

- по стадии жизненного цикла: новые, находящиеся на фазе роста, стабильно работающие, находящиеся в стадии упадка.

Деление организаций на коммерческие и некоммерческие необходимо для того,

чтобы определить специфику источников финансирования развития организации. Для коммерческой организации – это, прежде всего собственные источники (в том числе прибыль), а также заемные средства. Поэтому финансовая устойчивость для коммерческих организаций определяется в основном через соотношение собственных и заемных средств.

Специфика деятельности некоммерческих организаций заключается в том, что получение прибыли по уставу не является целью ее деятельности – такая организация финансирует свою текущую деятельность в основном за счет средств учредителей и каких-либо целевых или благотворительных поступлений. Кроме того, многие некоммерческие организации ограничены в своих возможностях получения кредитов, займов, в том числе через выпуск собственных ценных бумаг. Поэтому соотношение собственных и заемных средств не является адекватным критерием оценки финансовой устойчивости некоммерческих организаций. На наш взгляд, финансовую устойчивость некоммерческих организаций целесообразно рассматривать, прежде всего, через призму выполнения уставных целей организации в долгосрочной перспективе.

Производственная и непроизводственная сфера деятельности организации также влияют на специфику определения ее финансовой устойчивости. Это объясняется тем, что конкретная сфера деятельности выражается в характерном для нее составе и структуре активов и пассивов организации. Например, долгосрочные активы организаций производственной сферы занимают гораздо большую долю в общих активах, чем у организаций непроизводственной сферы. [3, с.90]

Классификация по виду деятельности организации проводится для того, чтобы определить место и роль финансовой устойчивости по отношению к другим видам устойчивости организации. Поскольку финансовая устойчивость характеризует «образование, распределение и использование финансовых ресурсов», то для производственного организации финансовая

устойчивость в некотором смысле является вторичной к понятию общей устойчивости – образование, распределение и использование финансовых ресурсов, а соответственно и финансовая устойчивость во многом зависит от устойчивости организации в смысле производства и реализации товаров и услуг. Для финансовых организаций финансовые ресурсы являются не только средством обеспечения собственной деятельности, но и «товаром» (например, для банков или кредитных союзов), и основным «фактором производства» (финансовый капитал). Соответственно, при определении финансовой устойчивости для таких организаций важно разделять финансовые ресурсы по той роли, которую эти ресурсы выполняют.

Классификация организаций на коллективных и индивидуальных инвесторов необходима потому, что для коллективных инвесторов обычно предусмотрена большая степень ответственности за невыполнение обязательств. Кроме того, коллективный инвестор объединяет интересы множества мелких инвесторов, поэтому требования к его финансовой устойчивости должны быть более жесткими, чем к финансовой устойчивости индивидуального инвестора.

Деление организаций по критерию значимости для общества подразумевает, что требования к «допустимому» уровню риска социально-ориентированных организаций должны быть более жесткими, чем для других организаций. Кроме того, это означает, что с позиции государства и общества роль такого показателя как финансовая устойчивость в деятельности социально-ориентированных организаций является более важной.

Определенный или вероятностный характер обязательств организации влияет как на набор факторов, определяющих финансовую устойчивость, так и на методику ее определения. На наш взгляд, требования к финансовой устойчивости организации, выраженные через требования к гарантиям, которые предлагает сама организация или ее учредители, должны быть более высокие для организаций с неопределенным объемом обязательств в будущем.

К организациям, которые учреждены на какой-то определенный срок, может не распространяться требование по долгосрочному развитию на основе превышения полученных доходов над расходами. Критерием оценки финансовой устойчивости таких организаций может служить соответствие финансовых ресурсов ее уставным целям. [4, с.101]

Классификация организаций по форме собственности необходима с точки зрения рассмотрения взаимоотношений организации регулирующего органа, а также для определения различных нормативов финансовой устойчивости. Подходы регули-

рующего органа при анализе и оценке финансовой устойчивости государственных и частных организаций должны быть разными.

Определение финансовой устойчивости может быть различным и с позиции этапа жизненного цикла организации. Особенно это касается «новых», недавно учрежденных организаций, которые еще не начали производственный процесс или находятся в его начальной стадии. В этом смысле к «новой» организации нельзя применять те же критерии оценки финансовой устойчивости, что и к давно и стablyно работающей организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурцев А.Л. К вопросу о понятии финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта. Praha: EducationandScience, 2011.
2. Шеремет А.Д., Сейфуллин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа предприятия. М., Инфра-М, 2004.
3. Ержанов М.С. Финансовая отчетность казахстанских предприятий. – Алматы: Экономика, 2007. – 179 с.
4. Баринов В.А. Антикризисное управление. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 520 с.

ТҮЙІН

Баишева Е.Д.,

экономиқа ғылымдарының кандидаты, доцент
Халықаралық бизнес университеті

Ұйымның қаржылық тұрақтылығының мәнін ашу және талдау

Ұйым өзінің қаржылық жағдайының тұрақсыздығына әсер ететін ішкі және сыртқы факторларды дер кезінде анықтауы, қаржылық тұрақтылықты сақтау мақсатында стратегиялық және жедел өзгерістерді жүргізуі мүс. Сол жағдайда қаржылық тұрақтылықты жоспарлауды толық көлемде жүзеге асыруға болады.

Kілтті сөздер: қаржы тұрақтылығы, талдау, факторлар жіктемесі.

RESUME

Baisheva E.D.,

Can. Ec.Scie., associate professor
University of International Business

ANALYSIS AND DISCLOSURE FINANCIAL SUSTAINABILITY

The organization should timely detect external and internal factors of instability of financial condition, conduct strategic and operational changes in order to maintain financial stability. Consequently, it is necessary to rethink the ways of organizing finances and use approaches that will realize the full benefits of financial sustainability planning.

Keywords: financial stability analysis, classification factors

УДК 658.15

Смағұлова Р.У.,

з.г.к., профессор

Халықаралық бизнес университеті

ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ БАСҚАРУ ОРГАНЫ РЕТИНДЕ

ТҮЙІН

Бұл жұмыста қаржылық менеджмент басқару органы ретінде қарастырылған. Шаруашылық жүргізуі субъектілерде басқару органының жұмысын қаржылық дирекция атқарады. Қаржылық дирекция белгілі функциялары арқылы шаруашылық жүргізуі субъектінің қаржы ресурстарын басқарады.

Кілттің сөздер: қаржылық менеджмент, басқару органы, қаржылық дирекция, қаржы ресурстары.

Нарықтық экономика қаржы қызметіне шаруашылық жүргізу жүйесінде жаңа рөл атқаруды анықтап берді. Нарықтық қатынастарды реттеуде қаржы механизмінің элементтері айрықша рөл атқара бастады.

Қаржы қатынастарында шаруашылық жүргізуі субъектінің дербестігі нарықтық реттеушілік элементтерді құқықтық тұрғыда пайдаланған жағдайда қаржы ресурстарын тұрақты түрде тиімді басқаруға мүмкіндік алады. Яғни бұл істе өріс алуын көрсетеді.

Қаржылық менеджмент капиталды ұтымды да дұрыс пайдалану жүйесін анықтайды ықпалды күш. Әрі ол қаржы ресурстарын пайдалану барысын бақылап, реттеп отырады. Бұл әдіс қаржы қорын ұлғайтуды, капиталды молайтуды көздейді.

Қаржы арқылы басқару әдісі қаржы ресурстары мен қаржы қатынастары жөнінде шаруашылық субъектілермен қарым – қатынас дамытуда елеулі рөл атқарады. Мұндағы міндет қаржыны пайдалану мен қаржы қатынастарын ұтымды басқару болып табылады. Өйткені өндірісте алға қойылған мақсатқа қол жеткізу үшін оған қаржы арқылы ықпал жасаудың әдістері мен тұтқаларын айқындау ісінде басқару өнерінің орны ерекше. Атап айтқанда, қаржы арқылы басқару – ақшаның өндірісте тиімді

қызмет атқаруын қамтамасыз ету, өнімді (тауарды) мол әрі арзан, әрі сапалы шығару сияқты экономикалық мұдденің орындалуы үшін күрес.

Осы талаптардан келіп қаржы арқылы басқарудың стратегиясы мен тактикасы қалыптастырылады.

Стратегия – алдағы уақытта атқарылатын жұмыстың басты мақсаты болып саналады. Бұл үшін қолдағы қаражатты ұтымды жұмсау тәсілін айқындау қажет. Басқару жүйесіндегі шешімдер де стратегиялық мақсат талаптарына сәйкес жүзеге асырылады.

Тактика – нақты жағдайда қолданылатын нақты әдістер, ол нақты жағдайдағы шешімдерді жүйелеуге, нақтылауға, мақсатқа жетуді ойластырып, істі табысты жүргізуге бастайтын шаралар жынтығы. Сайып келгенде, тактикалық әдіс ең ұтымды іс – қимылды, қаржының неғұрлым тез қайтарым беретін әдісін (жолын) таңдап, пайдалануға ынталандыратын жұмыстың өзегі болып табылады.

Қаржылық менеджмент экономикалық әдебиетте мынадай тұрғыда қарастырылады. Атап айтқанда: экономикалық басқару жүйесі, басқару органы, кәсіпкерлік қызмет түрі.

Қаржы арқылы басқару процесінде адамдарды өзара топтастырып, қаржыны игеру мақсатында жүргізлетін жұмыстың өзіндік ережелері мен тәртіптерінің жынтығын үйімдастыру болып табылады. Бұл мақсатты орындау үшін басқару органын құру қажет, сол органдардың түрліше бөлімшелері арасындағы байланысты дұрыс үйімдастыру керек. Қызмет мақсатына қажетті нормаларды, нормативтерді, жұмыс әдісін, оның нәтижелі болуын қамтамасыз ететін шаралар жүйесін жетілдіру керек.

Ірі кәсіпорындардағы, акционерлік қоғамдардағы басқару аппараты – қаржы дирекциясы болып табылады. Қаржы дирекциясы мен оның бөлімшелеріне мынадай міндеттер жүктелген:

- шаруашылық жүргізуі субъектінің, оның бөлімшелерінің қаржы жөніндегі қызметін ойдағыдай атқару;

- шаруашылық жүргізуші субъектінің, оның бөлімшелерінің дамуының қаржы жөніндегі бағдарламасын жасау;
- инвестициялық саясатты анықтап беру;
- несие саясатын белгілеу, қалыптастыру;
- шаруашылық субъектің бөлімшелерінің бәрі үшін қаржы – қаражат шығындарының сметаларын белгілейді;
- шаруашылық субъектінің валюталық саясатын қамтамасыз ету шараларын атқарады;
- шаруашылық субъектінің бизнес – жоспарын жасауга қатысады және т.б.

Қаржымен басқарудың нақты көрінісін жеке кәсіпорын тәжірибесінен көруге болады. Қаржымен басқарудың негіздері мынадай бағыттардан тұрады:

- кәсіпорынның қаржы жөніндегі басты мақсаты;
- кәсіпорында қаржы тасқыны қандай көздерден жинақталған;
- кіріс пен шығысқа талдау жасау, резервтерді ашу;
- кәсіпорынның қаржы жөніндегі стратегиялық жоспарын белгілеу;
- нарық талаптарына сәйкес кәсіпорынның іс әрекетін айқындау.

Қаржылық менеджмент талаптарын іске асырушылар – менеджерлер мамандары. Менеджерлер кәсіпорынды өндірістік, қаржылық, нарықтық талап деңгейінде басқару ісінде мынадай басты міндеттерді үйімдік негізде шешуге тиіс:

- қаржылық талдау мен жоспарлау негізінде компанияға, фирмаға, кәсіпорынға қажетті қордың мөлшерін анықтау;
- инвестициялық шешімдер қабылдау – жылжымайтын мүлік үшін ақша қаражатын бөлу. Сатып алынатын мүліктің құрамы, үлгілеріне қатысты шешім қабылдау. Мүлік пайдалануға тиімсіз немесе оның тозығы жеткен жағдайда оны жаңғырту мәселесін шешу;

– қаржыландыру және капиталдың құрылымы жөнінде шешімдер қабылдау пайыздық мөлшерлемені төмен немесе өте шектелген шартпен тиімді қарызы қаржы алу жолын белгілеу. Компания,

фирма мүмкіндігіне қарай ұзақ мерзімді қаржыландырудан бас тарту қажет пе, әлде қажетсіз бе сияқты мәселені талқыла салу, шешу;

– қаржы ресурстарын басқару – ешбір қыындықсыз, орынсыз тәуекелсіз мол пайда табу мақсатында қолдағы ақша қаражатын, қарызы қаржы мен тауар – материал қорын дұрыс пайдалану жөніндегі істерді басқару.

Сонымен қатар менеджер бір акцияга шаққанда ағымда және болашақта алынатын таза пайданы анықтау, пайда алу үшін тәуекелділіктің мерзімдік ауқытын, деңгейін таңдап алу, дивидендтік саясатты бағдарлау, қаржыландырудың оңтайлы тәсілдерін айқындау, шешу мәселелерімен шүғылдануға тиіс.

Практикада ұжымның да, жеке инвесторлардың іскерлік тәжірибесінде тәуекелділік құбылыстар өркашан ұшырасады. Айталық, кімде – кім өзі қолға алатын үлкен шаруаның нәтижесі неге соқтыратынын алдын ала байыздай алмайды. Өйткені бір мақсатта жұмсалған қаржы түбінде не береді? Пайда ма, әлде зиян ба? Бірақ өндірістің қажетіне немесе тауар алып – сатуда кәсіпкерлік мақсат қандай да болсын тәуекелдікке баруға мәжбүр етеді. Иә, тәуекел деп тайсалып, талапсыз отыруға да болмайды.

Қаржы арқылы басқару ісінде жоспарлау елеулі рөл атқарады. Жоспарлау әдісі қандай қоғамдық жүйе болсын қажетті тәсіл деу керек. Өйткені бүтін, ертең, болашақта орындастырылған жұмыстың нақты мөлшері, саны мен сапасы белгісіз болса, ол басқарусыздыққа ұшырайды. Жоспарлау қандай өнім шығаруды, оны қанша мөлшерде шығаруды, қайда, қашан сатуды, шикізатты қайдан, қанша мөлшерде алушы нақты көрсетіп береді.

Қаржының жан – жақты жақсы қызмет атқаруы үшін осы қаржымен жұмыс атқаратын қызметкерлердің ынталанын, іскерлігін, жауапкершілігін арттыру үшін ынталандыру шараларын дұрыс жүргізу қажет. Адамдарды материалдық, моральдық жағынан көтермелегу, қаржыны жақсы пайдаланғаны үшін еңбекті бағалау керек.

Қаржыны тиімді пайдалануға бағытталған барлық қызметті саралап, оның сапасын айқындаپ отыру бақылаумен байланысты. Бақылау басқару органы қызметтің барлық саласын қамтиды. Бақылау процесі қаржының қалай жұмсалып отырғаны, қаржы резерві қандай, субъекттің қолындағы қаржының жай – күйі қандай, оны білу үшін тексеру жүргізу керек, түрлі ақпарат жинау керек. Қаржы арқылы басқару қызметтің жайы, оны жетілдіру ісі назардан тыс қалмауға тиіс. Талдау, зерттеу, қаржы жоспарының орындалуын бақылау – басты мақсат. Басқару жүйесінде бақылау қаржы жоспарының орындалу айнасы, нақты көрсеткіші, оның күрамды белгі болып табылады.

Қорыта айтқанда, басқару қызметі – көп жақты, сан – салалы әрі қүрделі процесс. Осылан орай басқаруды табысты жүргізу көп күшті, ынта – жігерді, кәсіпкерлікті, білім мен біліктілікті, басқару өнері саласындағы тәжірибелі талап етеді. Әрине, бұл айтылған қажеттер адам бойында, мамандар бойында бірден, өздігінен қалыптаса бермейді. Сондықтан басқару қызметі қай салада болсын өндіріс ерекшелігіне қарай қалыптасады. Ал қаржы арқылы басқаруда ең басты мәселе – мақсатты нақты, айқын белгілеу. Қаржыны белгіленген мақсат бойынша орынды жұмсап, әр тенгениң жақсы қызмет атқаруын қамтамасыз ету.

Әдебиеттер:

1. Ковалев В.В. Основы теории финансового менеджмента. М. : Проспект, 2008.
2. Смагулова Р.О. Қаржы нарқы. Алматы, 2001.

АННОТАЦИЯ

Смагулова Р.У.,
к.э.н., профессор
Университет международного бизнеса

Финансовый менеджмент как орган управления

В данной работе рассмотрен финансовый менеджмент как орган управления. В качестве органа управления в хозяйствующих субъектах выступает финансовая дирекция. Финансовая дирекция с помощью возложенных на нее функций управляет финансовыми ресурсами хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, орган управления, финансовая дирекция, финансовые ресурсы.

RESUME

Smagulova R.U.,
professor
University of International Business

Financial management as a governing body

This paper considers financial management as a governing body. Business entities nominate financial directorate as a governing body. Financial directorate governs financial resources of the business entity through its authorized functions.

Keywords: financial management, governing body, financial directorate, financial resources.

УДК 658.800 92:378(5845)

Салимбаева Р.О.,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО ОЦЕНКА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

АННОТАЦИЯ

Данная статья посвящена актуальной теме – Эффективность вложений в человеческий капитал и его оценка в рыночной экономике РК. Высокоорганизованный рынок предполагает наличие не только рынка товаров и производственного капитала, но и рынка услуг, в том числе и рынка образовательных услуг и человеческого капитала. В такой отрасли как высшее образование рынок имеет свою специфику.

Ключевые слова: образовательная услуга, субъект инвестирования, экономическая категория, образовательные стандарты, интеллектуальный капитал, образовательный рынок, человеческий капитал.

Основа любого бизнеса — люди. Причем не только умеющие с успехом генерировать новые идеи и вдохновлять на их исполнение, но и степень общей вовлеченности сотрудников в деятельность компании. По Эдвинссону и Мэлоуну: «Интеллектуальный капитал — это корни компании, скрытые условия развития, таящиеся за видимым фасадом ее зданий и товарного ассортимента». Поэтому и искусство управления командой, ее наиболее результативными сотрудниками — задача номер один для современного лидера, важнейшее условие которой — эффективность использования человеческого потенциала. Сами же инвестиции в человеческий капитал оправданы, если они обладают достаточно высоким уровнем окупаемости и рентабельности, уверены эксперты. Поэтому вопрос оценки рисков и экономической эффективности весьма актуален, особенно в условиях современных экономических реалий. Со-

циально-экономическое развитие в начале нового тысячелетия характеризуется возрастающей ролью человеческого фактора.

Сегодня по-новому понимается роль человеческого капитала. Он выступает главным фактором повышения конкурентоспособности компании. В связи с этим, инвестиции в человеческий капитал являются неотъемлемым элементом успешного развития предприятия. В век информации главным критерием оценки эффективности компании в достижении конкурентных преимуществ и обеспечении качественных параметров экономического роста выступает человеческий капитал, определяемый как совокупность природных врожденных способностей; дарований; творческого потенциала; морально-психологического и физического здоровья; накопленных и усовершенствованных в результате инвестиций знаний и профессионального опыта, необходимых для целесообразной деятельности в той или иной сфере общественного воспроизводства, приносящей доход их обладателю.

Согласно Роберту Шиллеру из Йельского университета, человеческий капитал составляет 72,1% национального богатства США. Подобно обычному капиталу, способности, знания, навыки человека имеют свойство накапливаться. При этом их формирование и развитие требует как от самого индивида, так и от общества в целом довольно значительных затрат времени, труда, материальных и финансовых ресурсов, то есть инвестиций. К ним относятся все виды затрат, которые могут быть оценены в денежной или иной форме, носят целесообразный характер, а также способствуют росту в будущем заработка человека.

Основной проблемой, с которой приходится сталкиваться современным предприятиям – это оценка эффективности вложений в человеческий капитал. Сложности, возникающие при этом, в определенной мере объясняются тем, что инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей, отличающих их от других видов инвестиций:

1. Отдача от инвестиций в человеческий капитал непосредственно зависит от срока жизни его носителя (от продолжительности трудоспособного периода).

Чем раньше делаются вложения в человека, тем быстрее они начинают давать отдачу. Но нужно иметь в виду, что более качественные и длительные инвестиции приносят более высокий и более долговременный эффект.

2. Человеческий капитал не только подвержен физическому и моральному износу, но и способен накапливаться и умножаться. Износ человеческого капитала определяется, во-первых, степенью естественного износа (старения) человеческого организма и присущих ему психофизиологических функций, а во-вторых, степенью морального (экономического) износа вследствие устаревания знаний или изменения ценности полученного образования. Накопление человеческого капитала осуществляется в процессе периодического переобучения работника и накопления им производственного опыта. Если данный процесс осуществляется непрерывно, то по мере использования человеческого капитала его качественные и количественные (качество, объем, ценность) характеристики улучшаются и увеличиваются.

3. По мере накопления человеческого капитала его доходность повышается до определенного предела, ограниченного верхней границей активной трудовой деятельности (активного трудоспособного возраста), а потом резко снижается.

4. При формировании человеческого капитала имеет место «обоюдный множительный эффект». Его суть заключается в том, что в процессе обучения улучшаются и возрастают характеристики и способности не только у обучаемого, но и у того, кто обучает, что впоследствии приводит к росту заработков как первого, так и второго.

5. Не всякие инвестиции в человека могут быть признаны вложениями в человеческий капитал, а лишь те, которые общественно целесообразны и экономически необходимы. Например, затраты, связанные с криминальной деятельностью,

не являются инвестициями в человеческий капитал, поскольку общественно нецелесообразны и вредны для общества.

6. Характер и виды вложений в человека обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями. Так, уровень образования и выбор профессии детьми в значительной мере зависят от семейных традиций и уровня образования их родителей.

7. По сравнению с инвестициями в иные различные формы капитала инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными как с точки зрения отдельного человека, так и с точки зрения всего общества. [2]

К. Макконнелл и С. Брю выделяют три вида инвестиций в человеческий капитал:

- расходы на образование, включая общее и специальное, формальное и неформальное, подготовку по месту работы;

- расходы на здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий;

- расходы на мобильность, благодаря которым работники мигрируют из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью. [3]

С точки зрения Сулеймановой Л.Ш. инвестиции лишь создают основу для производства человеческого капитала в системе образования, здравоохранения, повышения квалификации, экономической мотивации, географической мобильности и т.д. Их содержание – не просто вложение средств, а еще и реальная, осознанная и целенаправленная деятельность инвестора. При этом важную роль в создании человеческого капитала играют затраты труда и усилий по саморазвитию и самосовершенствованию.

Произведенные затраты неизбежно включаются в общественные затраты во всем воспроизводственном процессе.

Структура вложений в человеческий капитал включает в себя следующие виды инвестиций:

- образование, подготовка на производстве;
- здравоохранение;
- мотивация;
- поиск информации и миграция;
- фундаментальные научные разработки;
- экология и здоровый образ жизни;
- культура и досуг. [5]

Образование и подготовка на производстве повышают уровень знаний человека, а, следовательно, увеличивают объем и качество человеческого капитала. При повышении уровня образования эффективность труда работника повышается либо посредством увеличения производительности труда, либо посредством получения знаний, которые делают работника способным осуществлять такую трудовую деятельность, результаты которой представляют большую ценность.

Исследования, проведенные профессором кафедры образования Пенсильванского университета Робертом Земски, совместно с экономистом Лайзой Линч из Школы бизнеса Флетчера при университете Тафта и профессором менеджмента из УортонаПитером Капелли (было проанализировано более трех тысяч ста рабочих мест), показали, что при десятипроцентном повышении уровня образования суммарная производительность возрастает на 8,6 %.

Для сравнения: при таком же увеличении основных фондов производительность труда повышается всего на 3,4 %. Иначе говоря, предельная прибыль от инвестиций в человеческий капитал почти втрое превышает прибыль от капиталовложений в технику.

Накопление человеческого капитала (прирастает человеческий капитал двумя способами: когда организация использует максимальный объем знаний своих сотрудников и когда максимальное число людей владеет знаниями) подразумевает не столько наращивание объема знаний, сколько развитие навыков применения этих знаний, осознание своей значимости и своего места в обществе, умение приспосабливаться к изменяющимся условиям.

Наряду с образованием, наиболее важными являются вложения в здоровье человека. Экономическая ценность и значимость здоровья для накопления человеческого капитала безусловны. Низкий уровень продолжительности жизни в стране автоматически включает в число приоритетных затрат инвестиции на поддержание здоровья, что способствует продлению жизни человека, а, следовательно, и времени функционирования человеческого капитала.

Неудовлетворительное состояние здоровья снижает производительность труда: физически слабые и больные работники не могут в полной мере реализовать свой человеческий капитал, поэтому организация экономически заинтересована в инвестициях в здоровье сотрудников. В связи с этим приобретают особое значение расходы организации на поддержание хорошего физического состояния своих сотрудников: профилактику профзаболеваний, предоставление диетического питания для отдельных работников и (или) бесплатного питания для всех сотрудников, медицинское обслуживание по месту работы и оплату путевок в дома отдыха, лечение в медицинских учреждениях, профилакториях и санаториях, улучшение жилищных условий, страхование работников от несчастных случаев.

К инвестициям в человеческий капитал сегодня актуально относить и расходы на фундаментальные научные разработки. В процессе развития науки не только создаются интеллектуальные новации, на основании которых затем формируются новые технологии производства и способы потребления, но и происходит преобразование самих людей, которые выступают носителями новых способностей и потребностей. В информационном обществе наука превращается в своеобразный генератор «человеческого капитала».

Культура накладывает свой отпечаток на процесс воспроизведения человеческого капитала, так как без «духовной пищи» невозможно гармоничное развитие личности.

В культуре концентрируется опыт поколений, сохраняются знания, умения, навыки. Культурный уровень граждан в значительной степени определяет экономические достижения общества, его социально-политическую, идеологическую, образовательную и духовно-моральную структуру.

При инвестировании финансовых ресурсов в человеческий капитал у руководства предприятия возникает ряд вопросов, связанных с эффективностью вложений:

- окупятся ли вложенные средства (каковы виды эффекта от вложения средств в человеческий капитал);
- в какие сроки можно ожидать результата от вложения средств;
- в каких объемах потребуется вложить средства;
- каковы возможные варианты инвестиций;
- как оценить целесообразность вложения средств в развитие человеческого капитала.

На сегодняшний день существуют различные подходы к оценке эффективности вложений в человеческий капитал.

Фитценц Я., проводя исследования, в качестве простейших подсчетов окупаемости инвестиций в человеческий капитал делил доход на число сотрудников. Это был первый показатель, появившийся в Докладе об эффективности человеческих ресурсов в 1985 году. Им же предложен коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал.

Коэффициент окупаемости инвестиций в человеческий капитал

$$= [\text{Прибыль} - (\text{Расходы} - [\text{Зарплаты} + \text{Льготы}])]: \text{Зарплаты} + \text{Льготы}, \text{т.е. HCROI} = \text{Revenue} - (\text{Expenses} - [\text{Pay} + \text{Benefits}]) / (\text{Pay} + \text{Benefits}) [6]$$

Одним из показателей экономической эффективности человеческого капитала является уровень интеллектуальности производства (или квалификационной емкости производства). Он исчисляется как отношение фонда образования (интеллектуального капитала) к валовому национальному продукту и показывает, сколько денежных единиц, аккумулированных в образовательном фонде, приходится на каждую стоимостную единицу произведенной продукции:

$$\text{УИ} = \text{ФО} / \text{ВНП} \text{ где ВНП — валовой национальный продукт;}$$

ФО — денежная оценка общего фонда образования.

По методологии Т. Шульца, величина общего фонда образования равна стоимости одного года обучения каждого уровня (с включением потерянных заработков), умноженной на число человеко-лет образования (с поправкой на неодинаковую продолжительность учебного года), накопленного населением страны к тому или иному моменту времени. Дж. Кендрик определял величину ФО с помощью специально разработанных индексов цен и с учетом амортизации знаний и навыков. [2]

Как уже было отмечено, основным фактором существования и развития человеческого капитала является инвестирование в интеллектуальный капитал.

Ваганян О.Г. предлагает следующую методику оценки эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал коммерческих организаций. В связи с тем, что взаимодействие отдельных элементов интеллектуального капитала имеет нелинейный характер, то оценивается лишь интегральная эффективность инвестиций. В этом случае общий подход к оценке будет следующий. Соотносятся две величины: X (разница между капитализацией организации и ценой замещения ее реальных активов, за вычетом обязательств) и Y (инвестиции в нематериальные активы). Коэффициент эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал подсчитывается как отношение разности величины X в начале и в конце периода и величины инвестиций Y в течение этого периода. При этом все величины берутся в дисконтированном виде с учетом инфляции. В результате получается коэффициент эффективности инвестиций в интеллектуальный капитал коммерческих организаций, т.е. рассчитывается следующая формула:

$$Z = X_2 - X_1 / Y$$

Z – коэффициент эффективности инвестиций;

X_2 – величина интеллектуального капитала в конце периода;

X_1 – величина интеллектуального капитала в начале периода;

Y – инвестиции в интеллектуальный капитал организации.

Для подсчета величины Y рекомендуется учитывать следующие составляющие:

- 1) затраты на исследования и разработки (научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки);

- 2) затраты на образование, повышение квалификации, укрепление здоровья работников, социальные инвестиции;

- 3) затраты на информационные технологии, информационное, техническое и программное обеспечение, на формирование и развитие бренда;

- 4) на создание корпоративного портала, веб-сайта;

- 5) на маркетинг;

- 6) на приобретение, распространение, хранение информации;

- 7) на развитие дистрибуции;

- 8) на развитие корпоративной культуры;

- 9) на приобретение ноу-хау, патентов, других видов интеллектуальной собственности. [1]

Инвестиции в образование работника образуют его человеческий капитал и через определенное время приносят (отдачу) доход своему владельцу.

$$Y_n = X_0 + RC_n,$$

где Y_n – заработка человека, имеющего n лет образования;

X_0 – заработка человека, имеющего нулевое образование;

R – текущая норма отдачи вложений в образование;

C_n – объем инвестиций в течение n лет обучения.

После процедуры определения издержек образования и выгод от его получения производят сравнение величин выгод с величиной издержек, приведенных к одному моменту времени путем дисконтирования. Разность между дисконтированными вели-

чинами выгод и издержек дает чистую приведенную стоимость приобретения образования, которая рассчитывается по формуле:

где NPV – чистая приведенная стоимость;

B_t – доход от образования в момент времени t ;

C_t – издержки обучения в момент времени t ;

n – число периодов времени;

i – норма процента.

Здесь необходимо учитывать то, что величина приведенной стоимости пожизненных заработков очень сильно зависит от выбранного коэффициента (нормы) дисконтирования. Подбор нужной нормы дисконтирования – достаточно трудоемкий процесс. Существуют различные методы вычисления нормы отдачи от образования. Наиболее часто используется следующий метод: для каждого периода времени от O до n рассчитываются соответствующие чистые выгоды, а затем подбирается норма дисконта, при которой суммарные приведенные чистые выгоды становятся равны нулю. Такая норма дисконта получила название внутренней нормы отдачи. Другой метод приближенной оценки нормы отдачи основывается на анализе статистических зависимостей между уровнем заработков работника и уровнем его образования.

Внутренняя норма отдачи представляет собой такую норму процента, при которой приведенная величина будущих выгод обучения равна приведенной величине его издержек:

где g – внутренняя норма отдачи.

Чем выше g , тем прибыльнее инвестиции в образование. С учетом абсолютной величины чистого дохода и времени его получения норма прибыли на высшее образование рассчитывается путем следующего уравнения:

где t – возраст человека;

E_t – прирост заработной платы человека после получения высшего образования в возрасте t ;

C_t – издержки получения высшего образования человека в возрасте t ;

п – возраст, в котором индивид начал учиться в высшем учебном заведении (колледже);

Н – возраст, в котором человек прекращает свою трудовую деятельность, уходя на пенсию;

г – норма прибыли на высшее образование.

В приближенном виде данный показатель можно рассчитать следующим образом:

$$g = (DB - Dc) / Co, \text{ где}$$

DB – пожизненные заработки лиц с высшим образованием;

Dc – пожизненные заработки лиц со средним образованием;

Co – разница в сумме затрат на высшее и среднее образование. [2, с. 248].

Г. Псахаропулос приводит данные по динамике социальной отдачи на инвестиции в образование по доходам стран на душу населения. В большинстве беднейших развивающихся стран с низким уровнем дохода на душу населения социальная отдача начального образования равна 23 %, среднего – 15 %, а отдача высшего – 11 %. В наиболее развитых странах мира с высоким уровнем дохода (ОЭСР) социальная отдача начального образования равна 14 %, среднего – 10 %, высшего – 8 %.

Отметим, что при разработке государственной политики в области образования ряд правительственных структур этих стран начинают использовать явные или расчетные ставки дисконта, составляющие ниже 8 % при оценке проектов в области общественного образования.

Исследования, в которых сравнивалось академическое, или общее, и техническое, или профессиональное, среднее образование показали, что в среднем отдача первых 16 %, а вторых – 11 %. И здесь решающим фактором являются издержки: профессиональное обучение требует больших затрат, чем общеакадемическое образование [7].

Многие мировые лидеры современной экономики уже осознали важность и сба-

лансированность инвестиций в человеческий капитал, их пользу для собственного роста и процветания. Всемирно известная компания «Дюпон» провозгласила четыре ключевых стратегических направления развития:

1) инвестиции в своих работников;

2) широкое присутствие фирмы в деловых и производственных кругах стран, на территории которых размещены производственные мощности компании;

3) масштабные научные исследования и опытно-конструкторские разработки в различных направлениях деятельности компании;

4) приверженность высоким этическим стандартам, охране труда, безопасности, сбережению окружающей среды [4].

В Японии развитие человеческого капитала рассматривается как приоритетное направление информационно-технической революции и пользуется государственной поддержкой.

Анализ инвестиций в человеческий капитал предприятиями г. Пензы показал следующее. Несмотря на то, что, во-первых, инвестиции носят сугубо индивидуальный характер, во-вторых, многие компании считают инвестиции в человеческий капитал рискованными, так как имеет место возможность перехода высококвалифицированных специалистов в другую компанию, тем не менее, большинство компаний осуществляют инвестирование в человеческий капитал, что позволяет обеспечивать доход не только в денежной форме, но и в виде морального, психологического удовлетворения, повышения социального статуса самого носителя человеческого капитала.

В заключении можно отметить следующее: благополучие и устойчивое развитие любой нации зависит от человеческого капитала, поэтому необходима продуманная и последовательная политика в области развития человеческих ресурсов и сбалансированных инвестиций в человеческий капитал, как на уровне отдельной фирмы, так и в целом на уровне государства.

Литература:

1. Ваганян О.Г. Управление формированием и развитием интеллектуального капитала коммерческих организаций //Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук, М., 2008.
2. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999.
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 2. М.: Республика, 1992.
4. Мясоедова Т.Г. Человеческий капитал и конкурентоспособность предприятия// Менеджмент в России и за рубежом, 2005, №3, с. 29-37.
5. Сулейманова Л.Ш. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции// Вестник ТИСБИ, 2005, №1.
6. Фитценц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала/Як Фитценц; пер. с англ.: [Меньшикова М.С., Леонова Ю.П.]; под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006.
7. Psacharopoulos G. Returns to Investment in Education//Policy Research Working Paper 1067. January 1993.

ТҮЙІН

Салимбаева Р.О.,
экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
Халықаралық бизнес университеті

Адам капиталына инвестицияны қую және бағалау

Жоғары кәсіптік мектепті дамытуда оларды нарықтық жағдайға байланысты коммерциялануы мен қалыптасуының негізгі тенденциялары анықталды. Білім беру қызметінің өзіндік ерекшеліктері анықталды, бүгінгі қолданымдағы классификациясы нақтыланды. Атап айтқанда білімді қанагаттандыратын нақты қажеттіліктерден туындаған білім беру қызметін шектейтін әдістер ұсынылды. Нәтижесінде мынадай қорытынды жасалды: Білім беру қызметі жалпы нарықтың құрамдас белгі болып табылады, әсіресе еліміздегі өндіріс күшінің басты құрамдас белгілі еңбек нарығының негізгі белгілері ретінде танылды.

Кілтті сөздері: білім беру қызметі, нарықтың құрамдас белгілі, еңбек нарығының негізгі белгілері, өзіндік ерекшеліктері, жоғары кәсіптік мектеп, адам капиталы.

RESUME

Salimbaeva R.O,
Ph.D., associate professor
University of International Business

Effectiveness of investments in human capital and its evaluation in a market economy

Often in practice the choice of educational activities depends a lot more on the associated image than the actual educational services. Only this can explain the trend in some cases, a significant difference in pay, in general, comparable to the content of educational activities. It is these problems are important reasons to continue to seriously talk and argue about marketing education. Only when the sellers of educational services will be able to analyze and present their services so as to clearly portray the use of its programs for specific groups of professionals will enhance the transparency of the market development and limited its wild elements. Some media educational services claim they do not use marketing that must mean he does not need them supposedly. In our opinion, in the end, they also use marketing, and to be here to talk about the so – called human capital, which is uncontrolled and without the use of tools.

Keywords: educational activities depend, actual educational services, marketing education, intellects capital, associated image, human capital.

УДК 338:56

Махатова А.Б.,магистр, докторант *PhD*

КазЭУ им. Т.Рыскулова

Махатова Б.Г.,магистр, докторант *PhD*

КазНМУ им. С.Ж. Асфендиярова

К ВОПРОСУ КВАЛИФИЦИРОВАННОСТИ КАДРОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрена проблема дефицита квалифицированных кадров фармацевтической промышленности Республики Казахстан, препятствующая совершенствованию системы управления персоналом, который является важнейшей составной частью основных ресурсов конкурентных преимуществ предприятия для повышения качества управления предприятиями фармацевтической промышленности страны.

Ключевые слова: персонал, модель, дефицит персонала, фармацевтическая промышленность, работодатели, образование.

В современных условиях фармацевтический рынок – важный сектор национальной экономики любой страны и служит критерием ее экономического и социального развития, уровня достатка и благополучия населения, поэтому развитая фармацевтическая промышленность страны считается индексом высокой инновационности экономики всей страны. При этом необходимо отметить, что создание собственного высокотехнологического фармацевтического производственного сектора – это очень сложный, трудоемкий и дорогостоящий процесс, но при этом жизненно – необходимый для обеспечения здоровья и благополучия казахстанцев. Для достижения поставленной цели, то есть для получения оптимального уровня отечественного обеспечения ЛС и ИМН, в первую очередь, необходимо наращивать производственный мощности

в фармацевтике, а во вторую – поддержка и доверие граждан страны. Задача фармацевтической промышленности является формирование условий для импортозамещения казахстанской медицинской и фармацевтической продукции, используя современные технологии, которые соответствуют международным стандартам GMP [1].

Дефицит квалифицированных кадров является главной проблемой фармацевтической промышленности. В настоящее время для обучения и подготовки опытных специалистов и сотрудников требуются довольно высокие затраты. Отечественные производители предлагают улучшить подготовку кадров двумя путями: финансировать их обучение за рубежом; привлекать иностранных специалистов, которые владеют знаниями стандарта GMP.

В свете реализации Концепции реформирования медицинского и фармацевтического образования Республики Казахстан были приняты меры по усовершенствованию нормативно-правовой базы медицинского и фармацевтического образования с учетом специфических особенностей. Внедрены новые подходы к отбору и приему желающих в медицинские организации образования страны через повышение минимального порогового балла для поступления в медицинские образовательные учреждения. Осуществлено совершенствование системы финансирования и укрепление материально-технической базы данных организаций. Разработаны и приняты правила планирования затрат на подготовку одного обучающегося. Стоимость обучения в медицинских и фармацевтических образовательных учреждениях увеличивается каждый год, с 2005 по 2010 годы стоимость возросла в 1,95 раза. Учебно-клинические центры были созданы при всех государственных медицинских высших учебных заведениях (ВУЗах), которые полностью обеспечены и снабжены современным учебно-клиническим и лабораторным оборудованием. Сданы в эксплуатацию и обрудованы собственные клиники двух государственных медицинских ВУЗов [2].

Проведены мероприятия по улучшению управления медицинским образовательным процессом, планы по внедрению системы менеджмента качества, так, все государственные вузы медицинского профиля сертифицированы на соответствие Международному стандарту ИСО 9001:2008. Организационно-правовая форма медицинских вузов была изменена (из 6 организаций: 4 – республиканские государственные предприятия на праве хозяйственного ведения; 1 – республиканская казенное предприятие; 1 – акционерное общество). Создан Республиканский центр инновационных технологий медицинского образования и науки при республиканском государственном предприятии «Институт развития здравоохранения» Министерства здравоохранения и социального развития РК с целью координации внедрения инновационных технологий в научно-исследовательскую деятельность и в организаций медицинского и фармацевтического образования [3].

Внедрены новые программы среднего, высшего и послевузовского, дополнительного медицинского образования, которые основаны на международных стандартах подготовки и обучения специалистов здравоохранения. Были проведены структурные изменения подготовки специалистов здравоохранения для схожести с системой медицинского образования с Европейскими принципами трехуровневой системы высшего образования. Предусмотрена возможность выбора дисциплин, соответствующих интересам обучающихся, и формирование индивидуальной образовательной программы, введена практическая деятельность раннего контакта студентов с пациентами, введены новые образовательные предметы, которые повышают эффективность работы медицинских работников, такие как коммуникативные навыки, основы доказательной медицины и другие.

Проведена большая работа по обучению профессорско-преподавательского состава новым образовательным технологиям в лучших зарубежных медицинских школах с многолетним опытом и с привлечением

ведущих международных специалистов в республику.

Разработаны, одобрены и подписаны национальные стандарты институциональной аккредитации медицинских организаций образования, которые основаны на международных стандартах улучшения качества медицинского образования Всемирной Федерацией Медицинского Образования (ВФМО). В рамках инвестиционного проекта (соглашение о займе между Республикой Казахстан и международным Банком Реконструкции и Развития от 6 ноября 2008 года): «Передача технологий и проведение институциональной реформы в секторе здравоохранения Республики Казахстан» при поддержке Всемирной Организации Здравоохранения (ВОЗ), ВФМО подготовила 16 национальных экспертов по аккредитации медицинских образовательных учреждений, были аккредитованы 4 государственных медицинских ВУЗа с привлечением зарубежным экспертами в данной области [4].

Кроме всего прочего, многие актуальные вопросы медицинского и фармацевтического образования остаются открытыми и нерешившимися. Например, существует проблема полноценной подготовки будущих врачей у коек пациентов из-за отсутствия материальной и технической базы (собственных университетских клиник). Отмечается низкая активность внедрения интерактивных методов обучения в образовательный процесс, связанная с отсутствием необходимых компетенций у преподавателей данной сферы. В процесс обучения необходимо включить модули по принципу безопасности пациента и управление рисками. Вопрос дальнейшего повышения компетенций преподавателей медицинских и фармацевтических учебных организаций остается актуальным и на сегодняшний день.

На наш взгляд, фармацевтические компании должны постоянно совершенствовать систему управления персоналом. Компаниям необходимо ориентироваться на методологию управления персоналом в качестве бизнес-партнера и создание социально-трудовых отношений между работни-

ками и компанией по новых принципам модели. Выстраивание системы управления человеческими активами должно осуществляться на процессном подходе, который предоставляет возможность оптимизации системы управления персоналом, сделав ее прозрачной и способной гибко реагировать на внешние изменения. При внедрении процессного подхода разрабатывается двухуровневая система показателей:

- показатели, предоставляющие возможность владельцу процесса оценивать результативность и эффективность своего процесса и работ, которые входят в его компетенцию;
- показатели, по которым владелец процесса отчитывается перед руководством о результатах и итогах процесса [5].

Исследование показало, что преимуществом данного подхода является то, что система управления персоналом на основе процессного подхода нацелена на постоянное повышение эффективности работников и максимальный учет потребностей заинтересованных сторон, так как данная система базируется на преобразовании показателей деятельности кадрового персонала компании, планировании и получении эффективных результатов. Подразумевается также новые требования к сотрудникам фармацевтических компаний во время внедрения процессного подхода.

Эффективная работа фармацевтических компаний, качество управления во многом зависит от профессионализма и компетентности менеджеров всех уровней, а также их способностью устанавливать ясные цели и четкие приоритеты, а в дальнейшем их осуществления. Необходимым условием для компаний является обеспечение достижения необходимого качественного состава этой категории работников, отбора претендентов, обучения их оценки. Большую роль в достижении этой цели играет использование модели «Управленческий профиль», которая помогает подобрать нужных кандидатов на вакансии [6].

Сбор практического материала по моделированию управленческого потенци-

ала позволило сформулировать модель «Управленческого профиля» для фармацевтических компаний, которая состоит из семи сфер компетентности, каждая из которых включает в себя несколько качеств, раскрывающих поведение руководителя (рисунок 1):

1. Системное управление:
 - управление по целям;
 - видение будущего;
 - формирование команды;
 - лидерство.
2. Качество управления:
 - инновационный подход;
 - концептуальная гибкость;
 - высокая компетентность;
 - формирование бизнес-процессов;
 - использование современных методов и моделей.
3. Межличностные отношения:
 - гибкое поведение;
 - понимание реакции окружающих;
 - умение слушать;
 - умение взаимоотношения;
 - помочь подчиненным в профессиональном развитии.
4. Оперативная эффективность:
 - мониторинг изменений;
 - инициативность;
 - оперативный контроль;
 - умение акцентировать;
 - делегирование полномочий.
5. Влияние на людей:
 - самоуверенность;
 - умение убеждать;
 - устные презентации;
 - разработка плана.
6. Личные качества:
 - мотивация;
 - энергичность;
 - стрессоустойчивость;
 - самообучаемость.
7. Управление с учетом среды:
 - знание социальных и политических факторов;
 - честность и этика;
 - осознание изменений внешней среды;
 - осознание роли в компании.

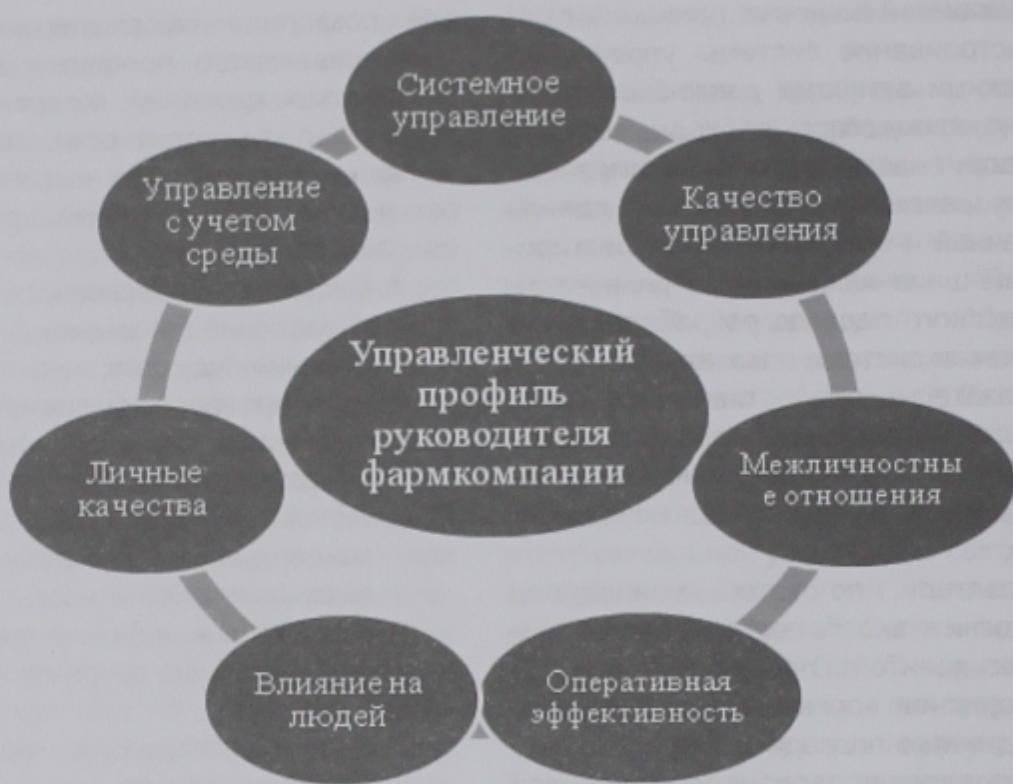


Рисунок 1. Модель «Управленческий профиль»

Примечание – Разработано автором на основе исследования

Как показывают исследования, высокий уровень текучести в управленческой подсистеме предприятия показывает о недостаточной эффективности и подготовленности руководителей в Республике Казахстан. В связи с этим, для повышения эффективности деятельности фармацевтических компаний нами предлагается создание тренингового центра в промышленности, который будет заниматься развитием управленческого профиля руководителей профессионально.

В соответствии с данной моделью подготовка руководителей позволит повысить управленческий опыт, получить новые знания с учетом специфики промышленности уникальные качества, которые позволят обеспечить успех в будущей работе, подняться по карьерной лестнице и решить проблему дефицита квалификационного кадров фармацевтической промышленности Республики Казахстан.

Литература

1. Концепция лекарственной политики Республики Казахстан. – 2011 // http://pharmnews.kz/load/zakonodatelstvo/projects/koncepcija_lekarstvennoj_politiki_respublikи_kazakhstan_na_2012_2016_gody/4-1-0-63
2. Стратегия развития фармацевтического сектора в Казахстане и влияние государственных органов на работу фармпромышленности. – 2012 // <http://www.minplan.gov.kz/2020/>.
3. Кеннет А. Инновации в медицине: вызовы и перспективы // Казахстанская правда. – 2014, август – 22. – С. 6.
4. Проект по передаче технологий и проведению институциональной реформы в секторе здравоохранения РК от 6 ноября 2008 года // <http://www.healthproject.kz>.
5. Воронов Н.А., Бурдин Е.Ю. Исследование управленческой деятельности на промышленных предприятиях // Вестник Нижегородского университета. Серия Экономика и финансы. – Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 2002. – №1(4). – С. 60-64.

6. Резник С.Д. Менеджер: Модель и профессиональные характеристики качеств современного руководителя. – Пенза: консультант-исслед. и учеб. центр развития предпринимательства «Олимп», 1994. – С. 68.

ТҮЙИН

Махатова А.Б.,

магистр, PhD докторанты, Т. Рысқұлов атындағы Қаз.Э.У

Махатова Б.Ғ.,

магистр, PhD докторанты, С.Ж. Асфендияров атындағы Қаз. Ұ.М.У.

ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ ӨНДІРІСТЕГІ КАДРЛАРДЫҢ БІЛІКТІЛІГІ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТИЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Бұл мақалада еліміздің фармацевтикалық өндірісіндегі үйымдардың сапасын арттырудың маңызды бөлігі болып табылатын Қазақстан Республикасының фармацевтикалық өндірісіндегі білікті кадрлардың жетіспеушілігі туралы баяндалады.

Кілтті сөздер: персонал, үлгі, персонал жетіспеушілігі, фармацевтикалық өндірісіндегі, жұмыспен қамтушы, білім.

RESUME

Makhatova A.B.,

master, PhD candidate of Kazakh Economic University named after T.Ryskulov

Makhatova B.G.,

master, PhD candidate of Kazakh National Medical University named after S.Zh. Asfendiyarov

TO THE QUESTION OF QUALIFICATION OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY'S PERSONNEL AND WAYS OF THEIR IMPROVEMENT

In this article the problem of qualified personnel deficiency of pharmaceutical industry of the Republic of Kazakhstan is considered, interfering improvement of a personnel management system which is the most important component of the main resources of competitive advantages of the enterprise to increase the quality of management on the enterprises of pharmaceutical industry.

Keywords: personnel, model, personnel deficiency, pharmaceutical industry, employers, education.

УДК 332.1:625.7

Рахимбердинова М. У.,

магистр экономических наук, докторант
PhD

КазЭУ им. Т.Рыскулова

ИНТЕГРАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАЗАХСТАНА

АННОТАЦИЯ

Существующая дорожная инфраструктура во многих странах не получила достаточно высокий уровень технического обслуживания, в результате чего появилась сеть дорог, имеющих износ, транспортные расходы выросли и

это в целом сказалось отрицательно на экономике. Во многих странах километры дорог потеряли и теряют асфальтную поверхность, и это приводит к тому, что сеть дорог в стране сужается.

Ключевые слова: дорожная инфраструктура, экономическое влияния, экономическое развитие, социальное воздействие, региональное развитие, транспортная политика.

Современное состояние транспортной отрасли Республики Казахстан является сдерживающим фактором в росте производства товаров и развития экономики страны. Транспортная составляющая в стоимости товаров и услуг складывается на уровне 8%

для внутренних железнодорожных и 11% – для автомобильных перевозок. В развитых странах данный показатель составляет порядка 4-4,5%. [1]

В связи с этим, для решения существующих проблем в транспортной отрасли разработаны и внесены в Правительство предложения по реализации до 2020 г. ряда крупных инвестиционных проектов, реализация которых улучшит ситуацию. Речь идет о строительстве новых железнодорожных линий и модернизации уже существующих железнодорожных участков. Проекты в транспортной отрасли могут быть реализованы путем широкого привлечения частных инвестиций на основе применения механизма государственно-частного партнерства. [2]

В Казахстане нет нормативно-правовой базы, регулирующей механизм государственно-частного партнерства. Концессионные механизмы в нашей стране применяются довольно активно как в сфере недропользования, так и в области инфраструктуры. Главной особенностью концессионных отношений в Казахстане является отсутствие законодательства их регулирующего. Минтранском разработан проект закона о концессиях, который послужит законодательной базой для развития концессионного механизма в республике.

Некачественная и дорогостоящая инфраструктура значительно снижает конкурентоспособность Казахстана на мировом рынке. Такое мнение на второй Международной конференции «Развитие инфраструктуры частным сектором – международная практика и возможности для Казахстана» в Алматы, высказал директор регионального представительства Всемирного банка по странам Центральной Азии. Он подчеркнул, что Казахстан, являясь лидером по экономическому росту и реформам в регионе и странах Содружества, тем не менее, «обладает таким же наследием, как и другие страны СНГ» – огромной изношенной инфраструктурой.

В Казахстане неэффективно используются железные дороги. «Нынешняя ско-

рость транзита между Казахстаном и остальным миром составляет примерно одну пятую часть технической скорости, которую можно здесь достичь, используя железные дороги», – сказал топ-менеджер Всемирного Банка. По его словам, если бы Казахстан смог обеспечить эффективную систему железных дорог, то «скорость транзита в Стамбул, например, увеличилась бы на 22 дня». Это было бы огромной экономией, особенно для тех, кто хочет конкурировать с остальным миром.

Как подчеркнул глава государства Н.Назарбаев «Лидер нации», в последние годы Казахстан значительно активизировал строительство и реконструкцию железнодорожных магистралей, автомобильных дорог, аэропортов, телекоммуникаций, инженерных сетей. Н.Назарбаев напомнил, что в рамках государственного визита в Азербайджан была подписана Бакинская декларация о железнодорожном сообщении между Турцией, Грузией и Азербайджаном. «Думаю, этот проект даст толчок дальнейшему развитию транспортного коридора «Европа-Кавказ-Азия», совершенствованию транспортной инфраструктуры регионов Азии, Каспийского моря, Кавказа и Европы. Так мы уже в обозримом будущем возродим древний Шелковый путь», – сказал глава Казахстана. [3]

Трансказахстанская железнодорожная магистраль, как планируется, соединит Китай с Европой через территории Казахстана, Туркмении, Ирана и Турции. Проект предполагает строительство 3 тыс. км новых железнодорожных путей на территории Казахстана, 700 км на территории Туркмении и 90 км на территории Ирана. По предварительным расчетам, по данной магистрали грузы с восточного побережья Китая могут достигать Роттердама за 13 суток. Проект создания данной железнодорожной магистрали может быть реализован в течение 15 лет, а его стоимость может составить 4 млрд. долл.

В качестве специфических ограничителей на первоначальное внедрение систем управления дорожными покрытиями в ка-

кой-либо стране могут выступать ограниченные человеческие и материальные ресурсы на местах. Принятие менее сложных методов и оборудования для сбора данных может свести к минимуму материальные потребности. По мере роста количества оборудования для оценки дорожных покрытий, возросли проблемы выбора наиболее приемлемых устройств для использования в стране, регионе или на конкретном государственном уровне. Показательным примером является измерение прогиба дорожного покрытия. Она не только обеспечивает адекватную производительность в целом, низких затратах, ее использование может привести к высокой степени точности при использовании аналитических моделей дорожных инвестиций. Говоря об ограниченности человеческих ресурсов, следует указать, что консультанты часто требуются на ранних этапах реализации систем управления дорожными покрытиями (скажем, в течение около двух лет). Консультанты могут также оказаться полезными в совершенствовании систем управления дорожными покрытиями и могут помочь поддерживать общий интерес руководства с помощью периодических визитов. С самого начала консультанты должны тесно сотрудничать с участвующими в работе местными коллегами для обеспечения устойчивого развития систем управления дорожными покрытиями.

Детали структуры систем управления дорожными покрытиями зависят от организации конкретной службы, в рамках она будет реализоваться. Однако в целом считается важным включить следующие подсистемы:

- информационная подсистема, которая должна включать данные о протяженности дороги, типе дорожного покрытия, его шероховатости, повреждениях, адекватности конструкции, интенсивности движения, расходах. Простой и реалистичный порядок периодического сбора информации о дорожной сети, который использует преимущества выборочных методов, должен быть разработан так, чтобы наилучшим образом

отвечать потребностям и возможностям дорожной службы;

- подсистема стратегии эксплуатации дорог, которая должна уметь моделировать общие условия срока службы и расходы при различных альтернативах технического обслуживания (и, в конечном итоге, конструкции) дорог для дорожных связок, составляющих дорожную сеть. Эта подсистема должна также помочь в определении текущих и будущих потребностей (например, на тех участках сети, которые достигли или достигнут минимально приемлемого уровня или уровня «неизбежно требующего ремонта», в зависимости от обусловленных критериев);

- подсистема оптимизации, которая необходима всегда, когда потребности превышают имеющиеся средства;

- подсистема отчетов, которая должна обеспечивать информацию о текущем положении дел с сетью мощных дорог, приоритетных программах ремонта, реконструкции и технического обслуживания, а также о последствиях выделения различных объемов бюджетных средств на эти программы и состоянии сети.

Для упрощения доступа компьютерная часть систем управления дорожными покрытиями должна управляться с рабочего места с персональным компьютером, которое, в конечном итоге, может быть подсоединенено к системе универсальных вычислительных машин. Система управления дорожными покрытиями должна быть гибкой в выборе вариантов, предлагаемых пользователю, а также в диапазоне функций, обеспечивающих подробные и обобщенные графики и таблицы при составлении отчетов.

Значительная часть мощных дорог находится или будет находиться в удовлетворительном состоянии и поэтому потребуется их обширное техническое обслуживание и ремонт, чтобы избежать разрушения их конструкции. Однако если эти потребности не будут вовремя удовлетворены, расходы будут быстро возрастать. Строгое определение финансовых потребностей страны на ремонт дорог можно осуществить двумя

путями. Один путь – это оценить насколько можно было бы увеличить текущее финансирование на техническое обслуживание и ремонтные работы за счет перераспределения средств в рамках сего бюджета данного сектора. Второй путь – это изучить темпы роста реального ВНП на душу населения. Первый критерий показывает, что можно сделать с имеющимися средствами в дорожном секторе. Второй критерий служит приближенным показателем возможностей роста этих средств. [4]

Страна с изношенными автодорогами должна будет перераспределить средства с нового строительства на ремонт и техническое обслуживание, если она не может значительным образом увеличить свой дорожный бюджет. Страны, имеющие раздельные бюджеты по долгосрочным расходам (например, на строительство) и текущим расходам (например, техническое обслуживание и ремонт), могли бы рассмотреть возможность интеграции бюджетов обоих видов и отобрать проекты по техническому обслуживанию, ремонту и новому строительству на основе их экономической целесообразности с учетом будущих потребностей в техническом обслуживании и экономии для пользователей дорогами. Однако деньги – это не все. Многим дорожным службам понадобится расширить свои мощности для

эффективного использования денежных средств. Руководящему персоналу и сотрудникам необходимо будет усовершенствовать свои возможности эффективного планирования, управления и контроля за ремонтными работами в больших объемах.

Экономический анализ предусматривает сопоставление оптимальных затрат и выгод для определения целесообразности проекта. Наиболее важные выгоды от содержания дорог в исправности включает: сокращение эксплуатационных расходов на транспортные средства; снижение будущих затрат на техническое обслуживание дорог; экономию времени как для пассажиров, так и для перевозимых грузов; снижение затрат в связи с авариями; стимулирование экономического развития; повышение комфорта и обеспечение больших удобств.

Для осуществления экономического анализа, как правило, определяют затраты и выгоды, которые будут иметь место в течение периода анализа, если инвестиции не будут осуществляться, и сопоставляют их с затратами и выгодами, которые имеют место в результате осуществления инвестиций. Однако во многих случаях будущие инвестиции необходимо будет делать, например, для того, чтобы предотвратить превращение дороги в непригодные состояния.

Литература

1. Агентство Республики Казахстан по статистике – транспорт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.kz/digital/tran/Pages/default.aspx>
2. Программа по развитию транспортной инфраструктуры в Республике Казахстан до 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mtc.gov.kz/index.php/ru/gpfir-na-2020>.
3. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»» – Астана. – 2012. – 14 декабря.
4. Солодкий А.И. Организационно-экономические основы формирования дорожной сети в контексте регионального развития// Проблемы современной экономики. – 2007. – №4. – С.278-281.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег: пер с англ. – М.: «Гелиос АРВ», 1999. – 352 с.
6. Можарова В.В. Транспорт в Казахстане: современная ситуация, проблемы и перспективы развития. – Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2011. – 216 с.
7. Бекмагамбетов М.М. Автомобильный транспорт Казахстана: этапы становления и развития. – Алматы: ТОО «Print-S», 2008. – 456 с.
8. Agenor P. R., Moreno-Dodson B. Public Infrastructure and Growth: New Channels and Policy Implications. – Washington: World Bank Research Working Paper 4064, 2006. – 59 р. [Электронный ресурс]. –

- Режим доступа: – http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/11/08/000016406_20061108161655/Rendered/PDF/wps4064.pdf3
9. Kazakhstan: trade facilitation and logistics development strategy report. – Mandaluyong City: Asian Development Bank, 2009. – 69 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.carecprogram.org/ru/uploads/docs/CAREC-Publications/2009/Transport-and-Trade-Logistics-Kazakhstan.pdf>
 10. Canning D., Pedroni P. The Effect of Infrastructure on Long Run Economic Growth // Manchester School. – Vol.76. – 2008. – P.504-527 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – web.williams.edu/Economics/wp/pedroniinfrastructure.pdf
 11. Weber M.M., Weber W.L. Productivity and Efficiency in the Trucking Industry: Accounting for Traffic Fatalities // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management, №34, 2004. – PP.39-61.

ТҮЙИН

Рахимбердинова М. У.,
экономика ғылымдарының магистери, PhD докторантты Т. Рысқұлов атындағы Қаз. Э.У.

ҚАЗАҚСТАН КӨЛІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ИНТЕГРАЦИЯЛАУ

Әрекеттегі жол инфрақұрлымы көптеген елдерде техникалық қызмет көрсетудің жеткілікті жоғары деңгейіне ие болмады, соның нәтижесінде тозығы жеткен жол тораптары пайда болды, көліктік шығындар өсті және толығымен алғанда экономикага кері өсерін тиғизді. Көптеген елдерде жол километрлері асфальттық бетті жоғалтты және жоғалтуда, бұл дегеніміз еліміздегі жол тораптарының тарылуына әкеледі.

Кілтті сөздер: жол инфрақұрлымы, экономикалық өсер, экономикалық даму, әлеуметтік даму, аймақтық даму, көлік саясаты.

RESUME

Rahkimberdinova M. U.,
master of economic sciences, PhD candidate of Kazakh Economic University named after T.Ryskulov

INTEGRATION OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE KAZAKHSTAN

The existing road infrastructure in many countries has not received high enough level of maintenance service therefore there was a network of the roads having deterioration, transport charges have grown also it as a whole has had an adverse effect on economy. In many countries kilometers of roads have lost and lose asphaltmную a surface, and it leads to that the network of roads in the country is narrowed.

Keywords: road infrastructure, economic impact, economic development, social impact, regional development, transport policy.

УДК 338:37

Mukhtarova A. N.,
master of educational management and leadership, PhD candidate
of Kazakh Economic University named after T. Ryskulov

SOME ISSUES OF HIGHER EDUCATION MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN

The present paper is devoted to the issues in higher education and its management in the Repub-

lic of Kazakhstan. Among them author points out bureaucracy disadvantages, academic freedom, corruption, poor human resources management, problems of transparency that in total lead to the low quality education and ill-prepared graduates. There are some implications and recommendations for the further development of higher educational management.

Keywords: education, educational management, higher education, transparency, corruption, human resources.

Education is one of the main factors of human capital formation and development.

Distinctive feature of a modern society is the innovativeness in education and ability to be competitive on a global arena. Definitely, education has become one of the major factors which indicates both the level of personal and country's success and development, i.e. a linkage of a personal to national development in terms economic growth and GDP level. Furthermore, education is an important contributor to the development of an individual, organisational and national human capital. The aim of this paper is to give an overview to the issues in higher education of Kazakhstan and emphasize the negative effects to its development and look from the perspective of educational management, to show its close connection to education system.

Today the main functions of education are: (1) political – implementation of state policy and ideology through education, (2) economic – form social and professional state of society through the reproduction of the labour force, retraining of workers, as a result this becomes the key factor of scientific and innovative development of the society (3) socio-cultural, education of the student, learning the traditions and cultural characteristics, socialization of the individual in society, and the formation and development of the creative activity of the individual. Moreover, education is a source of further self-education and self-development.

All countries in the world are likely to improve their education structures and increase the quality of education since education can affect directly the economy of a country. Currently, Western countries such as the UK, Switzerland, French and Germany have highly competitive education systems; especially in Higher Education. Some developing countries such as Malaysia adapted Western education pattern and they achieved significant progress in the educational field.

Kazakhstan as one of the developing countries is trying to develop a unique pathway of educational development: there are some practices adapted from American and European education systems. However, it could be noticed that still the system of education lacks transparency and not all processes and pro-

cedures are clear for involved parties such as staff, faculty and students. The aim of this project is to discuss the issue of transparency in Higher education of Kazakhstan and suggest some recommendations for further improvement.

Currently, the country is experiencing transition and faces the challenges inherited from the Soviet Union. Importantly, the other is issue to point out is the centralisation of education, especially a strong control of government which is opposite to Western and European country practices. Kazakhstan as many other countries in the world (e.g. China, Czech Republic, Israel, Greece and others) follow a bureaucratic system of education management. Apart from the advantages of the bureaucracy, there are a lot of disadvantages that become the obstacles for the effective development. For instance, one of them is the dominating place of rules and procedures that influence negatively to the operational activity of the universities and affect the relationship with clients. Education is likely to serve to the bureaucracy rather opposite situation. Thus, there is the necessity of change and restructuring the organization. More precisely, it is necessary to build a system that will be less complicated, formalized and centralized. The best is the granting of autonomy of teachers and leaders in the mainstream of their professional growth. In the absence of specific professional freedom of teachers and managers at various levels over time there will be a decrease in enthusiasm for the performed work, as they lack creativity and personification, and are obliged to implement formalized external ideas.

Anderson and Heyneman (2005) stated that the Soviet Union's Higher education was actively regulated by the government. It seems that it was not only due to the strict control of the budget but also for political matters. According to Drummond and Gabrscek (2012) central budget support for higher education fell when counties took independence; as a result the quality and management of Kazakhstan's higher education system experienced challenges.

The collapse of the Soviet Union caused economic problems and corruption in the coun-

try. In the 1990s the government could not provide educational organizations with sufficient budget to buy equipment, pay salary for faculty and staff. The educational establishments were forced to reduce their expenses in order to survive. The situation led to the process of privatisation and even now a great majority of universities are private. One of the main reasons of corruption birth was to get a guaranteed place at the university since during the Soviet Union all types of education was free. The students were provided with free accommodation and they received monthly stipend. Another reason of corruption is to get a position or to be promoted in the career. Thus, such practices created mistrust in the education system and one could not understand how the processes were happening; it was not transparent.

After receiving independence post Soviet countries started to change their management structures and educational systems. Kazakhstan decided to follow the Western pattern of educational structure because they were quite successful in education provision and research conduct. The changes in independent Central Asia nations Anderson and Heyneman (2005, p.361) described as the following:

'Among the most underestimated were the challenges of reforming education. Education had suddenly to meet the new demands of ethnic nationalism, a globally competitive economy, and a labor market freed from administrative control'.

In 2010 Kazakhstan joined Bologna process and fully restructured higher education system with compliance to the requirements of the European higher education area. Currently, the higher education system comprises three levels, such as bachelor, master and doctoral degrees. The main idea of removing the old structure is that Kazakhstan wants to correspond to international standards. In aspiring excellence the Ministry of Education and Science attempt to introduce the best practices of developed countries aiming to resolve educational issues and reduce corruption as well.

Undoubtedly, one of the main principles of the sophisticated higher education system is transparency. According to Deane (2005)

transparency is understood as at least as the comparability of qualifications, credit transfer possibility and similar quality assurance in a market lead economy rather than labour market. Kazakhstan's government is trying to adopt their education system to the economic market. Another key aspect of transparency is considering students' ideas. Shah, Nair and Wilson (2011) suggest that 'students play a very key role in university management by providing feedback on what they see as most important and their satisfaction'. Suppose, receiving feedback, building strategy and acting accordingly will be beneficial for university management and students in anticorruption and transparency increase policy.

Clearly, higher education institutions exist to supply society with knowledge and that activity is the main source of universities' income. Furthermore, students have right to know all management including finances. If they know how their money is spent and if it satisfies them it will be more comprehensive. However, it is still questionable whether university wants transparency or not.

Additionally, the system of rewarding has a great importance in higher education. Unfortunately, the current system of education in Kazakhstan does not have enough rewards for teachers and students. It happens often that faculty does not know when and how to get extra bonus or additions to the salary for over workload. There are well known teachers and scientists, but some of them are unhappy with salary or management system. In that reason, they are working abroad and students who have enough money they try to study abroad. Creating or revising a reward system is also of great importance for human resource management today since it can prevent brain drain.

The next problematic point of a current education system is that students do not have academic freedom. For instance, during surveys sometimes they afraid to give criticism and negative feedbacks for the sake of grant place save or they follow curricula prescribed in advance. Finally, above mentioned problems become obstacles for good reputation. The reputation of Kazakhstan universities is nearly

unsatisfactory among international rankings. Reputation always plays an essential role in higher education. All well-known universities try to be at the top and it is their basic motivation. Kazakhstan's universities should aim to be among top and increasing transparency will be good in terms of international cooperation as well.

Reforming the education system is not easy for Kazakhstan, because of the mentality of educationalists. A great number of managers and teachers were educated during the Soviet Union and changing their mentality is difficult. However, the government is sending teachers and students abroad for exchanging experiences. They bring new wave thinking and working with the education system. One of the major changes that the education system is going to face by 2015 is the decentralisation. Hopefully, recommendations appeared from discussion will not only help to increase transparency, but also will ease transition from centralised to decentralised form.

Finally, the above mentioned problems occurring in the system of education affecting negatively the quality of education resulting in less qualified and competent labour force. The curricula and subjects taught in many universities in fact do not correspond to the needs of the employer and the company. The graduates of different educational establishments and specialities lack such crucial skills as strategic thinking, effective decision making, have poor leadership skills, do not know principles of corporate culture. The university management has a key role in working actively and proactively. They should interested in implementing changes and promote innovativeness since quality graduates are one of the major indicators of university success. Thus, there should be some radical changes in selecting teachers and their professional development. Investing in faculty and staff means indirect investment to the students.

Research and teaching staff are an indication of the potential of any educational institution, a characteristic feature of stable operation of the institution in the educational market and the guarantee of its stability in the future.

Faculty of the university produces knowledge, either through technical and scientific research (research results, publications, etc.) or through training (studying students and productive relationships with stakeholders). Therefore, the most valuable human capital of the university. Due to these reasons each educational establishment has to build the system of effective human resources management.

Although individual universities promote transparency and have anticorruption policy still ministry should have strict regulations. Thus, on the system and national level, we need to have a policy that clearly demands information on transparency that is easy for understanding and accessible online. Increasing transparency in all aspects of the education system will not only raise the satisfaction of involved parties, but also will give the country a new tendency for the development and ease the integration process. Higher educational establishments should definitely know their mission and recognise social responsibility. Hopefully it is expected that decentralisation will bring not only financial but also academic freedom for faculty, collegiality among the faculty and staff members, thus, distribute the leadership and management. Only by trying to implement such successful practices of foreign countries can solve issues of current days. Furthermore, educational management has to be reconsidered. There should be better cooperation among local universities and experience exchange among them since there is always a danger of failure in implementing best practices of other countries which are contextual in their nature.

Educational management as a science and practical guide is not a novelty today. Despite educational management is relatively a new direction in management sciences it has proved its necessity. Today researchers in different countries, both developed and developing, pay great attention to the practical aspects of educational management. Since education is a strategic object and tool for epy country's development, we need not only build a new system of management, but also promote a new culture of research in this sphere.

List of references

1. Anderson, K.H. and Heyneman, S. P., 2005. Education and Social Policy in Central Asia: The Next Stage of the Transition. *Social Policy & Administration*, [e-journal] Vol(39). Available at: Exeter University Library website <<https://my.exeter.ac.uk/exeter/student/library>> [Accessed 30 September 2013].
2. Deane, C., 2005. Transparency of Qualifications: are we there yet? *European Journal of Education*, [e-journal] Vol(40). Available through: Exeter University Library website <<https://my.exeter.ac.uk/exeter/student/library>> [Accessed 30 September 2013].
3. Drummond, T. and Gabrscek, S., 2012. Understanding Higher Education Admissions Reforms in the Eurasian Context. *European Education*, [e-journal] Vol (44). Available through: Exeter University Library website <<https://my.exeter.ac.uk/exeter/student/library>> [Accessed 30 September 2013].
4. Shah, M., Nair, S. and Wilson, M., 2011. Quality assurance in Australian higher education: historical and future development. *Asia Pacific Education Review*, [e-journal] Vol(12). Available at: Exeter University Library website <<https://my.exeter.ac.uk/exeter/student/library>> [Accessed 30 September 2013].

ТҮЙІН

Мухтарова А.Н.,
білім беру менеджменті магистрі,
PhD докторантты Т. Рысқұлов атындағы Қаз.Э. Ұ.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖОГАРЫ БІЛІМ БЕРУ МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРІ

Бұл мақала Қазақстан Республикасындағы жоғары білім мен оның менеджментіндегі кездесетін мәселелерді талқылауға бағытталған. Автор сол мәселелер арасында бюрократия кемшіліктері, академиялық бостандық, жемқорлық, нашар адами ресурстар менеджменті, ашықтық – транспаренттілік туралы сөз қозғап, осы мәселелердің білім сапасы мен түлектердің тәменгі дайындығына әсер ететінін басып көрсетеді. Мақалада білім беру менеджментінің дамуына қатысты ұсыныстар берілген.

Кілтті сөздер: білім, білім беру менеджменті, жоғары оқу, транспаренттілік, жемқорлық, адами ресурстар.

АННОТАЦИЯ

Мухтарова А.Н.,
магистр образовательного менеджмента,
докторант PhD КазЭУ им. Т.Рыскулова

**НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА
В КАЗАХСТАНЕ**

Данная статья посвящена проблемам высшего образования Республики Казахстан. Среди проблем автор выделяет недостатки бюрократии, академическую свободу, слабую систему менеджмента человеческих ресурсов, проблемы транспарентности, которые в совокупности влияют на качество образования и плохую подготовку выпускников. Предложены рекомендации для дальнейшего развития образовательного менеджмента в высшем образовании.

Ключевые слова: образование, образовательный менеджмент, высшее образование, транспарентность, коррупция, человеческие ресурсы.

УДК 336.027(574)

Манкеева М.А.,
магистрант
Университет международного бизнеса

КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АННОТАЦИЯ

В данной статье говорится о том, что для успешной работы любых предприятий, в том числе малого и среднего бизнеса, большое значение имеет общедоступность банковской сети, легкость получения ее услуг, высокое качество и оперативность обслуживания. Приводятся схемы, которые позволяют вовлечь кредитные средства банков в малый бизнес и строятся с учетом возможностей и интересов сторон.

Ключевые слова: экономические циклы, государственное регулирование, финансово-кредитная система, высоко индустриальная экономика, финансовое стимулирование, финансовые инструменты, финансовый кризис.

В отличие от развитых зарубежных стран, где основная финансовая поддержка малого бизнеса идет по линии государства, в Казахстане возможности государственного бюджета, как известно, ограничены. В этих условиях предлагается переход к коммерческим механизмам привлечения средств. В целях широкого привлечения потенциальных инвесторов, финансовые средства которых, несомненно, могут играть немаловажную роль в развитии малого бизнеса, намечено продолжить работу над созданием благоприятного климата для прямых инвестиций в Казахстан, основную часть которых направлять на финансирование приоритетных видов предпринимательской деятельности.

В то же время следует отметить, что на сегодня коммерческие банки, в основном, ориентированы на кредитование либо торгово-закупочных операций, либо предпочитают кредитовать крупных това-

ропроизводителей. Предписания банка о кредитовании малого бизнеса остались на бумаге, так как не были обеспечены соответствующим стимулирующим кредитным механизмом. Малый производственный бизнес остается вне сферы интересов финансовых и банковских институтов в основном из-за отсутствия ликвидной залоговой базы. В этой связи важную роль приобретает поддержка малого предпринимательства в виде предоставления лизинговых кредитов, страхования, развития франчайзинга и других нетрадиционных видов поддержки.

Политика финансовой поддержки предпринимательства будет строиться на политике увеличения доли долгосрочного, и среднесрочного кредитования приоритетных видов деятельности с применением льготных процентных ставок, создания на региональных уровнях залоговых фондов и кредитных товариществ. Таким образом, будут формироваться механизмы, которые бы дали мультипликационный эффект в развитии малого бизнеса, так как проблема получения первоначального капитала, конечно же, основная.

Для успешной работы любых предприятий, в том числе малого и среднего бизнеса, большое значение имеет общедоступность банковской сети, легкость получения ее услуг, высокое качество и оперативность обслуживания. В этих целях предусматривается дальнейшее развитие и совершенствование банковской системы в Казахстане. Сегодня уже пересмотрены экономические нормативы, регулирующие деятельность коммерческих банков, определены льготы, предоставляемые банкам, участвующим в реализации приоритетных инвестиционных и инновационных проектов [1].

Сегодня в Казахстане практически отсутствуют методические исследования вопросов совершенствования системы финансовой поддержки малого бизнеса. Это можно объяснить, тем, что, во-первых, банки не заинтересованы в совершенствовании этих процессов, во-вторых, к самим предпринимателям мало кто прислушивает-

ся, и, в-третьих, что предлагают работники государственных структур, но лишь по долгу своей службы.

В принципе можно использовать схемы кредитования с разделением рисков – софинансирование и кредитное гарантирование (поручительство). Такие схемы позволяют вовлечь кредитные средства банков в малый бизнес и строятся с учетом возможностей и интересов сторон. При этом важно определить пропорцию в делении рисков: ее верхний предел должен обеспечить минимально допустимые потери для бюджета, а нижний – сохранить интерес банков и обеспечить максимальный финансовый рычаг за счет расширения состава и уровня участия банков.

Зарубежный опыт кредитования на базе партнерских отношений может быть использован для предоставления мелких кредитов (рисунок 1).

Совершенствование системы управления малым предпринимательством, можно проводить путем создания многоуровневой системы управления малым предпринима-

тельством, которая охватывает все основные уровни управления, в том числе:

- государственный уровень управления предпринимательством во главе с Агентством по поддержке малого предпринимательства (Агентство по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса);
- региональный уровень управления предпринимательством (предлагается создать Североказахстанский, Восточно-Казахстанский, Западно-Казахстанский и Южно-Казахстанский Центры развития малого бизнеса);

- локальный уровень управления в виде областных (городских) центров развития малого бизнеса;

- уровень отдельной фирмы в лице предпринимателя и его команды.

Можно предложить следующую схему комплексной организации системы кредитования малого бизнеса при участии государственных структур, банковской системы и региональных органов управления (рисунок 2).

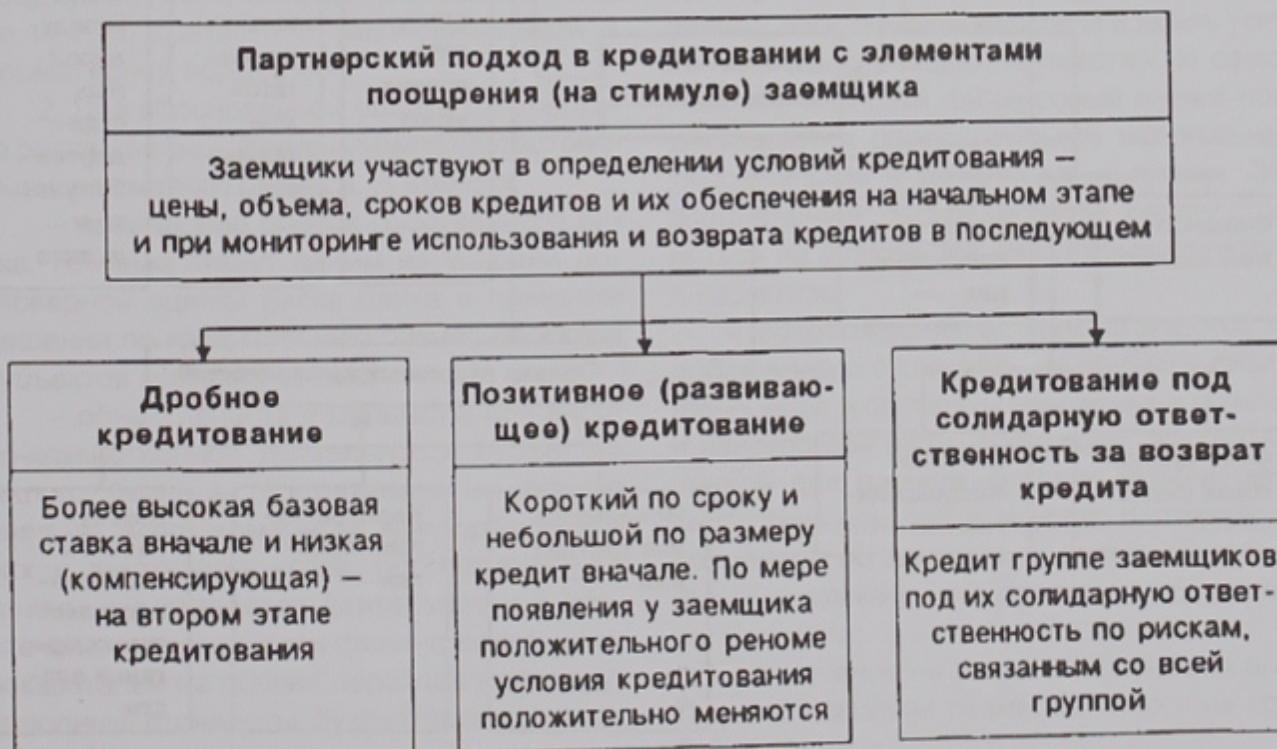


Рисунок 1. Принципы кредитования, обеспечивающие снижение издержек и рисков при массовом кредитовании малого предпринимательства

Примечание: Составлено по данным [2].

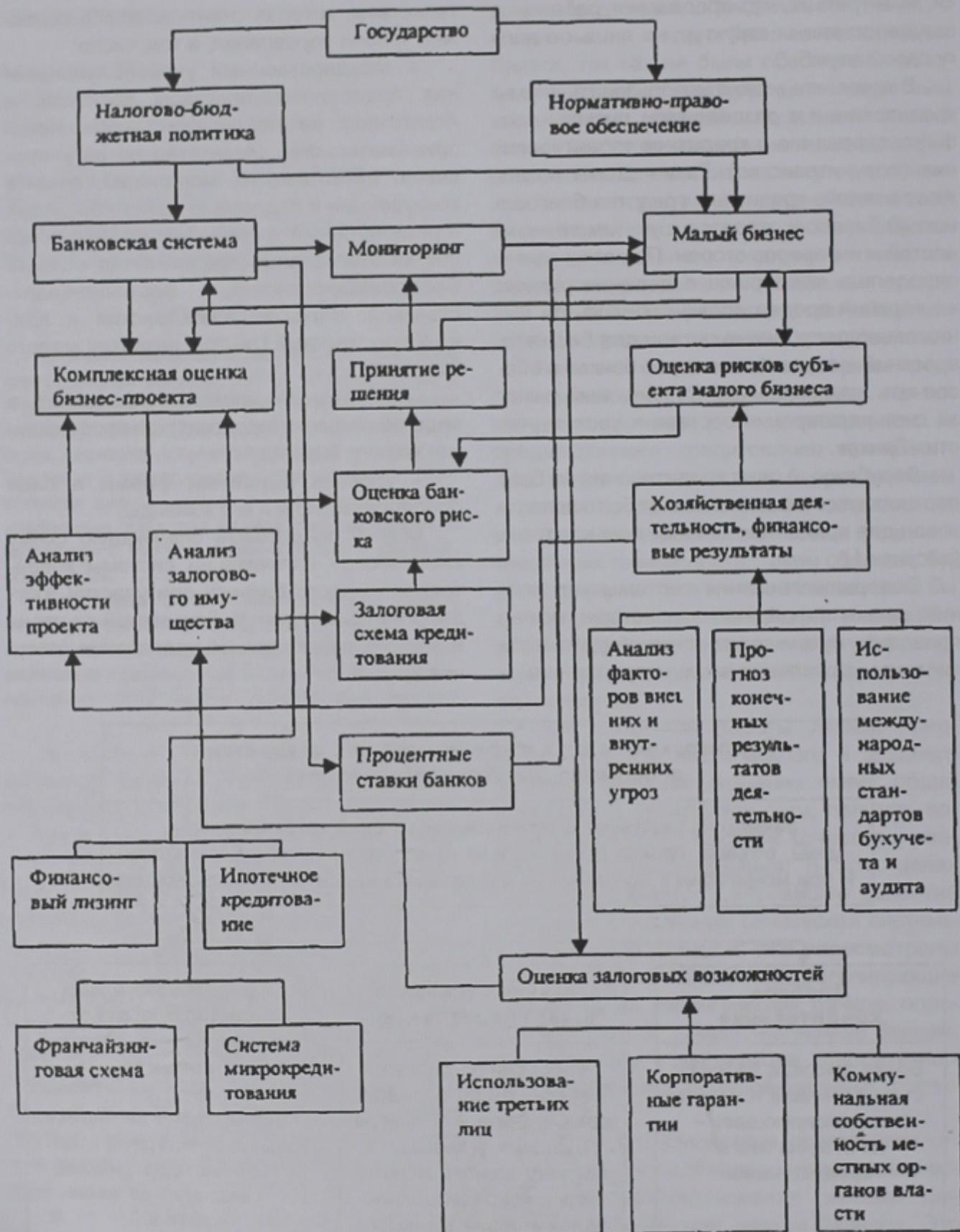


Рисунок 2. Общая схема совершенствования кредитования банками второго уровня малого бизнеса
Примечание: Составлено по данным [3].

В изложенной схеме можно выделить следующие принципиальные моменты:

1. Более активную роль государства в проведении налогово-бюджетной политики и формирования нормативно-правовой базы развития малого бизнеса. Создание благоприятного налогового режима важно не только для эффективного и рентабельного функционирования субъектов малого бизнеса, но и для банковской системы. В частности, для повышения интереса банков к малому бизнесу важно понизить для них ставки подоходного налога, а также введение для банков режима налогообложения, предусматривающего отнесение на вычеты из совокупного их годового дохода всей суммы провизии (резервов), сформированных для покрытия убытков от высоко рисковых и проблемных кредитов. С другой стороны, все это может дать прямой эффект в виде снижения процентных ставок за кредиты, что немаловажно для малого бизнеса. Нормативно-правовое обеспечение должно сводиться не только к разработке Государственных программ поддержки малого предпринимательства, но и к их адекватной законодательной и нормативной поддержке.

2. Для обоснованной оценки банковского риска должны предприниматься и встречные шаги малого бизнеса. А именно:

- проведение оценок собственного риска, которые станут одним из условий достоверной оценки риска банка и принятия решения по кредитованию бизнес-проектов субъектов малого бизнеса;

- объективность результатов финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого бизнеса, достигаемая на основе анализа всего комплекса факторов внешних и внутренних угроз, прогнозирования конечных результатов деятельности и обеспечения прозрачности финансовых и иных показателей на основе перехода на международные стандарты бухгалтерского учета и независимого аудита;

- проведение комплекса обоснований для оценки залоговых возможностей на основе изучения и использования потенциа-

лов корпоративных гарант�й, гарантий или имущества третьих лиц. Выделим и такую возможность как расширение практики использования для этих целей объектов коммунальной собственности, формирующейся и находящейся сегодня в собственности местных органов исполнительной власти. Это можно считать мерой разделения ответственности за поддержку предпринимательства между центром и регионами.

3. Появляется возможность в качестве альтернативных вариантов финансовой поддержки малого бизнеса использовать возможности и таких инструментов как финансовый лизинг, ипотечное кредитование (в особенности для сельхозпроизводителей), франчайзинга, системы микрокредитования с упрощенной залоговой схемой и др.[4].

Отметим, что эти предпочтительные для начинающих предпринимателей инструменты и объекты кредитования у нас не получили широкого распространения. В частности, лизинговое кредитование выгодно для малого бизнеса, так как позволяет приобретать основные фонды при ограниченном собственном капитале и иметь ускоренную амортизацию имущества. И самое главное, обычный финансовый лизинг поддерживается определенными налоговыми, таможенными и валютными льготами. Эти специальные льготы должны распространяться на участников лизинговых операций и касаются:

- освобождения от уплаты налогов на добавленную стоимость, на прибыль лизинговых услуг и от уплаты таможенных пошлин и налогов при ввозе продукции, предназначеннной для лизинга, а также включения в себестоимость работ и услуг платежей по процентам по заемным средствам и лизинговых платежей – по операциям финансового лизинга;

- отнесения на затраты лизинговых платежей и снижения размеров налога на прибыль;

- освобождения при кредитовании лизинговых операций от уплаты налога на процентную прибыль.

В Казахстане целесообразна разработка программы гарантированных займов для предпринимателей, аналогичной принятой в Управлении малого бизнеса США. Применение такой программы, как составной части общей государственной программы поддержки предпринимательства, прежде всего, важно для вновь открывающихся малых предприятий, намеренных внедрять инновации, и для создания равных условий доступности займов[5].

Программа гарантированных кредитов для малого бизнеса позволяет максимально повысить вероятность получения предпринимателями необходимых финансовых средств. Управление предоставляет гарантированный кредит в течение 20 календарных дней. В программе предусмотрено:

- оказание помощи при открытии новых счетов;
- ускорение и упрощение достижения ликвидности;
- льготное налогообложение, предоставление льгот для заемных счетов и муниципальных депозитов;
- дифференцированный подход к определению сумм кредитования предпринимательских структур, занимающихся различной деятельностью.

Анализируемая американская программа базируется на различных системах предоставления кредитов:

- контрактная система кредитования позволяет малым предприятиям за короткое время профинансировать выгодные и специфичные быстроокупаемые (сроком до 12 месяцев) контракты;
- система сезонного кредитования помогает малым предпринимательским структурам, занимающимся сезонными видами деятельности, профинансировать свои проекты. Основное условие состоит в том, что последние 12 месяцев до получения кредита эти предприятия должны работать в указанной области;
- система кредитования малых предприятий, выступающих в качестве генеральных подрядчиков (например, при строительстве). По такой системе финансируется строительство резиденций

и нежилых помещений (офисов и др.), предназначенных для продажи. При этом кредитуются компании, которые в течение последних трех лет занимались аналогичным бизнесом;

– система кредитования предприятий, занимающихся экспортом своей продукции. Она используется для поддержки получения кредита предприятиями-экспортерами; помочь предназначается для финансирования производства товаров или оказания услуг. Система рассчитана на срок до трех лет и предусматривает следующий механизм возвращения процентов от суммы кредита: от 0.25% до 1% – для краткосрочного кредита (до 12 месяцев) и 2% – для долгосрочного кредита (более 12 месяцев);

– система обеспечения кредитами предприятий, которые зарекомендовали себя компетентными и заслуживают доверие. Она направлена на поддержку кредитования предприятий, ранее уже пользовавшихся услугами Управления малого бизнеса и выполнивших все необходимые обязательства и условия;

– система кредитования проектов по контролю за загрязнением окружающей среды, помочь в предоставлении кредитов для планирования, проектирования или монтажа оборудования, позволяющего максимально сократить выбросы вредных веществ, являющихся побочными продуктами производства[6].

В условиях Казахстана подобная программа предоставления кредитов должна строиться в соответствии с приоритетными направлениями поддержки малого бизнеса, утвержденными Президентом Республики Казахстан.

Предполагается кредитование проектов в следующих сферах деятельности:

- сельское хозяйство;
- производство продовольственных, непродовольственных и промышленных товаров, товаров народного потребления, лекарственных препаратов и медицинской техники;
- производство импортозамещающей и конкурентоспособной продукции, ориентированной на экспорт;

– развитие транспорта, связи, строительства, производства строительных материалов;

– оказание производственных коммунальных и бытовых услуг.

В соответствии с существующими государственными приоритетными направлениями наиболее приемлемыми могли бы стать следующие системы предоставления кредитов малому бизнесу:

- 1) Контрактная;
- 2) Сезонного кредитования;

3) Кредитования предприятий, производящих экспортную продукцию;

4) Кредитования проектов по контролю над загрязнением окружающей среды;

5) Обеспечения кредитами предприятий, имеющих опыт и вызывающих доверие;

6) Кредитования малых предприятий, выступающих в качестве генеральных подрядчиков.

Внедрение и реализацию этих систем кредитования можно осуществлять через Фонд поддержки малого предпринимательства.

Литература

1. Тлеубердин О.Л. Предпринимательство: перспективы и итоги // Казахстанская правда, 1 января 2008.
2. Токсанова А.Н. Развитие малого предпринимательства: концептуальный подход с позиций менеджмента. – Алматы: Гылым, 2008.
3. Токсанова А.Н. Финансирование малого бизнеса // Каржы-Каражат. № 1. 2008.
4. Хамитов Н.Н. Банковское дело. – Алматы: Экономика, 2007.
5. Кекеев А. Этапы развития малого и среднего бизнеса. //Экономическое обозрение Нацбанка 2008-2009. № 7.
6. Абжанова Д.Ш. Практические аспекты совершенствования финансовой поддержки малого бизнеса // Каржы Каражат, Финансы Казахстана. № 6. 2007-08.

ТҮЙІН

Манкеева М.А.,
магистрант, Халықаралық бизнес университеті

Қазақстан Республикасының коммерциялық банктерінің шагын бизнестегі субъектілерін несиелендіру

Осы мақалада кез-келген мекемеде, соның ішінде шагын және орта бизнесте жұмыс жасау үшін банктік желінің жалпыға түсініктілігі, оның қызметтерінің жөнілдігі, жоғары сала және қызметтедің жылдамдығы үлкен рөл атқаратыны көрсетілген. Банктің шагын бизнеске енгізетін несиелік қаражаты жөніндегі сыйбанұсқасы көлтірілген.

Кілтті сөздер: экономикалық цикл, мемлекеттік реформа, қаржылық-несиелік жүйе, жоғары индустриалды экономика, қаржылықтың аландыру, қаржы құралдары, қаржы дағдарысы.

RESUME

Mankeeva M.A.,
graduate student, University of International Business

Lending to small businesses by commercial banks of the Republic of Kazakhstan

In this article it is mentioned that for the successful operation of any enterprise, including small and medium business, great importance is the accessibility of the banking network, ease of access to its services, high quality and prompt service. Are schemes that allow for the involvement of credit funds of banks in small business and built taking into account the possibilities and interests of the parties.

Keywords: economic cycles, government regulation, financial and credit system, a highly industrialized economy, financial incentives, financial instruments, financial crisis.

УДК 627.8(574)

Sermagambetova N.,
undergraduate
KBTU

REDEVELOPMENT OF NORTHERN SECTION OF THE ARAL SEA ACCORDING TO "SYR – DARYA RIVER BED REGULATION AND PRESERVATION OF NORTH PART OF ARAL SEA" PHASES

RESUME

This paper is describing the efforts on arrangement of the Kazakhstan part of the Syr Darya Control and Northern Aral Sea Project of SYNAS 1 and 2 is carried out. Expansion of economic activity between countries conducts to reduction of drain water resources on the territory of Kazakhstan. For now governmental relations with the adjacent countries in the field of sharing and protection of trans boundary water resources are under construction on the basis of agreements in force. All main steps taken for preservation of water safety in the Republic of Kazakhstan won't work fully if not to conduct systematic and purposeful work on universal implementation of the resource-saving and water preserving technologies, repeated and reverse use of water in the industry, new more rational technologies of watering of agricultural cultures, widely to inform the population and need of careful attitude to water, as to an invaluable and universal natural resource.

Key words: North Aral Sea, Aral redevelopment, Sea project.

Main task of industrial and innovative development Strategy of the Republic of Kazakhstan until 2015 the task is to increase the efficiency of a material capacity of national economy. This type of task refers, along with others to water resources which have a strategic importance as directly influence a social component of competitiveness of national economy and health of the population. Kazakhstan is among the states that have limited water resources and have their considerable deficiency, as for satisfaction of needs for economy branches, and for providing the population with drinking water.

The most part of the territory of Kazakhstan belongs to desert and semideserted droughty regions where water supply is the extremely burning issue not only for conducting economic activity, but also for consumption by the population. Sharpness a problem of steady water supply in Kazakhstan, its water safety gets because the most significant sources of surface water are in the territory of neighboring states – Russia, China, and the countries of Central Asia. On the cross-border Urals Rivers, Black Irtysh, Or, Chu, Talas, Syr-Darya and some other on the territory of Kazakhstan, totally in last year abounding in water arrives about 44 km³ waters at the total amount of the located water resources of the country 100, 5 km³.

Expansion of economic activity between countries conducts to reduction of drain water resources on the territory of Kazakhstan. This problem has interstate character and needs study of the corresponding standard legal mechanism taking into account experience of other countries, for example European, on use of water resources of Danube and some others.

For now governmental relations with the adjacent countries in the field of sharing and protection of trans boundary water resources are under construction on the basis of agreements in force. The relations between the Central Asian countries on sharing and protection of water resources of the cross-border rivers regulated by several main agreements which competency is recognized by Heads of the Central Asian government in a number of documents, including in the Nukus declaration of the states of Central Asia and the international organizations for a problem of a sustainable development of the basin of the Aral Sea from September 20, 1995. All of them have to be accepted to steady execution. They are:

- 1) The agreement between the Republic of Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, the Republic of Uzbekistan, the Republic of Tajikistan and Turkmenistan on cooperation in the sphere of a joint management and protection of water resources of interstate sources of February 18, 1992 (Almaty).

2) The agreement «About joint actions on a solution of the problem of the Aral Sea and Priaralya, ecological improvement and ensuring social and economic development of the Aral region» of March 26, 1993 (Kzyl-Orda).

3) The agreement between the Government of the Republic of Kazakhstan, the Government of the Kyrgyz Republic and the Government of the Republic of Uzbekistan on use of hydro-electric resources of a river basin of Syr-Darya of March 17, 1998 (Bishkek).

4) The agreement between the Government of the Republic of Kazakhstan and the Government of the Kyrgyz Republic on use of water management constructions of interstate use on Chu's rivers and Talas of January 21, 2000 (Astana) (it is ratified by the law RK of 07.03.2002 No. 301-II).

Along with these agreements in addition to the framework agreement of 1998. Annually multilateral and bilateral intergovernmental Protocols in which conditions of compensation mutually deliveries between the countries of water, the electric power and fuel make a reservation are signed. In the last years (2005, 2006, 2007) the Uzbek party unilaterally doesn't sign the 4-sided Protocol on use of water energy resources of the Naryn-Syr-Darya cascade of reservoirs (between the governments of Kazakhstan, the Kyrgyz Republic, Tajikistan and Uzbekistan). In this regard the annual 2-sided Protocols of the same name between Kazakhstan are signed and The Kyrgyz Republic, between Uzbekistan and Tajikistan. From Syr-Darya to Shardarinsk reservoir in that volume for which equivalent purchase of the Kyrgyz electric power is made. It is connected with the share of water resources of the Syr-Darya River intended for Kazakhstan partially is used in Uzbekistan and Tajikistan.

In the short term it is necessary to take the following steps:

1) Development and signing of the long-term Agreement between the Government of the Republic of Kazakhstan, the Government of the Kyrgyz Republic, the Government of the Republic of Tajikistan and the Government of the Republic of Uzbekistan about use of water and energy resources of a river basin Syr-

Darya. The draft of this Agreement is generally developed within the RETA «Improvement of the Mechanism of Management and Regulation by Water Resources of the Basins of Amu Darya and Syr-Darya» project financed by technical assistance of Asian bank developments.

This Agreement after its signing will replace the Agreement of 1998 and is urged to provide coordination of operating modes of the Naryn-Syr-Darya cascade of reservoirs by long-term planning and long-term regulation of a drain, annual coordination of the water releases modes, development and transfer of the electric power and compensations of energy resources on a contractual basis. It will also fix a share of each Party on limits of water intakes from a trunk of the Syr-Darya River for water management year to the adoption of new Strategy of water division in the basin of this river. It also installs the mechanism of providing the hydro-electric modes, stipulates questions of joint consideration of building of new hydropower objects and reservoirs in the region, development of large massifs of an irrigation, economic mechanisms in the sphere of the international water relations, water savings, reduction of dumping of the polluted waters in water objects, exchange of information and forecasts, etc.

2) Development and signing within the Euro – Asian economic community of the Concept of effective use of hydro-electric resources of the Central Asian region and further the Agreement on creation of the International hydro-electric consortium of Central Asia. The concept is a set of the coordinated views and approaches to the interaction principles of member states of Euro-Asian Countries in joint development of a hydro energy potential and effective use hydro-electric resources in basins of the Syr-Darya and Amu Darya Rivers/ It defines favorable economic and legal conditions for economic entities of water management, fuel and energy and other sectors of member states of Euro-Asian Countries in this sphere. Provisions of the Concept are a basis for development of the Interstate Agreement and other legal acts in

questions of use of hydro-electric resources of the Central Asian region.

Together with work on interstate cooperation in Kazakhstan a lot of work on arrangement of the Kazakhstan part of the Syr Darya Control and Northern Aral Sea Project of SYNAS 1 and 2 is carried out. Due to implementation of the SYNAS – 1 project reconstruction of all large hydraulic engineering constructions on the river is made, new constructions are constructed, the flattening is executed courses on several sites, are restored protective dikes along the bed of the river. As a result of these actions the winter capacity of the Syr-Darya River is increased from 350-400 m³/s to 700 m³/s with a partial solution of the problem of flooding of coastal territories during winter artificial floods. The northern part of the Aral Sea is separated by a crossing point and its filling with waters of the Syr-Darya River is made.

Within the 2nd phase deltoid lakes will be restored, there will be a further flooding of the former bottom of the sea in the gulf Saryshyganak. The second phase of the project provides also constructions of the Koksaraysk counter regulator which will allow eliminating completely possible emergency situations on the river during the winter period in the absence of possibility of dumping of flood waters in Arnasaysk decrease. So far, in result of the Arnasaysky reservoir dumping from Shardara was reduced almost by 4 times s2600 cubic meters to 600. It began to create huge danger – loss of stability of the main dam of Shardara. During a flood the reservoir can quickly be overflowed. In the history of the Shardarinsky reservoir very dangerous episode already took place. In the 1969th year the large-scale flood proceeded up to the middle of summer. Volumes reached 2000 m³/s. And only full opening of locks allowed to avoid accident.

While developing the second stage of the project were defined following tasks. First, it was necessary to provide stability of the Shardarinsk dam and actually, to keep a reservoir. Secondly, and it, perhaps, the most important – to remove threat of emergency situations for settlements of the Southern Kazakhstan and Kyzylordinsk areas. In the third, it is necessary to improve supply with irrigation water of the earth of Kyzylordinsky area, is guaranteed to provide water supply for replenishment of deltoid lakes in lower reaches of the river, and also maintenance of necessary volume of Small Aral. And one more very important factor.

It is necessary to be considered that Kyrgyzstan gradually wins the Central Asian market of the electric power and plans an entry into the international markets. It is Pakistan and Afghanistan. The Kyrgyz party puts into operation new capacities on the hydroelectric power stations. It will lead to dumping of additional water, especially during the winter period from the Naryn-Syr-Darya cascade of hydroelectric power station. In this situation the analog of Arnasaya in the Kazakhstan territory is capable to defuse tensions in general of a water management situation in lower reaches of Syr-Darya.

All these steps taken for preservation of water safety in the Republic of Kazakhstan won't work fully if not to conduct systematic and purposeful work on universal introduction at the enterprises of the resource-saving and water preserving technologies, repeated and reverse use of water in the industry, new more rational technologies of watering of agricultural cultures, widely to inform the population and need of careful attitude to water, as to an invaluable and universal natural resource. All this work has to be carried out within the Program for the integrated water resources management.

References

1. The execution committee of international fund for saving Aral Sea – www.ec-ifac.org
2. Creeping Environmental problems and Sustainable Development in the Aral sea basin.
3. UNEP Global Environmental Alert Service – www.unep.org/geas
4. Krivinogov, Sergey (2014). "Changes of the Aral Sea level," pp. 77-111 in Philip Micklin, Nikolay Aladin and Igor Plotnikov (eds.), The Aral Sea: The Devastation and Partial Rehabilitation of a Great lake (Heidelberg, Springer).

5. Plotnikov, Igor S., Nikolay V. Aladin, Zaualkhan K. Ermakhanov, and Lyubov V. Zhakova (2014a). The New Aquatic Biology of the Aral Sea , pp. 137-171 in Philip Micklin, Nikolay Aladin and Igor Plotnikov(eds.), The Aral Sea: The Devastation and Partial Rehabilitation of a Great lake (Heidelberg, Springer),454 pp.
6. Micklin, Philip (2007). "Destruction of the Aral Sea," pp. 320-326 in Claire L. Parkinson et al. (eds.), Our Changing Planet: the View from Space (New York: Cambridge University Press).

ТҮЙІН

Сермагамбетова Н.,
магистрант
ҚБТУ

Оңтүстік-Шығыс Қазақстандағы Арал теңізінің солтүстік бөлігін қайта жандандырудагы экономикалық шығындары және пайдалары

Мақала Қазақстан территориясындағы Сырдарья мен Солтүстік Арал жобасының атқарғын жүсүсімін баяндайды. Қазақстан Республикасының халықаралық экономикалық қатынастарының артуына байланысты су қорының таусылуына әкеліп соқты. Қазіргі таңдағы мемлекеттер арасындағы үкіметтаралық су қорларына байланысты қатынастар, бұрын жасалынған келісім шарттар негізінде реттелу үстінде. Қазақстан Республикасының су қорын қорғау жөнінде жасалынған іс әрекеттердің барі жүйелі түрде өндірісте су сақтау технология қолдануда.

Кілтті сөздер: Солтүстік Арал теңіzi, Арадлы ұйымдастыру, су-кор жобасы.

АННОТАЦИЯ

Сермагамбетова Н.,
магистрант
ҚБТУ

Экономические издержки и выгоды от реконструкции северной части Аральского моря (сектор Сырдарьи) в Юго-Восточном Казахстане

Статья объясняет проделанную работу над расположением Казахстанской части контроля Сырдарьи и Северного Проекта Аральского моря PPCCAM 1 и 2. В связи с расширением экономической деятельности между странами приводит к сокращению и истощению водных ресурсов на территории Казахстана. На данный момент правительственные отношения между государствами в области разделения и защиты водных ресурсов границы находятся в работе на основе ранее принятых соглашений в силе. Все основные шаги, сделанные для сохранения водных ресурсов в Республике Казахстан, требуют систематическую и целеустремленную работу над универсальным введением на предприятиях ресурсосберегающих и водных технологий сохранения, повторенном и обратном использовании воды в промышленности для сохранения универсального природного ресурса.

Ключевые слова: Северное Аральское море, реконструкция Арала, водный проект.

УДК 339.136.25

Имангельдин К.А.,
магистрант
Халықаралық бизнес университеті

АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕМЕСІ

ТҮЙІН

Азық – түлік қауіпсіздігінің деңгейіне әлеуметтік-экономикалық, экологиялық, демографиялық, техникалық сипаттағы факторлардың да өсері бар екенін ескеретін болсақ, онда толық кешенде талдау жүргізу үшін жогарыда көлтірілген бағалаудың барлық критерилерін және азық – түлік қауіпсіздігінің индикаторларын анықтайтын әдістемелерді қолдану қажет.

Кілтті сөздер: азық-түлік қауіпсіздігі, азық-түлік қауіпсіздігінің критерийлері, астық қоры, әлемдік азық-түлік нарығы, тамақ өнімдерін тұтыну нормасы, азық-түлік көрзекесі.

2014 жылдың 17 қантарында Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың «Мәңгілік ел» атты Қазақстан халқына Жолдауында азық-түлік қауіпсіздігіне баса мән берілген еді.

Қазақстан ет және сүт өнімдерін экспорттайдын өңірлік ірі елге айналуға тиіс. Егін шаруашылығында суды көп қажет ететін тиімділігі төмен дақылдар көлемін қысқарту, оларды көкөніспен, майлы және азықтық өнімдермен алмастыру жолына бет бұру керек. Агрохимикаттарды тиімді тұтынудың, қуаң жерлерде топырақты нәлдік өндеудің заманауи технологиялары мен өзге де инновацияларды қолдануды кеңейтудің кешенде шаралары қажет. «Жасыл» экономикаға көшу жөніндегі қабылданған тұжырымдамаға сәйкес, 2030 жылға қарай егіс алқаптарының 15 пайызы суды үнемдеу технологияларына көшірілетін болады. Біз аграрлық ғылымды дамытып, сынақтық аграрлық-инновациялық кластерлер құрып, уақыт көшінен қалмай, табиги азық-түлік өндірумен қатар құрғақшылыққа тәзімді гендік-модификацияланған өнімдер өндірісін жүргізуіміз қажет [1].

Азық-түлік қауіпсіздігінің жағдайын, оның сандық өлшемдерінің объективті критерийлер мен әдістерінің жүйесін бағалау халықаралық, ішкі экономикалық (елдер деңгейінде) деңгейлерде, сонымен қатар аумақтық, облыстық, халықтың әлеуметтік топтары, отбасылық, жеке тұлға деңгейлерінде дайындау қажеттілігін анықтайды.

Осыған байланысты әрбір деңгейдегі азық-түлік қауіпсіздігін анықтаудың өзіндік критерийлері болады.

ФАО (БҰҰ-ның азық-түлік және ауыл шаруашылығы жоспары) «халықаралық азық-түлік қауіпсіздігі» жағдайын негізгі екі көрсеткіш бойынша бағалайды: әлемдік астық қорларының келесі жылға дейінгі ауыспалы көлемі және орта есеппен халықтың жан басына шаққанда келетін әлемдік астық өнімінің деңгейі. Бірінші көрсеткіш астықты әлемдік тұтынудың жылдық көлемінен пайызбен немесе оның жалпы әлемдік тұтынудындағы күндер санымен есептеледі және әлемдегі азық-түлік жағдайының тұрақтылығын, апаттардың (құрғақшылық, дүлей және т.б.) өсерінің мүмкіндігіне қатысты әлемдік азық-түлік нарығының, орнықтылығын сипаттайтын. Бұл көрсеткіштің шекті мәні ауыспалы астық қоры деңгейінің 60 күніне тең деп есептеледі, бұл жалпы әлемдік тұтынудың 17 пайызына сәйкес келеді [2, 57 б.].

Осыдан 30 жыл бұрын АҚШ –да астық қорларының деңгейін есептеуге арналған математикалық модель дайындалған еді. Бұл модель америка экономикасының тұрақтылығын және елдің азық-түлік қауіпсіздігін бағалауға мүмкіндік берді. Осы модель бойынша жүргізілген есептеулер нәтижесінде АҚШ-да ауыспалы астық қорларының деңгейі 40 пайыз шамасында болуы керектігі дәлелденді. Қазақстанда да климаттың ерекшелігіне қарамастан ауыспалы астық қорларының деңгейі 40 пайызды құрап отыр.

Жоғарыда аталған екінші көрсеткіш – орта есеппен халықтың жан басына шаққандағы өндірілген астықтың динамикасы, әлемдік

азық-түлік нарығының даму үрдісін талдау үшін және ұлттық азық-түлік қауіпсіздігін бағалау үшін қолданылады [3, 9 б.].

Халықаралық статистикада азық-түлік қауіпсіздігін көбінесе халық тұтынатын тағамның тәуліктік мөлшеріндегі калорияның деңгейімен өлшейді. Дүниежүзілік азық-түлік форумының мәліметтері бойынша (Рим, 1996ж.) «алтын миллиард» деп аталатын экономикасы дамыған елдердің халқы күн сайын бір адамға шаққанда 3350 ккал тұтынады еken, бұл физиологтар ұсынған тұтыну деңгейінен 700 ккал артық. Ал Азия мен Африка елдеріндегі халықтың миллиардқа жуығы күніне орта есеппен 2040 ккал тұтынады еken, бұл физиологиялық минимумнан айтарлықтай төмен.

Барлық статистикалық орташа көрсеткіштер сияқты, осы параметрдің де өзіндік кемшілігі болады.

Себебі əрбір халықтың тағамдық өнімдерді тұтыну ерекшеліктері ұлттық және діни дәстүрлеріне, климаттық-табиги ерекшеліктеріне байланысты болатыны бәрімізге белгілі. Мысалы, көбінесе балық және теңіз өнімдерін тұтынатын Жапония сиыр етінен жасалған тағамдарды тек XX ғасырдың басында өндіріп, тұтына бастаған; Оңтүстік – Шығыс Азия елдері халқының дәстүрлі негізгі тағамдық өнімдеріне күріш жатады; Ресейде негізінен нан және картофель өнімдерін тұтынады және т.б..

Осылайша, экономикасы дамыған елдердегі тамақтанудың «мінсіз» рационына негізделген тұтынудың болжамдалған «мінсіз» моделін құруға болады. Бірақ, бұл жағдайда осы немесе басқа елде орын алған тағамдық өнімдерді тұтыну моделінің елдің ұзақ мерзімді дамуының нәтижесі болып табылатыны және тарихи, мәдени, және басқа да ерекшеліктерін көрсететіні назарға алынбайды.

Сондықтан, қазіргі таңда əлемнің барлық елдері үшін қолдануға болатын, халықты азық-түлікпен қамтамасыз етудің бірыңғай критерийлерін дайындау мүмкін емес. Себебі, əр елдің өзіне тән табиги-климаттық жағдайлары, экономикалық əлеуеті, ғылыми техникалық даму деңгейі, тамақтану дәстүрі және басқа да ерекшеліктері болады.

Ұлттық азық-түлік қауіпсіздігі жағдайының критерийлерін бекітетін кезде, ол критерийлер халықтың тағамдық өнімдерге деген қажеттілігін қанағаттандыру деңгейін, және де елді азық-түлікпен тұрақты қамтамасыз ету деңгейін сипаттай алатын дай болуы керек екенін ескеру қажет.

Елдегі халықтың азық-түлікпен қамтамасыз етілу деңгейін бағалау үшін төмендегі критерийлерді қолданған орынды болар еді:

- тағамдық өнімдердің 75-80 пайзының отандық тауар өндірушілерге тиесілі болуы;
- халықтың құндылығы оңтайлы деңгейдегі (тәулігіне 3000 ккал) тағамдық өнімдердің тұтынуы;
- халықтың қажеттілігін негізделген физиологиялық нормага сәйкес толық қанағаттандыру және тағамдық өнімдердің құрылымын ұтЫмды қамтамасыз ету;
- тағамдық өнімдерді тұтынудың жылдық мөлшерінен 17 пайыздық деңгейде азық-түліктің сақтандыру қорларының орнын толтыруды қамтамасыз ету;
- елдің ішінде шығарылмайтын немесе жеткіліксіз мөлшерде шығарылатын тағамдық өнімдерге деген қажеттілікті қанағаттандыратын нақты мүмкіндіктің бар болуы;
- халықтың жан басына шаққанда 1 тоннадан кем емес астық өндіру.

Ғылыми əдебиеттерде аумақтық (облыстық) азық-түлік қауіпсіздігінің əр түрлі деңгейлерін бөліп қарастырады. Азық-түлік қауіпсіздігі деңгейінің дәлірек кешенді сипаттамасын В.В. Маслаков былай деп көлтіреді [4]:

П, – аумақтың азық – түлік қауіпсіздігі қауіптен тым жоғары қорғалған (аумақтың азық-түлікпен өзін-өзі қамтамасыз етуі 100%, сонымен бірге əлемдік және аумақ

аралық азық-түлік нарығына шыгаратын азық-түлік қуаты мен қорлары болады);

Π_2 – аумақтың азық-түлік қауіпсіздігі тұрақты (аумақтың негізгі азық-түлікпен өзін-өзі қамтамасыз етуі 100%, сонымен бірге өлемдік және аумақ аралық нарықтарға азық-түлік шығарады);

Π_3 – аумақтың азық-түлік қауіпсіздігі (аумақтың азық-түлікпен өзін-өзі қамтамасыз етуі шекті қалыпты деңгейде, яғни аумақ дагдарыс жағдайында);

Π_4 – азық-түлік қауіпсіздігіне тәнген қатер (аумақ дагдарыс жағдайында, азық-түлік қауіпсіздігі қорғалмаған);

Π_5 – азық-түлік қауіпсіздігі апат алдында (аумақтың халқы сырттан және әкімшілік реттеу жолымен жеткізілетін азық-түлікке толықтай тәуелді);

Π_6 – азық-түлік қауіпсіздігінің апаты (аумақтағы халықтың арасында табиғи және земиграциялық депопуляция жүріп, аштық орын алады).

Азық-түлік қауіпсіздігінің деңгейлерін осындағы белу тәсілі аумақтың азық-түлікпен қамтамасыз етілуінің нақты деңгейін анықтауга және оның нормативті деңгейге қаншалықты сәйкес келетінін көруге мүмкіндік береді. Осыдан кейін азық-түлік қауіпсіздігін және оның шекті мәндерін бағалаудың көрсеткіштерін анықтауга болады.

Аумақтың азық-түлік қауіпсіздігінің көрсеткіштерінің негұрлым жетілген кешенді жүйесін А.И. Костяев ұсынады [5]:

- табиғи, экономикалық, демографиялық және басқа да аумақтық ерекшеліктерді ескеріп, елдің аумақтары бойынша негізгі тاماқ өнімдеріндегі ғылыми негізделген медициналық нормаға қатысты күн көріс минимумы мен тамақтанудың рационалды нормасына сәйкес халықтың физиологиялық қажеттіліктерін қанағаттандыру деңгейі;

- тұтынудың аумақтық ерекшелігін сипаттайтын, халықтың тамақтану рационындағы энергетикалық құндылығының деңгейі;

- азық-түлікке экономикалық қол жетімділік деңгейі;

- аумақтың азық-түлікке тәуелділік деңгейі;

– аумақтағы азық-түліктің маусымдық қорларының мелшері.

Аумақтағы халықтың физиологиялық қажеттіліктерін қанағаттандыру деңгейі ғылыми негізделген медициналық нормаға қатысты күн көріс минимумы мен тамақтанудың рационалды нормасымен сипатталады. Осы мақсатта индекстік әдісті пайдалануға болады. Агрегатты (I_{Φ}) және жеке (i_{Φ}) индекстердің есебі мынадай формулалар бойынша жүргізіледі:

$$I_{D^*} = \frac{\sum q_i P}{\sum q_0 P} \quad (1); \quad I_{D^*} = \frac{\sum q_i P}{\sum q_0 P} \quad (2);$$

мұндағы q_i, q_0 – нақты және рациональды норма бойынша тұтынудың азық-түліктің көлемі;

P – азық-түлік тағамдарының бағасы.

Азық-түлік қауіпсіздігінің параметрлерінің шектелген мәндерін (минималды және максималды мәндері) мына формулалармен есептеуге болады:

$$I_{D^* \min} = \frac{\sum q_i^1 P}{\sum q_0 P} \quad (3); \quad i_{D^* \min} = \frac{\sum q_i^1}{\sum q_0} \quad (4);$$

$$I_{D^* \max} = \frac{\sum q_i^1 P}{\sum q_0 P} \quad (5); \quad i_{D^* \max} = \frac{\sum q_i^1}{\sum q_0} \quad (6),$$

мұндағы q_i^1, q_0^1 – күнкөріс минимумы мен тұтынудың рационалды нормасы бойынша азық-түліктердің тұтыну көлемі.

Осылайша (3, 4) формулалар бойынша есептелген азық-түлік қауіпсіздігінің төменгі шегі бірліктердің үлесімен өлшенеді, ал жоғарғы шегі (5, 6 формулалар) бірлікпен өлшенеді. I_{Φ} агрегатты индексінің мәні $I_{\Phi \min}$ шегінен аз болса, аумақтағы азық-түлік қауіпсіздігінің сақталмай отырғанын, яғни халықтың деңсаулығы мен тіршіліктің физиологиялық негіздеріне қауіп төніп тұрғанын білдіреді.

Жеке индекстер (2,4 формулалар) азық-түліктің жеке топтарындағы тұтынудың жағдайын сипаттайды.

Егер $I_{\Phi} > 1$ болса, онда тамақты артық ішумен байланысты халықтың деңсаулығына байланысты белгілі бір қауіптің тұындағанын білдіреді.

Осы көрсеткішке қатысты негізгі тамақ өнімдеріндегі халықтың физиологиялық тұтынуын қанағаттандыру деңгейін орта есеппен мына формула бойынша есептеуге болады:

$$I_{kk} = \frac{\sum q_1}{\sum q} \quad (7),$$

мұндағы I_{kk} – қажеттілікті қанағаттандыру индексі

q, q_1 – барлық елдер бойынша және қарастырылып отырған аумақ бойынша жан басына шаққандағы нақты тұтынудың мөлшері.

Халықтың тамақтану рационындағы энергетикалық құндылығының деңгейі оның калориялығымен сипатталады. Тәуліктік рационның калориялық нормативі (шекті мәні) жеке аумақтардың демографиялық және климаттық ерекшеліктеріне, сонымен бірге халықтың кәсіби құрамына байланысты қатты бөлінеді.

Азық– түлікке экономикалық қол жетімділік деңгейінің көрсеткіштерін төмендегі формула бойынша есептеуге болады:

$$I_{ekk} = \frac{n_1}{n_0} \quad (8),$$

мұндағы I_{ekk} – азық-түлікке экономикалық қол жетімділік индексі

n_0 және n_1 – күнкөріс минимумының шамасынан жоғары табысы бар халықтың саны немесе аумақтағы барлық халықтың саны. Қосымша көрсеткіштер ретінде халықтың жалпы шығындарындағы азық-

түлікке жұмсаған шығындарының үлесі және халықтың жан басына шаққандағы табыстарының сатып алу қабілеттілігі алынады.

Азық-түлік тәуелсіздігін тұтыну көлемінің агрегатты және жеке индекстер арқылы талдауға болады.

$$I_{ATT} = \frac{\sum q_2 p}{\sum q_1 p} \quad (9); \quad i_{ATT} = \frac{\sum q_2}{\sum q_1} \quad (10),$$

мұндағы q_1, q_2 – аумақтағы нақты тұтыну мен өкелінген азық- түліктің көлемі.

$$I^1_{ATT} = \frac{\sum q_3 p}{\sum q_1 p} \quad (11); \quad i^1_{ATT} = \frac{\sum q_3}{\sum q_1} \quad (12),$$

мұндағы q_3 – жергілікті азық- түлік өндірісінің көлемі.

Осындай есептеулерде I_{ATT} және i_{ATT} , I^1_{ATT} және i^1_{ATT} 0-ден 1-ге дейінгі аралықтағы мәндерді қабылдайды. Ауыл шаруашылығы жоғары дамыған және қала халықтың саны онша көп емес аумақтарда I^1_{ATT} мәні 1 – деңгейде артық болады. Осының өзінде аумақтың азық- түлік тәуелсіздігі $I_{ATT} = 1$ және $I^1_{ATT} = 0$ болғанда орнайды. Жеке индекстер (10 және 12 формулалар) аумақтың азық-түлік тәуелсіздігін азық-түліктің жекелеген түрлери бойынша сипаттайтыны.

Қарастырылған көрсеткіштердің аралық градациясы аумақтың азық-түлік тәуелділігін әр түрлі деңгейде сипаттайтыны.

Тәжірибе жүзінде ақпараттардың болмай қалуына байланысты кей жағдайларда агрегатты индекстерді қолданып

1 кесте – Аумақтың азық-түлік тәуелділігінің көрсеткіштер жүйесі

Азық-түлік тәуелділігінің деңгейі	Көрсеткіштер	
	I_{ATT}, I^1_{ATT}	I^1_{ATT}, I^1_{ATT}
Өте жоғары	0,8-ден жоғары	0,2-ге дейін
Жоғары	0,6-0,8	0,2-0,4
Орташа	0,4-0,6	0,4-0,6
Төмен	0,2-0,4	0,6-0,8
Өте әлсіз	0,2	0,8-ден жоғары

аумақтың азық-түлік тәуелділігінің деңгейін анықтау қыынға соғады. Ондай кезде жан басына шаққандағы өндірістің жан басына шаққандағы тұтынуға қатынасымен есептелетін индекс көрсеткіші қолданылады.

$$I_C = \frac{\sum q_3}{\sum q_1} \quad (13),$$

мұндағы q_3 – орташа жан басына шаққандағы өндіріс

q_1 – орташа жан басына шаққандағы тұтыну

Тамақ өнімдерінің тұтыну ерекшеліктеріне әсер ететін аумақтық факторлардың неғұрлым толық есебі (халықтың әлеуметтік және демографиялық құрылымы, тұтыну-+дүйнұттық ерекшеліктері мен жергілікті дәстүрлері) «Қазақстан Республикасындағы халықтың негізгі топтарына арналған тұтыну көрзенкесі жөніндегі» әдістемелік нұсқаулар бойынша жүргізіледі. Осы әдістемелік нұсқау бойынша Қазақстан Республикасының барлық аумақтарындағы азық-түлік қауіпсіздігінің төменгі шегінің мәнін бағалау үшін, алдымен әрбір аумақтың халқының негізгі әлеуметтік-демографиялық ұсынылатын тамақ өнімдерінің минималды жиынтығын мына формула бойынша есептеп аламыз:

$$\sum q^1_0 = \sum_{i=1}^5 q_i n_i \quad (14),$$

мұндағы q^1_0 – халықтың і топтарына арналған ең төменгі күн көріс деңгейін анықтағанда есепке алынатын тамақ өнімдерін тұтыну нормасы. Тамақ өнімдерін тұтыну нормасы ең төменгі күн көріс деңгейіне сәйкес әлеуметтік-экономикалық көрсеткішлердің ішіндегі бес топ бойынша сараланады ($i=5$): еңбекке қабілетті еркектер, еңбекке қабілетті әйелдер, зейнеткерлер, 7 жасқа дейінгі балалар, 7-15 жас аралығындағы жасөспірімдер.

Қазіргі әдебиеттерде аумақаралық азық- түлік қауіпсіздігін бағалаудың әр түрлі әдістері ұсынылып, азық- түлікке қол жетімділік және жеткіліктілік, азық- түлікпен өзін – өзі қамтамасыз ету коэффициенттері енгізілді.

Азық-түлік қауіпсіздігін бағалаудың болжамды әдістемесі теориялық және болжамдық сипатта болады. Н. Модебадзенің азық- түлікке қол жетімділік және жеткіліктілік коэффициенттерін есептеу әдістемесін және В.В. Маслаковтың әдістемесі бойынша азық-түлікпен өзін-өзі қамтамасыз ету коэффициентінің деңгейіне әсер ететін факторлар жиынтығын келтіреік [5, 6].

Н. Модебадзенің пікірі бойынша азық-түлік қауіпсіздігіне қойылатын маңызды талаптардың бірі азық-түлікті жеткілікті тұтыну. Азық-түлікті жеткілікті тұтыну жеткіліктіліктің жалпы және жеке коэффициенттерімен есептеледі.

$$K^1_{жет} = \frac{\text{Накты бір кундегі (біраідагы) тамактану рационынын куны}}{\text{медициналық норма бойынша біркүндік (біраілық) тамактану рационынын куны}} \quad (15)$$

$$K^2_{жет} = \frac{\text{Накты бір кундегі (біраідагы) тамактану рационынын ккал}}{\text{медициналық норма бойынша біркүндік (біраілық) тамактану рационынын ккал}} \quad (16)$$

Жеткіліктіліктің жеке коэффициенттерін ауыл және қала халқы бойынша өнімнің жекелеген түрлеріне есептеледі. Қала халқы үшін жеткіліктілік коэффициентін есептегендеге азаматтардың жеке саяжайларынан жиналған өнімнің тамақтану рационына әсері есепке алынады.

Н. Модебадзенің жеткіліктіліктің жалпы коэффициенті мына формула бойынша есептеледі:

$$K_{жет} = \frac{\text{Тұтыну карзенкесінін куны}}{\text{Орташа айлық жалакы (халықтың жанбасына шакканда)}} \quad (17)$$

Халықтың әр түрлі топтарының табыстарының сарапануына байланысты жоғарыда аталған көрсеткішті табыстары әр түрлі халықтың топтары бойынша есептелетін қол жетімділіктің жеке коэффициенттерімен толыктыру керек.

Аумақтың азық-түлік қауіпсіздігі туралы толық ақпарат алу үшін жоғарыда аталған көрсеткіштердің шекті мәндерін қарастыру керек. Олардың жоғарғы және тәменгі шекараларын бөліп, қарастыруға болады. Тамақтану рационының медициналық нормасы және соған сәйкес калорияның мәлшері жеткіліктілік коэффициентінің есептеудерінде шекараның жоғарғы

Өзін-өзі қамтамасыз етудің жалпы коэффициенті:

$$K_{o\!o\!k} = \frac{\text{жеке меншігінде ондірілген тамак онімдерін тұтыну күны}}{\text{тұтынылған барлық тамак онімдерінін күны}} \quad (18)$$

Өзін-өзі қамтамасыз ету деңгейі көрсеткішін аграрлы және өнеркәсіптік-аграрлық аумактарды бағалау үшін колданған ыңғайлы.

Азық-түлік қауіпсіздігінің тәуелділігі аумақтардың барлық үш категориясы бойынша мынадай формуламен есептеледі:

$$K_{ATT} = \frac{\text{аумактын каражасаты есебінен сатып алған азық туліктін күны}}{\text{барлық сатып алған азық туліктін күны}} \quad (19)$$

Аумақтың азық-түлік қауіпсіздігін бағалау жоғарыда қарастырылған көрсеткіштердің барлық жүйесін қолданып жүргізілуі тиіс. Мұндай тәсілдің тек қана теориялық емес, сонымен бірге тәжірибелік сипаты да болады және азық-түлік қауіпсіздігінің нақты деңгейін анықтауға, нормативті деңгейге қаншалықты сай келетінін көруге мүмкіндік береді. Осыдан кейін аумақтың аумақтың азық-түлік қауіпсіздігіне әсер ететін факторлар мен себептерді анықтап, проблемаларды шешуге арналған тиісті тәсілдер мен әдістерді қолдануға болады.

Аумақтың азық-түлік қауіпсіздігінің жүйесін құратын кезде макроэкономикалық реттеудің әр түрлі кезеңдеріндегі азық-түлік қауіпсіздігінің жағдайын анықтайтын факторлардың мүмкін (шекті) мәндерінің кешенін өндеп жасау керек.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Мемлекет басшысының 2014 жылғы 17 қаңтардағы «Мәңгілік ел» атты Қазақстан халқына Жолдауы.
 2. Гумеров Р. Как обеспечить продовольственной безопасности страны? // Российский экономический журнал.-1997.-№9.-С.57.
 3. Маслаков В.В. Формирование и развитие системы продовольственной безопасности: концептуальные подходы. – Екатеринбург: Изд.Урал. ГСХА, 1996.-С.9.
 4. Маслаков В.В. Сущность и уровни продовольственной безопасности//Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. – №3. – С. 4.
 5. Костяев А.И., Тимофеев М.У. Национальная и региональная продовольственная безопасность. Региональная экономика: стабилизация и развитие. – М: Изд.МСХА, 2009. – Т1. – С. 507.
 6. Модебадзе И. Оценка продовольственной безопасности региона// АПК: экономика, управление.-1997.- №12.-С.12.

РЕЗЮМЕ

Имангельдин К.А.,

магистрант

Университет международного бизнеса

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Для проведения комплексного анализа при учете влияния социально-экономических, экологических, демографических, технических факторов на уровень продовольственной безопасности, необходимо применить все вышеперечисленные критерии и индикаторы продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, критерии продовольственной безопасности, зерновые запасы, всемирный продовольственный рынок, норма потребления пищевых продуктов, продовольственная корзина.

RESUME

Imangeldin K.,

master

University of International Business

METHODOLOGY OF ASSESSMENT OF FOOD SECURITY

For a comprehensive analysis, if we take into account the influence of socio-economic, environmental, demographic, technical factors on food security, it is necessary to apply all of the above criteria and indicators of food security.

Keywords: food security, food safety criterias, grain reserves, the world food market, the rate of food consumption, food basket.

УДК 334.71:330.31

Дяо Ли,
доктор экономических наук, доцент
Сапеков Чингис,
магистрант
Уханьский государственный университет

МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

АННОТАЦИЯ

В данной статье раскрывается о малом и среднем бизнесе, который является основополагающим звеном, от состояния и уровня его развития зависит обеспечение устойчивого экономического роста Казахстана.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, налоговые льготы, кластерно-сетевой подход.

Малый и средний бизнес играет важную роль в любой стране: он обеспечивает занятость населения, порождает здоровую конкуренцию, насыщает рынок новыми товарами и услугами и обеспечивает нужды крупных предприятий.

Учеными и исследователями многих государств уже было написано немало работ по развитию малого и среднего предпринимательства в стране и предложены различные меры по его модернизации. Но следует отметить, что уровень развития малого и среднего бизнеса в Казахстане пока еще существенно отстает от экономически развитых стран. И господдержка малых и средних предприятий у нас находится еще на довольно слабом уровне. В связи с этим, было бы очень полезным обратить внимание на состояние малого и среднего бизнеса в зарубежных странах и проанализировать его. Знание зарубежного опыта было бы очень

полезно для применения в экономиках развивающихся стран, в частности, и в Казахстане. Анализ и изучение зарубежного опыта малого и среднего бизнеса позволит государственным и муниципальным органам разрабатывать различные программы поддержки предпринимательства.

Развитие малого и среднего бизнеса в экономически развитых странах идет более быстрыми темпами, поскольку национальные власти придают большое значение таким предприятиям и оказывают им всяческую поддержку в развитии и совершенствовании, разрабатывают огромное количество программ поддержки малого и среднего предпринимательства и представляют всяческие льготы. Как уже было написано в самом начале, в таких странах малый и средний бизнес играет очень важную экономическую и социальную роль. В экономически развитых странах малый и средний бизнес представляет собой средний класс, который служит базой для стабильного развития экономики, а также обеспечивается занятость большинства населения. В этих странах около 50–70% ВВП производится именно малыми и средними предприятиями.

Становление малого и среднего бизнеса в любом государстве является одним из приоритетов экономической политики государства. Предпринимательский класс выступает неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, самостоятельным субъектом экономических отношений. Большая часть предпринимателей относится к так называемому среднему классу, который обеспечивает устойчивость не только экономики государства, базирующейся на рыночной системе хозяйствования, но и оказывает влияние на политические процессы в обществе, не допуская отхода от либеральных и рыночных ценностей.

В зарубежных странах развитию малого и среднего предпринимательства придается большое значение, исходя из приоритетности создания новых рабочих мест и обеспечения устойчивого экономического роста.

По данным Программы развития Организации Объединенных Наций, количество малых и средних предприятий превышает 97% от общего количества всех предприятий. В мировой экономике на долю таких предприятий приходится свыше 60% занятых, а их доля в ВВП достигает 50%.

Мировой опыт свидетельствует, что при становлении рыночных отношений особенно малое и среднее предпринимательство нуждается в государственной поддержке. При этом решающее значение имеют форма и цель государственной политики поддержки малого и среднего предпринимательства, которая должна сводиться не к защите бизнеса от конкуренции или созданию для него особых, «тепличных» условий, а обеспечению таких условий, которые бы постоянно стимулировали внутрифирменный процесс генерации технологического совершенствования и обучения для повышения конкурентоспособности предприятия. Об этом говорит практика многих стран, которые сделали прорыв в экономике в последнее время.

Меры поддержки малого и среднего предпринимательства направлены на решение проблем, возникающих по поводу небольших размеров компаний, посредством:

1. Обеспечения доступа к новым технологиям (предоставление технологий и экономической информации, консультации и обучение).

2. Облегчения доступа к рынкам капитала (налоговые льготы, особые нормы амортизации, государственные инвестиционные субсидии, льготное кредитование в виде финансирования разницы между рыночной и льготной кредитными ставками).

3. Внедрения кластерно-сетевого подхода, который содействует развитию инфраструктуры предпринимательства.

Страны, в которых реализованы программы поддержки малого и среднего предпринимательства на основе кластерно-сетевого подхода – это Италия, США, Германия, Япония, Дания, Корея, Франция, Великобритания, Мексика, Чили, Бразилия.

Впервые кластерно-сетевой подход применен в Италии в 70-е годы. С точки зрения кластерного подхода к развитию малого и среднего предпринимательства наиболее интересен опыт Италии, который получил название «третья Италия», с которого и началось развитие данного подхода. В то время как в конце 70-х гг. «первая» и «вторая» Италия переживали экономический кризис, северо-восточная и центральная части страны демонстрировали высокий экономический рост. В ряде секторов, где действовали в основном малые и средние предприятия (текстильное и кожевенное производство, производство обуви, керамики, мебели), были сформированы кластеры, в рамках которых субъекты малого и среднего предпринимательства смогли не только создать новые рабочие места, но и успешно выйти на экспортные рынки. В то время как крупные предприятия Германии и Великобритании переживали спад, кластеры малого и среднего предпринимательства «третьей Италии» смогли увеличить производство и экспорт. Более того, кластеры малого и среднего предпринимательства оказались способны постоянно внедрять инновации в производственный процесс.

Более 50% ВНП, более половины инноваций, более 2/3 национальной рабочей силы задействовано в малом предпринимательстве. Малое предпринимательство в США сыграло решающую роль в оздоровлении экономики страны. Для этого в США существует структура, оказывающая помощь в развитии данного сектора – администрация малого бизнеса США (создана в 1953 году). Смысл деятельности – в формировании качественных, ориентированных на клиента полномасштабных программ, и своевременном информировании сообщества предпринимателей обо всех новшествах.

Для развития бизнеса в развивающейся Республике Беларусь созданы свободные экономические зоны и действуют специальные налоговые льготы для компаний, которые работают в малых городах и в сельской местности.

На малый бизнес в США распространяются специальные налоговые льготы, например «бонус первого года», когда налог выплачивается не со всей, а с половины налогооблагаемой суммы. Снижение абсолютных и относительных размеров федеральных налогов способствует развитию малого бизнеса, стимулируя создание небольших предприятий, усиливая их позиции в американской экономике, а значит, увеличивая количество новых рабочих мест.

В Японии доля малого и среднего предпринимательства составляет 99,5 % от общего числа компаний, 55% ВВП, и 80% численности занятых в промышленности. Для реализации государственной политики в отношении малых предприятий создана сеть специализированных органов, реализующих государственную политику в отношении малого и среднего предпринимательства.

Основными мерами поддержки малого и среднего предпринимательства в Японии являются:

- облегчение доступа к источникам финансирования через систему гарантирования и страхования кредитов и льготных кредитов для модернизации МСБ;
- создание системы поддержки бизнеса путем создания бизнес-инкубаторов, оценки инвестиционных проектов, предоставления специалистов на краткосрочной основе по вопросам налогообложения, менеджмента, управления персоналом и информации о ситуации на рынке, а также предоставление обучающих программ;
- стимулирование создания нового и венчурного бизнеса путем предоставления технической помощи, финансовой и законодательной поддержки;
- поддержка развития технологий путем поддержки коммерциализации новых разработок и стимулирования сотрудничества между научными кругами, бизнесом и правительством;
- поддержка инноваций в бизнесе чрезсубсидирования и кредитования по низким процентным ставкам, участия государства в венчурных проектах и снижения па-

тентных платежей для исследовательских предприятий.

Ведущую роль по уровню развития исследований играют технопарки Японии. Около 70% японских технопарков создавались для поддержки предприятий малого и среднего предпринимательства в регионах, при этом 55% от общего числа ориентировано на производство высоко – технологичной продукции.

Что касается Кореи, то здесь насчитывается около 3 млн. субъектов малого и среднего предпринимательства, что составляет 99,5% всех компаний. В том числе доля малых компаний составляет 97%. Малые компании в Южной Корее являются важнейшим источником трудоустройства, поскольку в них занято 85% экономически активного населения страны (свыше 10 млн. чел.). На долю малого и среднего предпринимательства приходится половина производства ВВП страны и 45% южнокорейского экспорта.

Среда для роста и развития малого и среднего предпринимательства в Китае остается позитивной. Китайское правительство, осознавая значимость МСП в создании новых рабочих мест, активно поддерживает развитие малых компаний с помощью целевых программ. Финансирование МСП в Китае, хотя и далеко от совершенства, тем не менее, предоставляет адекватную поддержку их развитию.

В Испании разработано большое количество программ поддержки и развития малого и среднего бизнеса. Для тех, кто собирается начинать свое дело, разработаны и успешно применяются различные программы по оказанию помощи. Первые пять лет предприниматель не платит налоги, а также имеет право на бессрочный кредит для развития бизнеса. Основное внимание испанского правительства обращено на предприятия малого бизнеса, которые имеют высокую социальную зна-

чимость для Испании, создают рабочие места для социально уязвимых групп населения (студентов, женщин, иммигрантов и т.д.), способствуют подъему слаборазвитых регионов и районов. В Испании государство стимулирует множество организаций и фондов для поддержки малого предпринимательства.

Как самый важный положительный фактор развития малого и среднего бизнеса в Испании стоит отметить минимальный уровень бюрократии. Оформить регистрацию предприятия, получить лицензию можно сделать за 24 часа без излишней волокиты со стороны чиновников. Притом это может сделать даже любой гражданин другого государства. И в то же время контролирующие функции государственных структур сведены к минимуму.

Таким образом, мировая практика свидетельствует, что наиболее успешно малый средний бизнес развиваются в тех странах, где государство поддерживает развитие научно-технических отраслей.

Малый и средний бизнес за рубежом успешно развивается и постоянно совершенствуется. В экономически развитых странах государство является не тормозом в развитии малого и среднего предпринимательства, а активным сторонником и помощником в его совершенствовании. Малому и среднему бизнесу оказывается значительная поддержка на государственном уровне, предоставляется масса всевозможных льгот. Правительствами экономически развитых стран разрабатываются различные программы по поддержки такого предпринимательства, которые успешно доказали свою эффективность на практике. В любом иностранном государстве есть свои плюсы и минусы в развитии малых и средних предприятий. И любой опыт будет очень полезен для развития малого и среднего предпринимательства в Казахстане и для модернизации экономики, в целом.

Литература

1. Малый бизнес: Учебное пособие / кол.авторов; Под редакцией В.Я. Горфинкеля. – М.: Кнорус, 2009.
2. Виталисова Н. «Бизнес-журнал Онлайн», 19 Августа 2005 года.

3. Два кита испанской экономики. Опыт развития малого и среднего бизнеса / Под редакцией В.Л. Верников. – М.: Весь мир, 2010.

ТҮЙІН

Дяо Ли ,
экономиқа ғылымдарының докторы, доцент
Сапеков Чингис,
магистрант
Ухань мемлекеттік университеті

Шагын және орта көсіпкерліктің әлемдік даму тәжірибесі

Берілген мақалада Қазақстанның экономикалық тұрақты өрлеуін қамтамасыз ету деңгейі мен даму жағдайының негізін салушы түйін болып табылатын шагын және орта бизнес туралы қарастырылады.

Кілттің сөздер: шагын және орта бизнес, салық жеңілдіктері, кластерлік -желілік тәсіл.

RESUME

Diao Li ,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Sapekov Chingiz,
undergraduate
Wuhan State University

World experience of development of small and medium-sized enterprises

This article deals about small and medium business, which is this essential element, the condition and level of development depends on sustainable economic growth of Kazakhstan.

Keywords: small and medium-sized businesses, tax incentives, cluster-network approach.

УДК 332.330.37

Медиева Г.А. ,
д.э.н., ассоциированный профессор
Кулибаев А.Т.,
магистрант
Казахско-Американский университет

Ключевые слова: интеграция, внешнеэкономическая деятельность, госзаказ.

В Послании Президента народу Казахстана «Казахстан – 2050: новый политический курс состоявшегося государства» определены параметры экономической интеграции: «Казахстан, как и прежде, будет активным участником региональной экономической интеграции, которая должна базироваться на принципах взаимной выгоды и совместного решения насущных социально-экономических проблем».

Казахстан – динамично развивающее государство, и является проводником интеграции как в Евразийском сообществе, так и во всем мире.

В связи с этим, важную роль в экономике страны имеет внешнеэкономическая деятельность.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ

АННОТАЦИЯ

В статье раскрываются основные положения и понятия внешнеэкономической деятельности, дается подробное определение и характер влияния внешнеэкономической деятельности на экономику государства.

Понятие внешнеэкономической деятельности появилось в 1987 г. с переходом на новую систему управления и началом осуществления внешнеэкономических реформ. Суть их сводилась к децентрализации внешней торговли и переходу от межправительственных внешнеэкономических связей к внешнеэкономической деятельности на уровне предприятий. В результате в процессе внешнеэкономических реформ сложились два понятия: внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность, последнее из которых изменило существующее ранее значение и характер внешнеэкономических связей. Итак, внешнеэкономическая деятельность представляет совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортированных предприятий с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

Внешнеэкономическая деятельность в отличие от внешнеэкономических связей осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий и т.д.) с полной самостоятельностью в выборе иностранного партнёра, номенклатуры товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объёма и сроков поставки и является частью их производственно-коммерческих связей как с внутренними, так и с зарубежными партнерами. Таким образом, внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций. Обязательными сопутствующими условиями внешнеэкономической деятельности являются выполнение определенных операций по обеспечению продвижения товара от продавца к покупателю; по своевременному предоставлению различного рода внешнеторговых услуг – транспортных, страховых, экспедиторских, банковских; по осуществлению платежно-расчетных операций, а также наличие коммерческой и валютно-

финансовой информации о конъюнктуре внешних товарных и денежных рынков.

Внешнеэкономическая деятельность относится к рыночной сфере, базируется на критериях предпринимательской деятельности, структурой связи с производством и отличается правовой автономностью и экономической, а также юридической независимостью от отраслевой ведомственной опеки.

Согласно Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи, международной (или внешнеигровой) считается сделка, заключаемая между контрагентами, то есть торговыми партнерами, коммерческие предприятия которых находятся в разных странах, или, иными словами, в юридическом адресе которых указаны разные государства.

Исходным принципом внешнеэкономической деятельности предприятий служит коммерческий расчет на основе принципов хозяйственной и финансовой самостоятельности и самоокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей. Ответственность за результаты внешнеэкономической деятельности лежит на самом предприятии не только в части экспортных поставок, но и импортных закупок для развития экспортного и импортозамещающего производства, технической реконструкции.

Внешнеэкономическую деятельность и внешнеэкономические связи не следует рассматривать как две отдельные сферы функционирования и государственного регулирования. Основные задачи внешнеэкономической деятельности государства, такие как:

- таможенный контроль товаров, перемещаемых через государственную границу;
- нетарифное регулирование экспорта и импорта отдельных товаров общегосударственного значения (лицензирование и квотирование);
- меры оперативного регулирования внешних экономических связей, включая тарифное регулирование (налоги, пошлины и сборы). Они существенно влияют на опре-

деление стратегии внешнеэкономической деятельности отраслевых министерств, ведомств, отдельных предприятий и объединений.

Исходя из этого, можно сделать вывод о том, что внешнеэкономическая деятельность представляет собой процесс реализации внешнеэкономических связей, включающих торговлю, совместное предпринимательство, оказание услуг, сотрудничество.

Исследования показывают, что внешнеэкономическая деятельность нашей страны в своем развитии прошла нескольких этапов. Это было определено законодательством в РК.

Законодательная база РК о внешнеэкономической деятельности разделяется на три этапа становления.

- Первый этап включает период 1990–1995 гг.
- Второй – 1995–2000 гг.
- Третий – 2001–2006 гг.

Эти периоды включают в себя также формирование законодательной базы, представленной актами Правительства и ведомственными документами, касающимися регулирования внешнеэкономической деятельности.

Необходимость ВЭД связана с тем, что сложность, нестабильность и изменчивость конъюнктуры национального и мировых рынков, ужесточение конкуренции заставляют искать новые сферы и способы получения прибыли предприятий, развивать ВЭД. Расширение экспорта приводит к повышению прибыльности и объемов производства, заработной платы на предприятиях, а в национальной экономике – к росту национального дохода, занятости, потребления и инвестиций через действие мультипликатора внешней торговли.

Внешняя торговля является основным инструментом ВЭД.

Существует два основных режима государственного регулирования внешней торговли:

- протекционизм, то есть стимулирование и защита национального экспорта, а

также сдерживания импорта, который ведет к положительному платежному балансу;

– режим свободной торговли с минимальным влиянием государства на ВЭД.

Касательно внешней торговли выделяются следующая спецификация:

- тарифные (связанные с официальными надбавками к товарам экспорта, или импорта транзита через специальные внешнеторговые налоги и пошлины);
- нетарифные (не влияют на цены, но влияют косвенно на объемы торговых потоков – технические бартеры, добровольные ограничения, лицензии, квоты, а также другие формы ограничений).

Важным фактором развития внешней торговли является вывоз капитала, на основе которого возникают транснациональные корпорации, которые чаще всего бывают национальными по капиталу и интернациональными по сфере деятельности. Появляются и межнациональные корпорации, которые являются интернациональными по сфере деятельности и по капиталу. Роль транснациональных корпораций в международной торговле весьма значительна, так как на долю их внутрикорпорационного оборота приходится около одной трети международного экспорта.

К ряду других общих факторов развития внешнеэкономической деятельности относятся:

1. *Неравномерность экономического развития различных стран мира.* Каждая страна имеет собственную структуру отраслей, свой уровень развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, сферы обслуживания, свою специализацию в экономике.

Специализация промышленного или сельскохозяйственного производства дает сильный толчок развитию внешней торговли, что очень актуально для небольших по территории и численности населения развитых капиталистических стран: Голландии, Норвегии, Бельгии, Финляндии и других. Эти страны имеют долю экспорта в валовом национальном продукте около 50 % и примерно такая же доля импортируется.

2. Различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах.

Ежегодно в мире в поисках работы перемещается 25 млн. человек. Имеются страны с избыточными трудовыми ресурсами: Индия, Китай, Бангладеш, Пакистан, Нигерия и другие. А также есть регионы: Западная Европа, США, Ближний Восток, Южная Америка, которые нуждаются в притоке рабочих рук. Поэтому перемещение работников из страны в страну, регулируемое Международной организацией труда, процесс объективно необходимый, способствующий развитию внешнеэкономической деятельности.

Большое разнообразие сырьевых ресурсов, основную долю которых составляют полезные ископаемые, объективно способствует установлению торговых отношений между странами мира.

Установлению внешнеэкономических связей между государствами способствует возможность некоторых стран мира: Японии, Сингапура, Гонконга, Панамы, Бахрейна и других – выделять средства для кредитования фирм, предприятий, банков, расположенных в различных странах.

3. Характер политических отношений.

Укреплению внешнеэкономической деятельности способствует наличие дружественных политических отношений между странами. И, наоборот, политическая конфронтация резко снижает внешнеторговый оборот, вплоть до разрыва экономических связей.

4. Различный уровень научно-технического развития.

Формированию внешнеэкономической деятельности способствует обмен между странами студентами, стажерами, научными сотрудниками, преподавателями; проведение совместных исследований, экспериментов; участие в геологических и археологических экспедициях; выполнение контрактов по проведению проектных, научно-исследовательских и конструкторских работ.

5. Особенности географического положения, природных и климатических условий.

Внешнеэкономическая деятельность характеризуется двумя понятиями: внешнеэкономическими связями и внешнеэкономической деятельностью.

Полагаем, что в нашем исследовании в первую очередь необходимо дать определение этим понятиям.

Внешнеэкономические связи, характеризует формы реализации межгосударственных отношений в части научно-технического, производственного и торгового сотрудничества и валютно-финансовых отношений.

Содержание внешнеэкономических связей (далее – ВЭС) состоит в безусловном обеспечении экспортных поставок для федеральных государственных нужд и межгосударственных экономических, в том числе финансово-кредитных обязательств и межправительственных торговых соглашений государства, достигнутых, как правило, в рамках международной специализации и кооперации.

Планирование объемов ВЭС и определение перечня номенклатуры товаров и услуг осуществляется республиканскими структурами, т.е. на правительственном уровне, по стратегически важным позициям через систему государственного заказа (госзаказа) и лимитов с централизованным обеспечением материальными и валютными ресурсами организаций, определенных в качестве государственных заказчиков по экспорту, с функцией периода исполнения госзаказа.

Государственный заказ – это директивный план, включающий контрольные цифры на производство экспортной продукции за счет государственных средств. Выдавая госзаказ государственное ведомство (министерство) берет на себя обязательство полностью оплатить его в обусловленный срок. Госзаказы реализуются через договор (соглашение), который заключается с предприятием – производителем экспортной продукции, предполагая взаимную материальную и финансовую ответственность сторон.

Особенность госзаказа состоит в стопроцентной гарантии оплаты исполненного

предприятием обязательства. Такая гарантия сбыта продукции позволяет размещать госзаказ на конкурентной основе, предъявлять жесткие требования к заданным параметрам по качеству, техническим характеристикам и срокам исполнения.

Отличие внешнеэкономической деятельности от внешнеэкономических связей состоит в следующем:

1) внешнеэкономическая деятельность осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий, объединений и т.д.) с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки и является частью их производственно-коммерческой деятельности как с внутренними, так и с зарубежными партнерами;

2) внешнеэкономическая деятельность относится к рыночной сфере, базируется на критериях предпринимательской деятельности, структурной связи с производством и отличается правовой автономностью, а также экономической и юридической независимостью;

3) исходным принципом внешнеэкономической деятельности предприятий служит коммерческий расчет на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самоокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей.

Основной особенностью внешнеэкономических связей является наличие ведомственной опеки республиканских структур, определяющих их основные стратегические направления.

Ответственность за результаты внешнеэкономической деятельности лежит на

самом предприятии не только в части экспортных поставок, но и импортных закупок для развития экспортного и импортозамещающего производства, технической реконструкции.

Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи не являются раздельными сферами функционирования и государственного регулирования. Характер внешнеэкономической политики государства существенно определяет стратегию внешнеэкономической деятельности отраслевых министерств, ведомств, отдельных предприятий и объединений.

По обыкновению в стране, которая выполняет ВЭД, соблюдается либо политика свободной торговли, или протекционистская политика. Первая характеризуется минимальным вмешательством в процессы ВЭД, в этом случае торговля развивается на началах действия рыночных сил, предложения и спроса. В случае протекционистской политики – внутренний рынок защищают от иностранной конкуренции с использованием таможенных барьеров, а также других политических и экономических рычагов.

Сегодня внешнеэкономическая деятельность Республики Казахстан строится по следующим принципам: продолжение курса на либерализацию внешнеэкономической деятельности при соблюдении экономических интересов страны и обеспечение ее экономической безопасности, повышение экономической эффективности внешнеэкономической деятельности в условиях интеграции экономики в мировое хозяйство; развитие экспортного потенциала с акцентом на постепенную диверсификацию структуры вывозимых товаров, проведение политики рационального импортозамещения; поддержка интересов отечественных экспортёров в доступности для них внешних рынков.

Литература

1. Послание Главы государства Н.А.Назарбаева от 14 декабря 2012г. «Стратегия Казахстана-2050: новый политический курс состоявшегося государства» // Официальный сайт Ак Орды, Астана, 2014.
2. Алибеков С.Т. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности.-Учебно-практическое пособие, Алматы, 2007г.-320 с.

5. Мухамеджанова Д.Ш. Казахстан и международные интеграционные процессы. Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2011.-200с.

ТҮЙІН

Медиева Г.А.,
экономика ғылымдарының докторы, профессор
Кулибаев А.Т.,
магистрант
Қазақ-американдық университеті

Қазақстан Республикасының сыртқы экономикалық қызметтің теоретикалық негіздері: даму және қалпына келу кезеңдері

Мақалада сыртқы экономикалық қызметтің негізгі жағдайлары мен үгымдары ашып көрсетіледі, сыртқы экономикалық қызметтің мемлекет экономикасына әсерінің сипаты және нақты айқындаасы беріледі.

Кілттің сөздер: интеграция, сыртқы экономикалық қызмет, мемлекеттік тапсырыс.

RESUME

Medieva G.A.,
PhD, Associate Professor
Kulibayev A.T.,
undergraduate
Kazakh-American University

Theoretical Foundations of Foreign Economic Affairs of the Republic of Kazakhstan: the stages of formation and development

The article describes the basic terms and concepts of foreign economic activity, provides a detailed definition of the nature and impact of foreign economic activity in the state's economy.

Keywords: integration, foreign economic activity, the state order.

УДК 332.330.37-773

Сапекова Айгерим,
магистрант
Уханьский государственный университет

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

АННОТАЦИЯ

Данная статья предназначена координации деятельности субъектов рыночной инфраструктуры малого бизнеса, с целью акцентировать усилия на инфраструктурном обеспечении вновь созданных малых предприятий.

Ключевые слова: рыночная экономика, рыночная инфраструктура, производственно-хозяйственная деятельность.

В условиях административно-командной системы функционирование инфраструктуры малого бизнеса представлялось весьма условным процессом в связи с господством централизованного планового распределения материальных, финансовых, информационных ресурсов. Переход к рыночной экономике, по существу исключает государство из прямого управления экономическими процессами. Рыночный механизм в состоянии самостоятельно создавать соответствующую темпам его развития инфраструктуру, которая, в свою очередь,

оказывает влияние на эффективность процесса малого бизнеса. Однако, в условиях переходной экономики, когда в задачи государственных органов входит стимулирование развития предпринимательского сектора, некоторое вмешательство в механизмы рыночного саморегулирования крайне необходимо.

К факторам, определяющим необходимость такого вмешательства относятся:

- 1) существенная роль отдельных субъектов инфраструктуры в процессе реализации государственной политики по поддержке малого бизнеса;

- 2) значимость определенного вида деятельности в масштабах региона;

- 3) некоммерческий характер деятельности.

При этом, посредством создания государством субъектов рыночной инфраструктуры обеспечивается необходимая обратная связь, поскольку информация о потребностях предпринимателей в конкретных видах услуг и основных проблемах малого бизнеса служит основной для корректировки политики по поддержке малого предпринимательства.

Отдельные аспекты формирования рыночной инфраструктуры ежегодно отражаются в качестве составного раздела региональных программ государственной поддержки малого бизнеса. Однако в системе разработки, содержания и реализации подобных разделов остается целый ряд нерешенных вопросов, среди которых следует выделить следующие:

- не соблюдается принцип преемственности мероприятий по инфраструктурному обеспечению малого бизнеса по отношению к содержанию предыдущих программ: отсутствует процесс проведения комплексной экспертизы реализации мероприятий, включаемых в раздел программы, с выделением проблем, тенденций, направлений развития;

- региональные программы предусматривают определенный перечень субъектов рыночной инфраструктуры, ориентированных на ресурсную поддержку малого бизнеса, однако механизм координации их

деятельности в реализации программных мероприятий не предусмотрен;

- существует очевидное противоречие между декларируемой политикой безвозвратных расходов на развитие бизнеса и ориентацией создаваемых субъектов рыночной инфраструктуры на достижение коммерческого эффекта от их деятельности.

В сложившихся условиях концепция развития рыночной инфраструктуры должна определяться сочетанием имеющихся возможностей и желаемых результатов. В связи с этим она должна базироваться на формулировке четких целей преобразований в сфере инфраструктурного обеспечения бизнеса на заданную перспективу и определении существующих ресурсов, которые могут быть задействованы благодаря созданию соответствующих условий и мер регулирования.

Разработку программы развития региональной рыночной инфраструктуры в контексте необходимости поддержки малого бизнеса необходимо осуществлять в следующей последовательности:

- сбор исходных данных по региону, необходимых для проведения системного анализа;

- проведение анализа, обоснование вариантов оптимальных направлений развития субъектов рыночной инфраструктуры в регионе;

- выбор основного варианта;

- разработка конкретных мероприятий по формированию рыночной инфраструктуры, определенных по срокам, основным исполнителям, объектам и источникам финансирования, а также с предоставлением другой необходимой информации;

- согласование мероприятий с заинтересованными сторонами;

- формирование конечного варианта программы, предусматривающее свод результатов.

На стадии становления малые предприятия приобретают основные факторы производства и условиями развития здесь выступают:

- наличие оборудования;
- наличие помещений;
- квалифицированные кадры по доступной цене.

На данном этапе предприниматель стремится обеспечить бесперебойный характер производственно – хозяйственной деятельности. Для этого ему необходимо, в первую очередь, решить проблему доступа к финансовым ресурсам.

В условиях «периода развития» наблюдается стабилизация функционирования хозяйствующего субъекта. Предприниматель рассматривает возможность расширения масштабов своей деятельности, либо диверсификации производства. В данной ситуации возникает потребность в услугах внешних консультантов, качественном бизнес – планировании, а также решении проблемы инвестиций в развитие бизнеса. Изменение внутренних условий развития бизнеса определяет и перемены в фактических потребностях хозяйствующего субъекта, а, следовательно, и специфику инфраструктурного обеспечения. Для того чтобы реализовать комплексное обеспечение ресурсами малых предприятий, целесообразно, посредством координации деятельности субъектов рыночной инфраструктуры формирование цикла услуг для малого бизнеса, на основе учета этапов развития хозяйствующего субъекта. Помимо координации деятельности субъектов рыночной инфраструктуры, администрациями регионов необходимо акцентировать усилия на инфраструктурном обеспечении вновь созданных малых предприятий, которые, как правило, не располагают достаточным объемом собственных ресурсов.

К числу важнейших проблем, которые необходимо решить начинающему предпринимателю для организации собственного бизнеса относятся:

1. Выбор направления деятельности.
2. Регистрация предприятия.
3. Финансовые затруднения.
4. Поиск потребителей.
5. Поиск поставщиков.
6. Поиск, аренда помещений.

7. Приобретение, лизинг оборудования.
8. Приобретение транспортных средств.

Однако в настоящее время новые предприятия неизбежно сталкиваются с серьезными препятствиями финансирования своего бизнеса. Действующие каналы финансирования малого бизнеса (банки, лизинговые компании, фонды поддержки малого предпринимательства) используют в процессе кредитования ограничение – наличие опыта функционирования хозяйствующего субъекта на региональном рынке. В этих условиях начинающий предприниматель изначально оказывается в неравном положении с уже действующим предпринимателем, что противоречит государственной политике, направленной на расширение сектора малого бизнеса как стабилизирующего элемента региональной экономики.

В этом аспекте особую важность приобретает развитие региональных организаций микро кредитования как альтернативных финансовых институтов.

По своей организационно-правовой форме организация микро кредитования является потребительским союзом, нацеленным на оказание услуг своим пайщикам.

Принципиальными особенностями данного вида финансирования является предоставление небольших краткосрочных возобновляемых займов пайщикам, упрощенная процедура рассмотрения заявок, четкое и оперативное реагирование на изменение потребностей членов организации.

Помимо этого организации микро кредитования выделяются из общей совокупности субъектов финансовой инфраструктуры в связи со следующими аспектами своей деятельности:

- 1) микро кредитования для малых предприятий как с географической, так и с институциональной точек зрения;
- 2) возможность объединения усилий членов организаций микро кредитования и последующего взаимодействия с банковскими учреждениями на основе коллективной ответственности.

Исходя, из этого администрации регионов должны быть заинтересованы в организации комплекса мероприятий в трех взаимосвязанных направлениях:

1) исследовательский блок:

- включение комплекса работ по анализу правовой базы вопроса, вариантных организационно-правовых моделей институтов микро кредитования, зарубежного опыта, практики российских организаций и разработка на этой основе оптимальных моделей, отвечающих условиям экономически обоснованного и социально оправданного функционирования организаций микро-кредитования;

2) образовательный блок:

- проведение серии семинаров для менеджеров микро финансовых институтов различного звена по организации и управлению программами микро финансирования и для потенциальных клиентов программы – по условиям получения займов, вариантным моделям заимствования, планированию оптимальных сроков получения и погашения займов.

Изучение региональной рыночной инфраструктуры показывает, что в менеджменте компании и в организации системы сбыта были допущены грубые ошибки; так, оперативно не отслеживалась ситуация на рынке, причем приоритеты в управлении отдавались не маркетингу, а производственным проблемам. Отмечалась неспланированность и несогласованность рекламной и сбытовой кампаний. Сбыт был рассчитан на ограниченное число удаленных региональных рынков, любые колебания конъюнктуры на них вызывали кризисные явления. Сегментация рынка и выявление целевых сегментов не были подкреплены четко проработанной дилерской политикой, так, как не были определены целевые сегменты в области оптовых продаж. У компании имелось достаточное количество конкурентов, занятых подпольным производством.

В этих условиях менеджерам компании необходимо применить новую технологию оценки конкурентоспособности, которая подразумевала оценку не продукта или ус-

луги, а совокупности маркетинговых, управлеченческих и организационных решений, т.е. экономической технологии компании.

Управленческие концепции возникали на протяжении всей истории развития маркетинга, и в настоящее время можно встретить на тех или иных предприятиях. Различают следующие управленческие концепции маркетинга:

- производственная концепция маркетинга – в основе лежит необходимость постоянного совершенствования технологии и организации производства, увеличения объемов и снижение издержек производства. При этом все внимание сосредотачивается на внутренних возможностях производства, что позволяет быстро насытить рынок каким – либо товаром и услугой.

При производственной концепции значимыми факторами являются только технические и экономические свойства технологии (товара); юридические, экологические и социально – психологические факторы не играют значимой роли. Товарная концепция маркетинга – основное внимание уделяет совершенствованию товара, повышению его качества при умеренных и доступных большинству потребителей ценах. При этом предполагается, что потребители будут приобретать эти товары, потому что они имеют высокое качество, совершенны и доступны по цене.

Концепция сбыта – интенсификация коммерческих усилий. При данной концепции важную роль играют экономические, технические и юридические факторы; экологические, социально – психологические факторы менее значимы, и ими можно пре-небречь.

Рыночная концепция маркетинга – ориентирована на детальное знание потребностей потребителей, факторов и тенденций их изменения в ближайшей перспективе. Производство и сбыт товаров данная концепция ставит в прямую зависимость от запросов потребителей, изучения рынка, потребительских оценок ассортимента и качества, к которым компании приспособливают свою производственную и марке-

тинговую стратегию. Рыночная концепция маркетинга порождает производственные и маркетинговые технологии, тесно связанные и взаимно предполагающие друг друга. При данной концепции большое значение кроме экономических, технических, юридических и экологических факторов имеют факторы социально – психологического характера.

Концепция социально-этического маркетинга предполагает необходимость гармонизации интересов предприятия, потреби-

теля и общества, в целом. Для обеспечения производства конкурентоспособных товаров в условиях сохранения экологической безопасности и здоровья человека от последствий слишком бурного развития рынка.

Таким образом, социально – этичный маркетинг развивается как бы в двух направлениях:

- сохранения окружающей природной среды,
- охраны здоровья человека.

Литература

1. Иванов М., Фербер М. Руководство по маркетингу услуг. 2003. 20-29 с.
2. И. Манн, Интернет-маркетинг на 100%. 2011.
3. К. Ших. Эра Facebook. Как использовать возможности социальных сетей для развития вашего бизнеса. 2010.- 16 с.
4. S. J. Schmidt. Marketing the Law Firm: Business Development Techniques. 1991. 12-14 с.
5. М. Миллер. YouTube для бизнеса. Онлайн видео-маркетинг для любого бизнеса. 2012. 18-20 с.
6. Е. Дихтель, Х. Хёрген: «Практический маркетинг»; Москва, «Высшая школа», 2005 г.-С. 280

ТҮЙІН

Сапекова Айгерим,

магистрант

Ухань мемлекеттік университеті

Шагын бизнестің нарықтық инфрақұрылымының қалыптасу көрінісі

Мақалада шагын бизнес аясының даму жағдайы қарастырылған және осы бизнестің бәсекелестік деңгөйін көтерудің экономикалық шарттары анықталған.

Kілттің сөздер: нарықтық экономика, нарықтық инфрақұрылым, шаруашылық қызмет.

RESUME

Sapekova Aigerim,

undergraduate

Wuhan State University

Some aspects of theformation of marketinfrastructure for smallbusiness

This article is intended coordination of market infrastructure of small businesses in order to focus efforts on the infrastructural support of newly created small enterprises.

Keywords: market economy, market infrastructure, prozvodstvenno-economic activity.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Спанов М.У.</i>	
ОТ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА К ЕВРАЗИЙСКОМУ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ ПРОСТРАНСТВУ	4
<i>Акпарова А.А., Дияр С.К., Баишева Е.Д.</i>	
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ	15
<i>Дияр С.К., Токтабаев А.Р., Мырзаева У.А.</i>	
ТУРИЗМ КАК ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	20
<i>Баишева Е.Д.</i>	
АНАЛИЗ И РАСКРЫТИЕ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	26
<i>Смагулова Р.У.</i>	
ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОРГАН УПРАВЛЕНИЯ.....	33
<i>Салимбаева Р.О.</i>	
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВЛОЖЕНИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО ОЦЕНКА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	36
<i>Махатова А.Б., Махатова Б.Г.</i>	
К ВОПРОСУ КВАЛИФИЦИРОВАННОСТИ КАДРОВ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	43
<i>Рахимбердинова М. У.</i>	
ИНТЕГРАЦИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАЗАХСТАНА.....	47
<i>Мухтарова А.Н.</i>	
НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНЕ	51
<i>Манкеева М.А.</i>	
КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	56
<i>Сермагамбетова Н.</i>	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ И ВЫГОДЫ ОТ РЕКОНСТРУКЦИИ СЕВЕРНОЙ ЧАСТИ АРАЛЬСКОГО МОРЯ (СЕКТОР СЫРДАРЬИ) В ЮГО-ВОСТОЧНОМ КАЗАХСТАНЕ.....	62
<i>Имангельдин К.А.</i>	
МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	66
<i>Дяо Ли, Сапеков Чингис</i>	
МИРОВОЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	72
<i>Медиева Г.А., Кулибаев А.Т.</i>	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ЭТАПЫ СТАНОВЛЕНИЯ И РАЗВИТИЯ.....	76
<i>Сапекова Айгерим</i>	
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МАЛОГО БИЗНЕСА	81

МАЗМУНЫ

<i>Сланов М.С.</i>	
ҚАЗАКСТАННЫҢ КЕДЕН ОДАҒЫНА МУШЕ БОЛЫП КІРУІНІҢ САЯСИ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ СЕБЕПТЕРИ	4
<i>Диэр С.К., Акпарова А.А., Башшева Е.Д.</i>	
ҚАЗАКСТАНДАҒЫ ТУРИЗМДІ ДАМЫТУ ПРОБЛЕМАЛАРЫ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ТАНДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ	15
<i>Диэр С.К., Токтабаев А.Р., Мырзасева У.А.</i>	
ТУРИЗМ ҚАЗАКСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ САЛАСЫ РЕТИНДЕ	20
<i>Башшева Е.Д.</i>	
ҰЙЫМНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТУРАҚТЫЛЫҒЫНЫҢ МӘННІН АШУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ	26
<i>Смагулова Р.У.</i>	
ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ БАСКАРУ ОРГАНЫ РЕТИНДЕ	33
<i>Салимбаева Р.О.</i>	
АДАМ КАПИТАЛЫНА ИНВЕСТИЦИЯНЫ ҚУЮ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ	36
<i>Махатова А.Б., Махатова Б.Г.</i>	
ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ ӨНДІРІСТЕГІ КАДРЛАРДЫҢ БІЛІКТІЛІГІ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ	43
<i>Рахимбердинова М. У.</i>	
ҚАЗАКСТАН КӨЛІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ИНТЕГРАЦИЯЛАУ	47
<i>Мухтарова А.Н.</i>	
ҚАЗАКСТАНДАҒЫ ЖОҒАРЫ БІЛІМ БЕРУ МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ КЕЙБІР МӘСЕЛЕЛЕРІ	51
<i>Манкеева М.А.</i>	
ҚАЗАКСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРІНІҢ ШАҒЫН БИЗНЕСТЕГІ СУБЪЕКТЛЕРІН НЕСИЕЛЕНДІРУ	56
<i>Сермагамбетова Н.</i>	
ОНГУСТІК-ШЫҒЫС ҚАЗАКСТАНДАҒЫ АРАЛ ТЕНІЗІНІҢ СОЛГУСТІК БӨЛІГІН ҚАЙТА ЖАНДАНДЫРУДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ШЫҒЫНДАРЫ ЖӘНЕ ПАЙДАЛАРЫ	62
<i>Имангельдин К.А.</i>	
АЗЫҚ-ТУЛІК ҚАУІПСІЗДІГІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕМЕСІ	66
<i>Дво Ли, Сапеков Чынғис</i>	
ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСПІКЕРЛІКТІҢ ӘЛЕМДІК ДАМУ ТӘЖІРИБЕСІ	72
<i>Медиева Г.А., Кулибаев А.Т.</i>	
ҚАЗАКСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ СЫРТҚЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНІН ТЕОРЕТИКАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ: ДАМУ ЖӘНЕ ҚАЛПЫНА КЕЛУ КЕЗЕҢДЕРІ	76
<i>Сапекова Айгерим</i>	
ШАҒЫН БИЗНЕСТЕГІ НАРЫҚТАҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫНЫҢ ҚАЛЫПТАСУ КӨРІНІСІ	81

CONTENT

<i>Spanov M.U.</i>	FROM THE CUSTOMS UNION TO THE EURASIAN ECONOMIC SPACE	4
<i>Diar S.K., Akparova A.A., Baisheva E.D.</i>	CURRENT STATUS AND PROBLEMS OF TOURISM DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN	15
<i>Diyar S.K., Toktabayev A.R., Myrzayeva U.A.</i>	TOURISM AS A BRANCH OF THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	20
<i>Baisheva E.D.</i>	ANALYSIS AND DISCLOSURE FINANCIAL SUSTAINABILITY	26
<i>Smagulova R.U.</i>	FINANCIAL MANAGEMENT AS A GOVERNING BODY	33
<i>Salimbaeva R.O.</i>	EFFECTIVENESS OF INVESTMENTS IN HUMAN CAPITAL AND ITS EVALUATION IN A MARKET ECONOMY	36
<i>Makhatova A.B., Makhatova B.G.</i>	TO THE QUESTION OF QUALIFICATION OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY'S PERSONNEL AND WAYS OF THEIR IMPROVEMENT	43
<i>Rahkimberdinova M. U.</i>	INTEGRATION OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE KAZAKHSTAN	47
<i>Mukhtarova A. N.</i>	SOME ISSUES OF HIGHER EDUCATION MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN	51
<i>Mankeeva M.A</i>	LENDING TO SMALL BUSINESSES BY COMMERCIAL BANKS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN	56
<i>Sermagambetova N.</i>	REDEVELOPMENT OF NORTHERN SECTION OF THE ARAL SEA ACCORDING TO "SYR - DARYA RIVER BED REGULATION AND PRESERVATION OF NORTH PART OF ARAL SEA" PHASES	62
<i>Imangeldin K.</i>	METHODOLOGY OF ASSESSMENT OF FOOD SECURITY	66
<i>Diao Li., Sapekov Chingiz</i>	WORLD EXPERIENCE OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES	72
<i>Medieva G.A., Kulibayev A.T.</i>	THEORETICAL FOUNDATIONS OF FOREIGN ECONOMIC AFFAIRS OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: THE STAGES OF FORMATION AND DEVELOPMENT	76
<i>Sapekova Aigerim</i>	SOME ASPECTS OF THE FORMATION OF MARKET INFRASTRUCTURE FOR SMALL- BUSINESS	81

Ответственный редактор
Масырова Роза Рамазановна

Компьютерная верстка
Боранбаева С.А.

«ВЕСТНИК»
Университета международного бизнеса

Выпуск №3 (33)/2014
июль–сентябрь

BRIEF INFORMATION ON THE JOURNAL «HERALD OF INTERNATIONAL BUSINESS UNIVERSITY»

Herald is a scientific, periodical edition of the University of International Business and it has been published for more than seven years.

The journal theme corresponds to the actual problems of the field of economy, innovation, IT development, management, marketing and finance etc. The topics are placed according to the following major headings:

Innovation in modern economy

Competitiveness of national economy

Financial sector

Human resources.

The works of well-known authors and researchers from near and distant foreignness (Kyrgyzstan, Tajikistan, Russia, Ukraine, Poland, Italy and other ones.) have been published in the columns of the journal.

All the base of published materials exceeds more than 1000 articles from all the regions of Kazakhstan.

The periodicity of journal edition is once a quarter (4 issues a

year, edition languages - Kazakh, Russian, English).

The journal is registered at the Ministry of culture, information and sport of the Republic of Kazakhstan № 6384-Ж, 13.10.2005.

From 2006 till 2012 the journal was included to the List of scientific publications of Committee on supervision and attestation in the education and science sphere of Kazakh Republic Ministry of education and science № 10-7/1591, 23.11.2006, also, the given herald is registered in the International ISSN center in Paris.

Registration number is - ISSN 1990-5580.

In 2014 the journal will be included to:

- List of publications recommended by the Committee on control in the education and science sphere for publishing the main scientific activity results,
- List of Kazakhstani journals on Kazakhstani citation base with impact-factor JSNCSTR.

University of International Business

