

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ  
КАЗАХСТАН**

**Вестник Казахстанско-Американского  
Свободного Университета**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**Выпуск 3  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ  
ОБРАЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВА**

Усть-Каменогорск  
2013

ББК 74.04

В 38

Республиканский научный журнал «Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета» посвящен экономическим проблемам образования и общества. Тематика статей представлена на казахском, русском, английском языках и рассматривает актуальные вопросы маркетинга и финансов, актуальные вопросы менеджмента, модернизации и развитию банковской сферы, современные аспекты проектного управления, инновации и инвестиции в развитии экономики, социальные аспекты экономического развития, формирование и развитие туристического кластера.

Материалы сборника адресованы научным сотрудникам, профессорско-преподавательскому составу вузов и студентам, работникам образования.

Журнал выходит 6 раз в год.

Рабочий язык журнала – русский.

Главный редактор – Е.А. Мамбетказиев  
академик НАН РК, профессор

Зам. главного редактора – А.Е. Мамбетказиев

Выпускающий редактор – Т.В. Левина

Тематический редактор – Г.А. Конопьянова

Арт-директор – К.Н. Хаукка

Редакторы – И.В. Бордияну,  
Д.С. Мамырбекова,  
Ю.В. Новицкая

Корректоры – Н.А. Мошенская,  
Н.К. Тургумбаева,  
С.М. Абилов

В 38 Вестник Казахстанско-Американского Свободного  
Университета. Научный журнал. 3 выпуск: экономические  
проблемы образования и общества. – Усть-Каменогорск,  
2013. – 293 с.

В  $\frac{4304000000}{00(05)-13}$

ББК 74.04

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта РК. Свидетельство о постановке на учет СМИ № 5888-ж от 11.04.2005.

© Казахстанско-Американский  
Свободный Университет, 2013

УДК 338.45

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СВИНЦОВО-ЦИНКОВОГО  
ПРОИЗВОДСТВА ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Абылайханова Т.А., Кайгородцев А.А.

В реализации основных задач Послания Президента РК «Новое десятилетие – новый экономический подъем и новые возможности Казахстана» особое место отведено регионам, которые должны добиться форсированной диверсификации на основе проведения реформы регионального развития [1].

Восточно-Казахстанская область является промышленно развитым регионом Казахстана и может стать одним из центров экономического развития страны, поскольку располагает сырьевой базой для свинцово-цинкового и титаномагниевого производств.

Восточно-Казахстанская область – единственный в республике производитель цинка, титана, магния, тантала и других редких и редкоземельных металлов.

Горно-металлургический комплекс Восточного Казахстана сложился в середине 90-ых годов XX века, когда в рамках национальной программы приватизации предприятия цветной металлургии были преобразованы в акционерные общества. В настоящее время АО «УК ТМК» принадлежит бельгийской фирме «Specialty Metals Company», АО «Восток Казмедь» – южнокорейской компании «Samsung Deutschland GmbH». Частая смена владельцев привела к тому, что в настоящее время в уставном капитале этих предприятий государство имеет незначительный процент акций, например, 69,61 % ТОО «Казцинк» принадлежит швейцарской компании «Glencor International AG».

В составе металлургической промышленности Восточного Казахстана на 1 января 2013 г. функционировало 42 предприятия (из них 16 крупных и средних), эксплуатирующих местную сырьевую базу. Основные из них располагаются в гг. Усть-

Каменогорске, Семее, Риддере, Зырянковске и на территории Зырянковского, Глубоковского, Шемонаихинского, Риддерского, Жарминского районов. Это предприятия подотраслей свинцово-цинковой, медно-химической, титано-магниевого промышленности, благородных и редкоземельных металлов.

Обеспечение конкурентоспособности отечественных предприятий во многом зависит от эффективности реализации программы «Казахстанское содержание». Для дальнейшего увеличения казахстанского содержания в производимой продукции предприятиями горно-металлургического комплекса региона в Восточно - Казахстанской области создается «Зона высоких технологий», в состав которой входят «Центр металлургии» и «Конструкторское бюро» на базе Национальной лаборатории коллективного пользования при ВКГУ им. С. Аманжолова и научно-технического парка «Алтай» [2].

Цветная металлургия, ввиду ее исключительно важного значения для оборонного потенциала страны, традиционно относилась к наиболее закрытым с точки зрения информации отраслям. В настоящее время вследствие конкурентной борьбы между предприятиями обеспеченность информацией также находится на крайне низком уровне, а ее точность вызывает сомнения. Это затрудняет анализ происходящих изменений в производстве и потреблении основных видов цветных металлов, а также финансовом положении отдельных предприятий.

Доля металлургической промышленности в общем объеме промышленного производства области представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Доля металлургической промышленности в общем объеме промышленного производства ВКО

Показатели	Вся промышленность		Металлургическая промышленность	
	2007 г.	2011 г.	2007 г.	2011 г.
Объем товарной продукции в действующих ценах предприятий, млн. тенге	485889,8	822907,4	204147,4	378134,7
Индекс физического объема продукции в % к предыдущему году	101,4	105,5	105,3	119,9
Удельный вес отрасли в общем объеме промышленного производства, %	-	-	42,0	45,9
Примечание – составлено по данным Департамента статистики ВКО [3].				

Из таблицы видно, что на долю металлургической промышленности приходится почти половина промышленного производства Восточно-Казахстанской области (45,89 % в 2011 г.). Для металлургии характерна тенденция к росту объемов производимой продукции как в стоимостном, так и в натуральном выражении. При этом темпы роста ИФО превышают аналогичный показатель по промышленности в целом.

Это же подтверждают и показатели производства важнейших видов продукции цветной металлургии Восточно-Казахстанской области в 2008-2009 годы, имеющие динамику роста.

Представленные в таблице 2 данные об объемах производства цветных металлов также свидетельствуют о положитель-

ной динамике развития восточно - казахстанского металлургического комплекса.

Из таблицы видно, что на Восточный Казахстан приходится 32,4 % общереспубликанского объема производства необработанного и полуобработанного серебра, 32,6 % аффинированного серебра, 49,3 % необработанного и полуобработанного золота, 90,6 % необработанного свинца и 100 % необработанного цинка.

В 2011 г. объем производства в ВКО серебра (необработанного, полуобработанного аффинированного) увеличился, по сравнению с 2007 г. в 1,8 раза, золота – в 2,1 раза, свинца – на 2,5 %, цинка – на 2,5, меди – в 8,5 раз, в то время как по Республике в целом объемы производства серебра, свинца, цинка и меди существенно сократились.

Таблица 2 – Удельный вес производства цветных металлов в ВКО в общем объеме производства в Казахстане

Виды продукции	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2011 г. в % к 2007 г.
Серебро необработанное и полуобработанное или в виде порошка, кг						
ВКО	117152	108924	87986	110328	210842	180,0
Республика Казахстан	722927	645627	618141	552060	650649	90,0
Удельный вес, %	16,2	16,9	14,2	20,0	32,4	x
Серебро аффинированное, кг						
ВКО	117152	108842	87914	110247	210756	179,9
Республика Казахстан	707954	628763	613544	548990	646685	91,3
Удельный вес, %	16,5	17,3	14,3	20,1	32,6	x
Золото необработанное и полуобработанное или в виде порошка, кг						
ВКО	8568	10392	12939	15615	18182	212,2

Республика Казахстан	22564	20825	22839	30272	36846	163,2
Удельный вес, %	38,0	49,9	56,6	51,6	49,3	x
Свинец необработанный, тонн						
ВКО	98607	98251	79826	101210	101052	102,5
Республика Казахстан	117641	105766	80994	103400	111518	94,8
Удельный вес, %	83,8	92,9	98,6	97,9	90,6	x
Цинк необработанный, тонн						
ВКО	313004	318053	319308	318858	319847	102,2
Республика Казахстан	358226	365572	327873	318858	319847	89,3
Удельный вес, %	87,4	87,0	97,4	100,0	100,0	x
Медь рафинированная необработанная, нелегированная, тонн						
ВКО	1109	597	-	30	12956	856,0
Республика Казахстан	406091	398411	312767	323368	338524	83,4
Удельный вес, %	0,3	0,1	-	0,01	3,8	x
Примечание – составлено по данным Департамента статистики ВКО [3].						

Рассмотрим деятельность ТОО «Казцинк», являющегося крупным производителем цинка и свинца высшего качества, золота и серебра, а также редких металлов – селена, теллура, таллия, ртути, висмута и др.

Компания, принадлежащая швейцарской Glencore International AG, образована в 1997 году путем слияния активов трех основных производителей цветных металлов Восточного Казахстана: Усть - Каменогорского свинцово-цинкового комбината, Лениногорского полиметаллического комбината и Зыряновского свинцового комбината.

В настоящее время ТОО «Казцинк» включает в себя: семь рудников, три обогатительные фабрики, два цинковых и один свинцовый завод, завод редкоземельных металлов, энергетические предприятия (две ГЭС и одну ТЭС). В целом, производство холдинга охватывает пять городов страны.

Наиболее приоритетными для ТОО

«Казцинк» в обеспечении собственной сырьевой базы являются Малевский рудник с мощностью 2,25 млн. тонн руды в год и Тишинский рудник с уровнем добычи 1,25 млн.тонн руды в год [3].

Как видно из таблицы 3, в 2012 году ТОО «Казцинк» произвело 301,2 тыс. т цинка, 83,1 тыс. т свинца, 51,9 тыс. меди, 498,1 тыс. тройских унций золота, 4485,7 тройских унций серебра. По сравнению с 2007 годом, объем производства цинка в 2012 году увеличился на 2,3 %, золота – в 2,8 раза. Одновременно с этим производство свинца сократилось на 8,3 %, меди – на 21,9 %, серебра – на 25,5 %.

В структуре дохода компании около 41% приходится на цинк, 25 % – на медь, 16% – на золото, 10 % – на серебро и 8 % – на свинец.

Продукция, выпускаемая ТОО «Казцинком», имеет большой спрос, в основном, за пределами Республики: в США, Испании, Италии, Германии, Канаде.

Таблица 3 – Производство продукции ТОО «Казцинк»

Вид продукции	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2012 в % к 2007
Цинк металлический, т	294384	299443	301104	300750	300798	301237	102,3
Свинец рафинированный, т	90689	90240	79041	100789	101757	83159	91,7
Медь, т	66389	55956	59420	50862	52983	51881	78,1
Золото, тройская	175407	185010	231259	317968	426674	498086	284,0

унция							
Серебро, тройская унция	6020059	5349473	4764130	5087578	5022579	4485729	74,5
Примечание – источник: официальный сайт ТОО «Казцинк» [4].							

Продукция ТОО «Казцинк» отличается неизменно высоким качеством. Свинец, благородные металлы признаны Лондонской биржей металлов эталонами качества.

Что касается цинкового концентрата, то он экспортируется главным образом в Узбекистан, Россию и Китай.

Металлический цинк производится на трех цинковых заводах, два из которых (Усть-Каменогорский и Риддерский) входят в состав ТОО «Казцинк» и один (Балхашский) в состав компании «Казахмыс». При этом на долю ТОО «Казцинк» приходится около 87 % производимого в стране металлического цинка.

ТОО «Казцинк» осуществляет полный цикл производства, начиная от геологических изысканий, горных работ, добычи и обогащения и заканчивая металлургической переработкой концентрата, который получается в результате обогащения. В результате металлургической переработки получается конечный продукт: цинк и свинец. Кроме того, предприятие попутно производит целую гамму редких металлов, таких как селен, теллур, таллий, ртуть, висмут.

Высокие потенциальные возможности компании уже привлекли внимание зарубежных инвесторов. Привлеченные иностранные инвестиции в свинцово-цинковый комплекс Восточно - Казахстанской области способствует укреплению и расширению экспортных возможностей ТОО «Казцинк» и одновременно является необходимым условием доступа к современному оборудованию и прогрессивным технологиям.

Снижение производства свинца в 2009 году, по сравнению с 2007 годом, на 12,8%, связанное со снижением уровня мировых цен на свинец, привело к началу переработки на освободившихся мощностях свинцового производства промпродукта

цинкового производства – цинкового кека. При этом выпуск свинца и извлекаемых с ним попутно из свинцовых концентратов золота и серебра уменьшились, но дополнительное извлечение драгоценных металлов из цинкового сырья позволили сохранить сумму прибыли, потерянную от падения цен на металлы и роста затрат на перевозку грузов.

Проведем системно-матричный диагностический анализ ТОО «Казцинк», который основан на одновременном исследовании всех показателей деятельности предприятия и позволяет определить эффективность деятельности предприятия.

Система важнейших показателей деятельности предприятия изображается в виде квадратной матрицы, элементами которой являются отношение выбранных показателей по столбцу матрицы к исходному показателю по строке. Исходный параметр по строке  $A_i$  является активным, по столбцу  $B_j$  – пассивным. Тогда совокупность целевых элементов  $C_{ij}$  ( $C_{ij} = B_j/A_i$ ) представляет собой взаимосвязанную систему характеристик деятельности предприятия (таблицы 4-8).

Матричная система дает возможность оценить эффективность анализируемого объекта. Исходные параметры матричной модели делятся на три группы, в зависимости от их роли и значения в процессе производства: конечные, промежуточные и начальные.

Конечные характеризуют результаты производственной деятельности: прибыль, доходы, объем продукции. Промежуточные – связующие производственного процесса и его результатов. К начальным относят такие, которые характеризуют финансовые, материальные и трудовые ресурсы, потребляемые в производственном процессе: общая сумма затрат, стоимость фондов, фонд оплаты труда, количество отработанных человеко-часов.

Таблица 4 – Системно-матричный анализ ТОО «Казцинк»

A <sub>i</sub> \ B <sub>j</sub>		П	Д	Q	З	Змат	ФЗП	C <sub>офф</sub>	Нраб
		1	2	3	4	5	6	7	8
П	1	X	C <sub>1,2</sub>	C <sub>1,3</sub>	C <sub>1,4</sub>	C <sub>1,5</sub>	C <sub>1,6</sub>	C <sub>1,7</sub>	C <sub>1,8</sub>
Д	2	C <sub>2,1</sub>	X	C <sub>2,3</sub>	C <sub>2,4</sub>	C <sub>2,5</sub>	C <sub>2,6</sub>	C <sub>2,7</sub>	C <sub>2,8</sub>
Q	3	C <sub>3,1</sub>	C <sub>3,2</sub>	X	C <sub>3,4</sub>	C <sub>3,5</sub>	C <sub>3,6</sub>	C <sub>3,7</sub>	C <sub>3,8</sub>
З	4	C <sub>4,1</sub>	C <sub>4,2</sub>	C <sub>4,3</sub>	X	C <sub>4,5</sub>	C <sub>4,6</sub>	C <sub>4,7</sub>	C <sub>4,8</sub>
Змат	5	C <sub>5,1</sub>	C <sub>5,2</sub>	C <sub>5,3</sub>	C <sub>5,4</sub>	X	C <sub>5,6</sub>	C <sub>5,7</sub>	C <sub>5,8</sub>
ФЗП	6	C <sub>6,1</sub>	C <sub>6,2</sub>	C <sub>6,3</sub>	C <sub>6,4</sub>	C <sub>6,5</sub>	X	C <sub>6,7</sub>	C <sub>6,8</sub>
C <sub>офф</sub>	7	C <sub>7,1</sub>	C <sub>7,2</sub>	C <sub>7,3</sub>	C <sub>7,4</sub>	C <sub>7,5</sub>	C <sub>7,6</sub>	X	C <sub>7,8</sub>
Нраб	8	C <sub>8,1</sub>	C <sub>8,2</sub>	C <sub>8,3</sub>	C <sub>8,4</sub>	C <sub>8,5</sub>	C <sub>8,6</sub>	C <sub>8,7</sub>	X

Примечание – рассчитано на основе статданных и данных ТОО «Казцинк».

Проведение анализа состоит из 6 этапов:

1 Оценка деятельности предприятия, то есть расчет прироста и роста исходных параметров матрицы.

Прирост составляет разницу между показателями за отчетный и базисный периоды

$$\Delta A_i = A'_i - A_i \quad (1)$$

Индексы показателей определяются отношением:

$$I_{Ai} = A'_i / A_i \quad (2)$$

где A<sub>i</sub> – базисное значение исходных показателей;

A'<sub>i</sub> – отчетное значение исходных показателей.

2 Расчет матрицы за базисный период:

$$C_{ij} = B_j / A_i \quad (3)$$

3 Расчет матрицы за отчетный период:

$$C_{ij} = B'_j / A'_i \quad (4)$$

3 Расчет прироста и роста целевых элементов матрицы:

– матрица приростов:

$$\Delta C_{шo} = C'_{шo} - C_{шoж} \quad (5)$$

– индексная матрица:

$$Ш_{шo} = C_{шo} \cdot C_{шo} = Ш_{иo} \cdot Ш_{фшж} \quad (6)$$

4 При помощи метода исчисления разницы определяется влияние изменения исходных параметров (A<sub>i</sub> и B<sub>j</sub>) на изменение целевых элементов матрицы:

$$\Delta C_{ijBj} = \frac{1}{I_{Ai}} \cdot (I_{Bj} - 1) \cdot C_{ij} \quad (7)$$

или в процентах

$$\Delta C_{ijBj} = \frac{1}{I_{Ai}} \cdot (I_{Bj} - 1) \cdot 100\% \quad (8)$$

$$\Delta C_{ijAi} = \left(\frac{1}{I_{Ai}} - 1\right) \cdot C_{ij} \quad (9)$$

$$\Delta C_{ijAi} = \left(\frac{1}{I_{Ai}} - 1\right) \cdot 100\% \quad (10)$$

5 Дается общая оценка эффективности производственно – хозяйственной деятельности предприятия. Для этого рассчитывается обобщающий показатель уровня эффективности по формуле:

$$I_o = \frac{2 \cdot \sum_i \sum_j I_{Cij}^{zod}}{n^2 - n} \quad (11)$$

где I<sub>Cij</sub><sup>zod</sup> – элементы индексной матрицы, расположенные под главной диагональю;

n – число параметров матрицы.

Если: I<sub>o</sub> > 1, то рост эффективности производства; I<sub>o</sub> < 1, эффективность упала по сравнению с базой.

Таблица 5– Исходные данные

Исходные показатели	За период t-1	За период t	$\Delta A_i$	$I_{Ai}$
П	4785110	6842963.5	2057853.5	1,43005
Д	65901380	52928385	-12972995	0,80315
Q	60798952	70406647	9607695	1,15802
З	39990748	27859798	-12130950	0,69666
ФЗП	8685990,4	6051148,1	-2634842,3	0,69666
$\Sigma_M$	88551734,5	9966711	1114976,5	1,12596
$C_{опф}$	67865310	75131915	7266605	1,10707
$N_{ос}$	21977846	42287374	20309528	1,92409
$N_{раб}$	20502	20443	-59	0,99712

Примечание – рассчитано на основе статданных и данных ТОО «Казцинк».

В таблице 5 использованы следующие обозначения:

П – прибыль, тыс.тенге;

Д – доход, тыс.тенге;

Q – объем произведенной продукции, тыс.тенге;

З – сумма затрат, тыс.тенге;

ФЗП – фонд заработной платы, тыс.тенге;

$\Sigma_M$  – сумма материальных затрат, тыс.тенге;

$C_{опф}$  – стоимость основных производственных фондов, тыс.тенге;

$N_{ос}$  – норматив оборотных средств, тыс.тенге;

$N_P$  – среднегодовая численность работников, чел.

Рассчитаем обобщающий показатель уровня эффективности:

$$I_o = 2 * 72,44924 / 81 - 9 = 2,012.$$

Наблюдается рост эффективности производства по сравнению с предыдущим годом, так как  $I_o > 1$ .

Таблица 6 – Индексная матрица

	П	Д	Q	З	ФЗП	$\Sigma_{мат}$	$C_{опф}$	$N_{ос}$	$N_P$
П	X	0,562	0,809	0,487	0,487	0,079	0,774	1,356	0,697
Д	1,781	X	1,442	0,867	0,867	0,140	1,378	2,396	1,242
Q	1,235	0,694	X	0,602	0,602	0,097	0,956	1,662	0,861
З	2,053	1,153	1,662	X	1	0,612	1,589	2,762	1,431
ФЗП	2,053	1,153	1,662	1	X	0,612	1,589	2,762	1,431
$\Sigma_{мат}$	12,706	7,136	10,289	6,189	6,189	X	9,836	17,095	8,859
$C_{опф}$	1,292	0,726	1,064	0,629	0,629	0,102	X	1,738	0,9
$N_{ос}$	0,743	0,417	0,602	0,362	0,362	0,959	0,575	X	0,518
$N_{раб}$	1,434	0,806	1,161	0,699	0,699	0,113	1,110	1,929	X

Примечание – рассчитано на основе данных ТОО «Казцинк».

Рассчитаем показатели эффективности использования производственных мощностей и сведем их в таблицу 7.



Таблица 7 – Показатели эффективности использования ОПФ

Показатели	Расчет		Результат	
	базис	отчет	базис	отчет
Фондоотдача (Д/Сопф), тыс.тг./тыс.тг.	65901380/ 67865310	52928385/ 75131915	0,971	0,704
Фондоотдача (Q/Сопф), т/тыс.тг.	60798952/ 67865310	70406647/ 75131915	0,896	0,937
Фондовооруженность (Сопф/Нр), тыс.тг./чел	67865310/ 20502	75131915/ 20443	3310,18	3675,19
Примечание – рассчитано на основе данных ТОО «Казцинк».				

Из таблицы видно, что фондоотдача в денежном выражении снизилась за счет снижения среднегодовой выручки, тогда как фондоотдача в натуральном выражении выросла из-за более быстрого темпа роста объемов выпущенной продукции по сравнению с темпами роста среднегодовой стоимости основных производственных фондов.

Фондовооруженность увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 11,1% из-за снижения численности работников и

увеличения стоимости основных производственных фондов.

Проанализируем показатели эффективности использования оборотных средств и материальных ресурсов (таблица 8).

В таблице 8 мы видим, что количество оборотов снизилось в 2 раза за счет снижения доходов и увеличения стоимости оборотных средств. Соответственно оборачиваемость увеличилась.

Таблица 8 – Показатели эффективности использования оборотных средств

Показатели	Расчет		Результат	
	базис	отчет	базис	отчет
Количество оборотов (Д/ОС)	65901380/ 21977846	52928385/ 42287374	2,998	1,252
Оборачиваемость (ОС/Д)	21977846/ 65901380	42287374/ 52928385	0,333	0,799
Материалоотдача (Д/Змат).	65901380/ 8851734,5	52928385/ 9966711	7,445	5,311
Материалоемкость (Змат/Д)	8851734,5/ 65901380	9966711/ 52928385	0,134	0,188
Доля материальных затрат в затратах (Змат/З)	8851734,5/ 39990748	9966711/ 27859798	0,221	0,358
Себестоимость (З/Q)	39990748/ 60798952	27859798/ 70406647	0,658	0,396
Рентабельность затрат (ЧП/З)	4785110/ 39990748	6842963,5/ 27859798	0,119	0,246
Рентабельность Змат (ЧП/Змат)	4785110/ 8851734,5	6842963,5/ 9966711	0,541	0,687
Примечание – рассчитано на основе данных ТОО «Казцинк».				

Материалоотдача снизилась на 28,66% из-за снижения среднегодовой выручки и увеличения материальных затрат. Следствием этого стал рост материалоемкости. Доля материальных затрат в общих затратах увеличилась на 61,99% по сравне-

нию с предыдущим годом. Себестоимость снизилась за счет снижения себестоимости продукции и увеличения выпуска продукции. Рентабельность затрат выросла 26,98% из-за опережающих темпов роста стоимости материальных затрат, по срав-

нению с темпами роста чистой прибыли.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» // Казахстанская правда. – 2010. – № 21. – 30 января.
2. Материалы официального сайта Акимата Восточно-Казахстанской области. – [www.akimvko.gov.kz](http://www.akimvko.gov.kz).
3. Официальный сайт Департамента статистики по Восточно-Казахстанской области. – [shygys.stat.kz](http://shygys.stat.kz).
4. Официальный сайт ТОО «Казцинк». – [kazzinc.com](http://kazzinc.com).

УДК 336.7

### **ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Бордияну И.В.

Современная экономика Казахстана характеризуется постоянными и непрерывными изменениями в области науки и техники, организации и управления производством. Все это влечет за собой поиски и привлечение разнообразных источников инвестирования, которые смогут удовлетворить потребности экономического развития страны с учетом всевозможных условий и обстоятельств происходящих изменений.

В условиях рыночных отношений большую роль играет поиск источников, способствующих достижению эффективности и устойчивости производства. Одним из таких новых и современных источников становится лизинг, который является важным и эффективным методом финансирования развития и обновления технической базы производства. Большая часть капиталовложений в таких странах, где экономика является стабильной осуществляется именно через лизинг.

Лизинг позволяет в условиях достаточно меньшего финансового напряжения обновлять основные фонды, что дает предпринимателю возможность начинать дело, имея всего 1/3 финансовых средств для приобретения нужного оборудования.

Используя лизинговые сделки, банки и другие финансовые институты могут расширить свою деятельность, увеличивая объемы кредитования проектов с более высокими гарантиями, кроме того оборудование (имущество) остается в собственности

лизингодателя в течении всего срока договора лизинга.

Лизинг обладает огромными возможностями при решении различных проблем, таких как перевооружение производственных мощностей с целью перехода на выпуск высокотехнологичной продукции, создания конкурентоспособной среды, развития малого и среднего бизнеса, увеличения занятости населения.

Таким образом, эффективность многоаспектного воздействия лизинга на экономику Республики Казахстан определяется тем, что он одновременно активизирует инвестиции частного капитала в сферу производства, улучшает финансовое состояние товаропроизводителей и повышает конкурентоспособность малого и среднего бизнеса. Лизинг открывает огромные возможности для инициативы и предприимчивости, правильного использования финансовых, материальных и трудовых ресурсов.

Переход к рыночной экономике в Казахстане поставил многие предприятия перед рядом проблем, главными из которых являются: необходимость адаптации к новым для них условиям возрастающей конкуренции, сокращение рынка сбыта из-за высоких цен на выпускаемую продукцию, неплатежи, сложности с поставщиками сырья, материалов, ограниченность финансовых ресурсов. При этом современные производства для обеспечения стабильности рабочего состояния должны обладать рядом качеств – хорошей технологической

оснащенностью, большей гибкостью, способностью быстро перенастраивать производство.

Поэтому в современных условиях структурной перестройки экономики страны и ускоренной реконструкции устаревшей материально-технической базы производства лизинг приобретает особое значение как форма предпринимательской деятельности, более полно отвечающая требованиям научно-технического прогресса и гармоничного сочетания частных и государственных интересов.

Оценка и роль лизинга в решении проблем повышения конкурентоспособности предприятия требует комплексного анализа, поскольку и само понятие «конкурентоспособность», и содержание отношений лизинга предполагают при их изучении необходимость учета множества аспектов. Конкуренция заставляет предпринимателей искать новые рыночные ниши, новые технологии и методы организации труда. Для реализации этой цели достаточно часто используется лизинг.

Лизинг как вид предпринимательской деятельности известен очень давно. Однако сама идея лизинга появилась задолго до новой эры в древнем государстве Шумер. Историки утверждают, что еще Аристотель в своем трактате «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности», написанном около 350 г. до н.э., коснулся темы лизинга [1]. Английский исследователь Т. Кларк утверждает, что отношения, схожие с лизинговыми, были известны уже во времена, предшествовавшие годам жизни Аристотеля (в законах царя Хаммурапи, в Институциях Юстиниана), то есть около 1800 года до н.э. [2]. В Венеции в XI в. также существовали экономические отношения, подобные лизингу: венецианцы сдавали в аренду владельцам торговых судов очень дорогие по тем временам якоря. По окончании плавания «чужунные ценности» возвращались владельцам, которые вновь сдавали их в аренду. И хотя нельзя утверждать, что в этих источниках шла речь о лизинговых отношениях в современном понимании, но уже тогда была сформулирована их основная идея. Опираясь на известное высказывание Аристотеля: «Богатство заключается чаще все-

го в рентабельном использовании собственности, а не в обладании ею как таковой» [1], таким образом идея лизинговых отношений заключается в разделении права владения и права пользования. Этот принцип разделения лежит в основе современного понимания лизинга.

В научной литературе экономическая сущность лизинга трактуется неоднозначно и в течение длительного времени остается спорной. Одни учёные рассматривают лизинг как своеобразный метод кредитования предпринимателей. Другие – как долгосрочную аренду. Третьи – считают лизинг завуалированным способом купли-продажи средств производства или права пользования чужим имуществом, а четвертые интерпретируют лизинг как действия за чужой счет, то есть управление чужим имуществом по поручению доверителя [3].

Наибольшее распространение в теории и среди практиков получило полное или почти полное отождествление лизинга с арендой. Так Н.М. Васильев, М.И.Брагинский и В.В. Витрянский однозначно утверждают, что между арендой и лизингом нет принципиальных различий: если аренда является родовым понятием, то лизинг – видовым, он один из видов аренды [4]. Э.О. Човушян понимает лизинг как своеобразную форму аренды, существенно отличающуюся от ее других форм [5].

Разные взгляды на лизинг сложились под влиянием разных подходов к лизингу в законодательстве, системе его учёта и его использования в различных странах. Поэтому проблемы использования лизинга как инвестиционного ресурса в научной литературе являются не до конца исследованными и порождают необходимость более глубокого своего теоретического и практического анализа. При этом никто не отрицает, что лизинг – весьма перспективный финансовый инструмент управления процессами технического обновления производства с учётом специфики того, что лизинг оперирует с капиталом не столько в денежной, сколько в вещественной форме и непосредственно играет существенную роль в повышении конкурентоспособности предприятия.

При оценке воздействия лизинга на повышение конкурентоспособности пред-

приятия необходимо учитывать временной фактор. Используя лизинговые схемы, предприятие может сразу приобрести необходимое оборудование, даже не имея достаточных средств на его выкуп. Это позволяет начать производство в максимально сжатые сроки, и тем самым повышает конкурентоспособность предприятия.

Кроме того, лизинг дает возможность сократить время на ремонт и сервисное обслуживание приобретаемого оборудования. По условиям большинства договоров лизинга лизингодатель за свой счет оказывает перечисленные услуги, а лизингополучатель экономит время.

Использование лизинга дает возможность предпринимательским структурам отслеживать технические изменения и инновации в сфере оборудования, внедрять их в производство, постепенно оплачивая их посредством лизинговых платежей. Внедрение процессных инноваций обеспечивает предпринимательским структурам новые конкурентные преимущества, повышая тем самым их конкурентный статус [3].

В развитых странах набирает темпы лизинг нематериальных активов, в первую очередь, программного обеспечения. Это позволяет фирмам-лизингополучателям постоянно поддерживать высокий уровень конкурентоспособности информационного обеспечения, не затрачивая значительных средств и времени на создание собственных программных продуктов или закупку их у фирм-производителей. Ключевым моментом в процессе технологического перевооружения отечественных предприятий является скорость их обновления, увеличение которой может быть достигнуто путем использования нетрадиционных источников финансирования, таких как лизинг. Лизинг способствует сокращению временных периодов, затрачиваемых предприятиями на обновление технического парка, сервисное обслуживание, ремонт и ряд других операций. В теоретическом плане лизинг снижает отрицательное воздействие фактора времени на конкурентоспособность предприятия. Особенно явно эта тенденция прослеживается в отраслях с высокими темпами технического и технологического перевооружения.

Таким образом, лизинг выступает как фактор оптимизации временных периодов в производственной деятельности, и, следовательно, повышает конкурентоспособность предприятия в целом.

Лизинг как предпринимательская деятельность, направлена на инвестирование собственных или привлеченных финансовых средств и заключающаяся в предоставлении лизингодателем в исключительное пользование на определенный срок лизингополучателю имущества, которое является собственностью лизингодателя или приобретает им в собственность по поручению и согласованию с лизингополучателем у соответствующего продавца имущества, при условии уплаты лизингополучателем периодических лизинговых платежей [5].

Анализ современного состояния парка оборудования большинства предприятий и перспективы развития рынка отечественной конкурентоспособной продукции позволяет выдвинуть тезис о целесообразности развития лизинга. Думается, что в сложившихся условиях, когда предприятия потребители, оборудование которых является устаревшим и требует замены, не имеют достаточных ресурсов для того, чтобы купить сложную новую технику для выпуска конкурентоспособной продукции, а предприятия-изготовители испытывают серьезные трудности сбыта своей продукции – использование лизинга могло бы существенно способствовать смягчению ряда противоречий. Ряд специалистов-хозяйственников считают, что лизинг – единственное средство расширить платежеспособный спрос на отечественном рынке, оживить экономику.

По прогнозам экспертов, темпы роста рынка лизинга в Казахстане останутся в ближайшие 2-3 года на высоком уровне. Однако по объемам лизингового рынка Казахстан находится пока на 13-14 месте среди стран Европы. Пройдут еще годы, чтобы казахстанский лизинг занимал лидирующие позиции. Для эпохи реформ и динамичного развития экономики Казахстана это является необходимостью. С какими показателями индустрия лизинга будет в скором будущем, во многом будет зависеть от общеэкономической ситуации в стране и

состояния законодательства в инвестиционной сфере.

Ясно одно: заложенные в бюджет Республики Казахстан высокие темпы экономического развития страны невозможны без технического перевооружения промышленного и сельскохозяйственного производства, обновления основных производственных фондов, без привлечения масштабных инвестиций, обеспечения их защиты и целевого использования. И один из мощных и уже проверенных на практике инвестиционных механизмов существует - это лизинг.

До недавнего времени исследованием рынка лизинга в нашей стране серьезно занималось весьма ограниченное число независимых экспертов и организаций. Наиболее достоверными и подтвержденными документально данными о рынке по сей день владеет только Казахстанская ассоциация лизинговых компаний.

Ассоциация ежегодно проводит опрос своих членов, среди которых крупнейшие и, если можно так сказать, "старейшие" лизинговые компании, которые получили лицензии в первой сотне. До отмены лицензирования лизинговой деятельности мы с уверенностью говорили о том, что 60% лизингового рынка Казахстана приходится на членов Ассоциации. И это при том, что к концу 2001 г. выдали около 2500 лицензий на право осуществления лизинговой деятельности. Сегодня политика либерализации экономики привела к тому, что практически каждый хозяйствующий субъект может включить в свой устав строку о лизинге и заниматься этой деятельностью. Безусловно, число лизинговых сделок возрастает, но их качество оставляет желать много лучшего.

За многие годы на рынке лизинга сложились определенные традиции. Одна из них заключается в том, что банки и другие финансовые и инвестиционные институты предъявляют очень высокие требования к лизинговым компаниям, к их кредитной истории, финансовой устойчивости, организации финансовых потоков.

Сегодня лизинг работает практически во всех отраслях. По данным Казахстанской ассоциации лизинговых компаний, в 2012 г. на долю промышленности и

строительства приходилось более 53% инвестиций по лизингу. В сфере частных услуг (торговля, мелкотоварное производство) работают 11% лизинговых инвестиций. Муниципальный (общественный) лизинг занимает 6% в инвестиционном портфеле лизинговых компаний. Специализированный или отраслевой лизинг, включая АПК и авиализинг, имеет долю в 30%. В принципе, подобное соотношение устойчиво уже на протяжении ряда лет. С отменой лицензирования мы ожидаем некоторый рост в секторе частных услуг и в сфере малого и среднего бизнеса.

В последнее время часто можно видеть объявления о лизинге автомобилей. В то же время, как известно, высока динамика развития лизинга для компьютерного, машиностроительного, специального оборудования и пр.

Действительно, лизинг автомобильного транспорта в последние годы развивается достаточно интенсивно. Это самый динамичный сектор рынка лизинга, и не только у нас в стране. Аналогичные процессы происходят практически во всех странах Восточной Европы. Однако, в отличие от нашей страны, объемные показатели лизинга автотранспорта там имеют более значительную долю, а иногда преобладают над всеми другими секторами. В Казахстане же этот сектор составляет около 14%.

Высокая динамика развития лизинга наблюдается в секторах компьютерного и офисного оборудования, машиностроительного оборудования, а также специальной техники и оборудования. Конечно, мы говорим об отдельных компаниях и их успехах. Средний же процент прироста объемов лизинга компаний составляет около 60%.

Развитие лизинга зависит от многих факторов. Количественные показатели рынка лизинга в основном являются зеркальным отражением общей экономической ситуации в стране. Определяющее влияние на них оказывают уровень инфляции, темпы роста экономики, экономическая политика государства, макроэкономические показатели. А вот качественные характеристики - соотношение международного и внутреннего лизинга, сроки лизинга,

развитие новых видов лизинга и лизинга недвижимого имущества, структурирование лизинговых сделок, безопасность и прибыльность бизнеса и т.д. - во многом зависят от состояния законодательной и нормативной базы, от отношения государства к этому виду инвестиционной деятельности.

Что же касается последнего, то здесь произошли глубокие изменения. Получил поддержку государства авиационный лизинг. Успешно развивается лизинг в дорожно-строительной отрасли. Определенные конкретные шаги в развитии лизинга мы видим сегодня и в сфере природных ресурсов. Законодательные шаги со стороны Правительства по реформированию железнодорожной отрасли в части признания иных, помимо МПС, собственников вагонного парка сыграло большую роль для развития лизинга в сфере железнодорожного транспорта.

В Казахстане, как и в предыдущие годы, преобладает внутренний лизинг, когда лизингополучатель и лизингодатель являются резидентами РК. Однако отдельные крупные компании начинают активно прорабатывать вопросы поставки оборудования как на экспорт, так и по импорту с использованием схем международного лизинга, например, в секторах авиаперевозок и специального машиностроения.

Сегодня лизинговые компании в 80 случаях из 100 используют привлеченные средства для проведения лизинговых операций. Кредитование лизинговых операций заняло достойное место в инвестиционных портфелях большинства крупных коммерческих банков страны. Сегодня более 82% лизинговых договоров заключаются на срок от 2 до 5 лет. Есть примеры договоров лизинга на срок до 10 лет и более. Но здесь речь идет о специальных, стратегических для страны или отрасли проектах и иных, чем банковские

Как показывает практика, лизинг в Казахстане с каждым годом развивается все больше и больше.

В определенной степени это - аксиома развития инвестиционного процесса. Лизинг, будучи одной из наиболее защи-

щенных форм инвестиций, достаточно привлекателен для инвестора. В то же время все больше предприятий и организаций обращаются в Ассоциацию и непосредственно в лизинговые компании с тем, что собираются приобрести оборудование на условиях лизинга. Их не пугает даже то, что лизинг в определенной степени завышает первоначальную стоимость оборудования.

Безусловно, радует тот факт, что отечественные производители товаров и услуг начинают успешно осваивать не только арифметику, но и высшую математику большого бизнеса, учитывая при этом множество факторов: от налогов до влияния инфляции и других макроэкономических показателей. С профессионалами всегда легче работать, а в лизинге с каждым годом их становится все больше.

Таким образом, для многих товаропроизводителей Казахстана лизинг в настоящее время - едва ли не единственная реальная возможность обеспечения конкурентоспособности казахстанских предприятий. Успех лизинга позволит привлечь дополнительные инвестиции в различные секторы экономики, обеспечит высокие технико-экономические параметры новых машин и соблюдение равновыгодного распределения экономического эффекта от использования новейших средств производства между их производителями, компаниями-лизингодателями и потребителями.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Смирнов А. Л. Лизинговые операции. // Финансы. - 2006. - №6. - С. 34-39.
2. Кабатова Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. М.: ИНФА, 2001.
3. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности Учебник. 4-е изд. перераб. и доп. - М.: ДИС, 2006.
4. Васильев Н.М., Брагинский М.И., Витрянский В.В. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. - М.: Маркетинг, 2007.
5. Човушян Э.О. Лизинг в России. - М.: Дело, 2004.

УДК 338.1

## АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР

Локотко А.В., Третьякова Т.М.

В условиях рыночной экономики и усиленной конкуренции большую роль играет оперативное управление производством.

Предприятие в процессе деятельности сталкивается: инфляцией, усилением конкуренции, текучестью кадров, валютным кризисом и т.д. Одной из важнейших проблем управления является проблема снижения себестоимости продукции.

Известно, что себестоимость продукции складывается из затрат, связанных с использованием в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

С ростом стоимости сырья предприятие сталкивается с повышением себестоимости продукции. При этом предприятие вынуждено снижать прибыль или увеличивать цену. Повышение цены на продукцию может повлечь за собой отток потребителей, которые могут найти другого продавца по более низким ценам. Соответственно чтобы не терять прибыль и покупателей, нужно разрабатывать антикризисные меры.

Калькуляция себестоимости продукции является необходимым процессом при управлении производством, так как именно калькуляция позволяет изучить себестоимость полученных в процессе производства конкретных продуктов.

Важно отметить, что полнота и достоверность результатов анализа затрат на производство и себестоимости продукции во многом зависят от степени детализации исходной информации. Поэтому для предприятия большое значение имеет правильность организации бухгалтерского учета затрат на производство и калькуляции себестоимости, использование в учете компьютерной техники и новейших программ учета и анализа затрат и себестоимости продукции.

Современные системы калькуляции содержат информацию, которая позволяет

не только решать традиционные задачи, но и прогнозировать экономические последствия таких ситуаций как:

- целесообразность дальнейшего выпуска продукции;
- установление оптимальной цены на продукцию;
- оптимизация ассортимента выпускаемой продукции;
- целесообразность обновления действующей технологии и станочного парка;
- оценка качества работы управленческого персонала.

На сегодняшний день калькуляция лежит в основе оценки выполнения принятого предприятием или центром ответственности плана. Оно необходимо для анализа причин отклонений от плановых заданий по себестоимости.

Данные фактических калькуляций используются для последующего планирования себестоимости, для обоснования экономической эффективности внедрения новой техники, выбора современных технологических процессов, проведения мероприятий по повышению качества продукции, проверки проектов строительства и реконструкции предприятий.

По результатам калькуляции можно принять решение о проведении ремонта самостоятельно или с использованием услуг сторонних организаций.

Таким образом, производственный учет и калькуляция является основными элементами системы управления не только себестоимостью продукции, но и производством в целом.

Осознанная деятельность человека позволяет искать и находить пути выхода из критических ситуаций, концентрировать усилия на решении проблем, использовать накопленный опыт преодоления кризисов, приспосабливаться к возникающим ситуациям.

Необходимость антикризисного управления отражает потребности преодоления и разрешения кризиса, возможного

смягчения его последствий. Таким образом, нужен специальный механизм антикризисного управления, который следует создавать и совершенствовать.

Антикризисное управление - это управление, определенным образом предвидящее опасность кризиса, включает разработку мер по недопущению данного кризиса, либо уменьшению последствий.

Выявление резервов снижения себестоимости должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия: изучение технического и организационного уровня производства, рациональное использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, налаживания хозяйственных связей.

Установлено, что от уровня затрат существенно зависят эффективность функционирования предприятия и его конкурентоспособность. Поэтому управление затратами является важной функцией экономического механизма каждого промышленного предприятия.

При анализе фактической себестоимости выпускаемой продукции, выявлении резервов и экономического эффекта от ее снижения используется расчет по экономическим факторам.

Анализ был проведен на базе ТОО «Корпорация Казахмыс».

Предприятие располагает шестнадцатью рудниками и карьерами по всему Казахстану. В 2012 году было добыто 33 миллиона тонн медной руды, переработка которой осуществляется на десяти обогатительных фабриках.

Предприятие является крупнейшим производителем меди в Казахстане и одним из лидирующих производителей меди в мире. Рыночная капитализация по состоянию на 1 января 2012 года составила \$7 670 млн.

Валовые и чистые показатели себестоимости используются в качестве меры экономической эффективности горнодобывающей деятельности подразделения Kazakhmys Mining, и поэтому, расходы и доходы от реализации, относящиеся к золотым рудникам Мизек и Центральной Мукур, были исключены из расчета. В 2012 году в валовую и чистую денежную себе-

стоимость включены расходы на электроэнергию, приобретенную на вспомогательных электростанциях по себестоимости.

Расходы на поддержание производства на тонну меди увеличились на 15% по сравнению с прошлым годом – на уровне \$1,237 за тонну в результате роста цен на оборудование, вложения инвестиций в улучшение условий работы и подготовку к предполагаемому будущему повышению добычи руды.

Цены на другие виды топлива, такие как, например, мазут и дизельное топливо, потребляемые электростанцией, резко возросли, тогда как высокие объемы выработки электроэнергии и увеличение тарифов, установленных контролирующими органами, привели к увеличению платы за эмиссии в окружающую среду, расходов на воду и распределение электроэнергии.

Общая себестоимость меди увеличилась до 249 центов США за фунт в 2012 году с 203 центов США за фунт в 2011 году. Это увеличение отражает снижение содержания меди в руде в 2012 году по сравнению с 2011 годом, рост базы операционных затрат и снижение объемов реализации меди в катодном эквиваленте по сравнению с предыдущим годом.

Себестоимость реализованной продукции подразделения Kazakhmys Mining (за вычетом износа и налогов) увеличилась на 18% в 2012 году по сравнению с предыдущим годом. Рост расходов обусловлен целым рядом факторов, в том числе повышением цен на расходные и сырьевые материалы. Цены на ключевые расходные материалы, такие как дизельное топливо, шины и реактивы существенно возросли по сравнению с предыдущим годом. Объемы добычи руды увеличились на 2%, что предполагало использование дополнительных исходных материалов в отличие от предыдущего года.

Анализ динамики изменения затрат на производство и реализацию меди

В 2012 году наблюдается повышение затрат по всем статьям, особенно по статье «сырье». По сравнению с 2010 годом названная статья затрат увеличилась почти на 49 %.

Чистая (за вычетом особых статей)



себестоимость увеличилась в 2012 году до 114 центов США за фунт, поскольку рост доходов от попутной продукции, особенно за счет реализации серебра в слитках и гранулах был перекрыт повышением общей денежной себестоимости и снижением объемов реализации меди в катодном эквиваленте. Ограничение на реализацию золота в слитках в 2011 году также повлияло на чистую себестоимость, поскольку доходы от реализации попутной продукции (проценты золота в слитках) уменьшились.

Также возросли операционные расходы. Этот рост затрат свидетельствует о том, что в 2012 году был спад добычи меди из-за низкого содержания меди и консервации Николаевского рудника. В целом себестоимость меди за отчетные периоды растет. При этом, в 2011 году это компенсировалось за счет драгоценных металлов. В 2013 такой возможности нет. Поэтому необходимы эффективные мероприятия по управлению и в том числе по снижению себестоимости.

Похожая картина характерна также для производства и реализации драгоценных металлов. Если в среднем затраты на сырье 2010 году составляли 2157 млн. долларов, то в 2012 – 2290 млн. долларов. По остальным статьям затрат наблюдается увеличение в среднем на 10-15%.

Проведя расчеты по статьям затрат, можно сделать следующие выводы. Объем производства компании увеличился, однако это было достигнуто за счет покупного концентрата, что же касается своей продукции то наоборот, это явилось следствием спада спроса со стороны основного потребителя Китая.

Отрицательное влияние оказало снижение содержания металла в руде. К концу 2012 года в среднем по регионам содержание руды составило 0,95. Это привело к увеличению себестоимости.

К 2012 году затраты по заработной плате и начислениям по ней также растут.

Транспортные расходы увеличились на несколько миллионов, это было вызвано подъемом цен на топливо и ремонтные услуги.

Увеличение затрат сырья на 109 млн. \$ увеличило затраты на доллар на 1,7 цента. Увеличение трудовых расходов и соци-

альных отчислений на 6 млн. \$, увеличили затраты на доллар продукции на 0,1 цент. Уменьшение затрат на амортизацию позволило снизить затраты на доллар продукции на 0,1 цент. Увеличение производственных и транспортных затрат на 237 млн. повлияло на увеличение затрат на доллар на 3,5 цента. Увеличение сборов повлекло увеличение затрат на доллар продукции на 0,6 цента.

Увеличение выручки на 433 миллиона долларов повлияло на увеличение затрат на доллар продукции на 12,9 цента.

Наиболее объективную оценку использования материальных ресурсов дают такие показатели как материалоемкость и материалотдача.

При рассмотрении факторов, связанных с использованием предметов труда (материальных ресурсов) был выполнен анализ эффективности их использования. Уменьшение материалотдачи снизило прибыль на 1289 млн. долларов. Наиболее значимым фактором по данным 2012 являлись производственные расходы, а именно расходы по добыче и переработке меди.

Общая себестоимость продукции значительно возросла в связи с повышением объемов производства.

Рост инфляции на внутреннем рынке и конкуренция за квалифицированную рабочую силу в Казахстане привели к 33%-ому росту расходов на заработную плату производственных сотрудников в 2012 году. Во второй половине 2011 года и в первой половине 2012 года были выплачены премии, а также осуществлен переход к коллективной ставке оплаты труда в целях достижения равнозначной оплаты труда сотрудников, имеющих низкую заработную плату по всем подразделениям Kazakhmys Mining.

Без учета амортизации и особых статей, административные расходы подразделения выросли на 12% до \$504 млн. в 2012 году.

Анализ затрат на тонну меди. Расходы на поддержание производства на тонну меди увеличились на 15% по сравнению с прошлым годом – на уровне \$1,237 за тонну в результате роста цен на оборудование, вложения инвестиций в улучшение условий работы и подготовку к предполагаемо-

му будущему повышению добычи руды. Капитальные затраты в 2012 году включали затраты на оборудование для улучшения техники безопасности и охраны труда на рудниках, а также на приобретение с целью замены устаревшего оборудования и для поддержания уровня производства на обогатительных фабриках и во вспомогательных цехах.

Среднесрочные перспективы ТОО «Казахмыс» не слишком благоприятные: содержание меди в руде упадет до 0,95% против ранее ожидаемого 1% наблюдается дальнейшее повышение расходов на заработную плату. Внедрение большей части средних по масштабам проектов перенесено на период после 2015 года. Ожидается, что выпуск меди снизится до 285-295 тыс. т. и останется на этом уровне до тех пор, пока в 2015 году не будет пущен Бозшаколь. Капиталоемкость профильного бизнеса остается высокой из-за высокой степени отработанных месторождений: для поддержания добычи требуется свыше 0,5 млрд. долларов капвложений. После корректировки модели возможно снижение цены до 15,75 долларов (10,07 британского фунта) за акцию.

Основные опасения связаны с расходами, т. к. обеднение руды в совокупности с ростом объемов добычи и повышением цен, вероятно, приведет к значительно более выраженному росту расходов, чем предполагалось ранее. Поскольку сокращения не планируются, а зарплаты будут повышены на 15-20% в местной валюте по сравнению с 2012 годом, расходы могут увеличиться на 20-25% в 2013 году.

Пик рентабельности ТОО «Казахмыс» был пройден в 2010 году, в 2011 году она снизилась на 4%.

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На спе-

циализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается, прежде всего за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Успех борьбы за снижение себестоимости решает, прежде всего, рост производительности труда рабочих, обеспечивающий в определенных условиях экономию на заработной плате. Рассмотрим, в каких условиях при росте производительности труда на предприятиях снижаются затраты на заработную плату рабочих. Увеличение выработки продукции на одного рабочего может быть достигнуто за счет осуществления организационно-технических мероприятий, благодаря чему изменяются, как правило, нормы выработки и соответственно им расценки за выполняемые работы. Увеличение выработки может произойти и за счет перевыполнения установленных норм выработки без проведения организационно-технических мероприятий.

В первом случае, когда изменяются нормы выработки и расценки, предприятие получает экономию на заработной плате рабочих. Объясняется это тем, что в связи со снижением расценок доля заработной платы в себестоимости единицы продукции уменьшается. Однако это не приводит к снижению средней заработной платы рабочих, так как приводимые организационно-технические мероприятия дают возможность рабочим с теми же затратами труда выработать больше продукции. Таким образом, проведение организационно-технических мероприятий с соответствующим пересмотром норм выработки позволяет снижать себестоимость продукции за счет уменьшения доли заработной платы в единице продукции одновременно с ростом средней заработной платы рабочих.

Во втором случае, когда установленные нормы выработки и расценки не изменяются, величина затрат на заработную плату рабочих в себестоимости единицы продукции не уменьшается. Но с ростом производительности труда увеличивается объем производства, что приводит к экономии по другим статьям расходов, в частности сокращаются расходы по обслуживанию производства и управлению. Происходит это потому, что в цеховых расходах значительная часть затрат (а в общезаводских почти полностью) - условно-постоянные расходы, не зависящие от степени выполнения плана производства. Это значит, что их общая сумма не изменяется или почти не изменяется в зависимости от выполнения плана производства. Отсюда следует, что, чем больше выпуск продукции, тем меньше доля цеховых и общезаводских расходов в ее себестоимости.

С ростом объема выпуска продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли. Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Проведенный анализ себестоимости позволил выявить основные резервы сокращения затрат.

1. Сокращение затрат на расходные материалы во вспомогательном производстве принесет экономию 2,13 млн. тенге в месяц.

2. Экономия и рациональное использование сырья путем закупа более качественного и эффективного сырья: пластида тратила, гексогена. При этом мощность взрыва по разрушению горной породы будет значительно больше, производительность труда повысится, прибыль возрастет на 15 млн. тенге в год.

3. Сокращение затрат на транспортировку приведет к экономии 3,6 млн. тенге в месяц.

4. Сокращение дублирующих должностей приведет к экономии 12 млн. тенге в месяц.

6. Внедрение новой техники (более усовершенствованной и мощной) снизит себестоимость продукции и принесет увеличение прибыли в размере от 3-10 млн. тенге в месяц.

Предложенные мероприятия являются антикризисными мерами для предприятия

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Головина Т.А. Основные концепции оптимизации себестоимости продукции / Управленческий учет. – М., 2007, № 4
2. Юдина Л.Н. Анализ себестоимости и прибыли в системе «директ-костинг» / Финансовый менеджмент – М., 2008, № 5
3. Лебедев П.И. Анализ себестоимости / Финансы – М., 2008, №10

УДК 330.3

### ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ Непшина В.Н.

Экономическая наука обладает большим опытом модификации хозяйственных систем развитых и развивающихся стран. Как утверждают западные ученые Э.

Уилсон, Д. Гордон [1] и др., главной предпосылкой проведения реформ в экономике является спад деловой активности того или иного государства, следовательно проявля-

ется реакция на меняющуюся международную конъюнктуру. В связи с этим, масштабность преобразований экономики и их глубина зависят от уровня развития национального хозяйства, интересов государства на мировом рынке и потребности в эффективном решении крупномасштабных вопросов ведения национального хозяйства.

Необходимо отметить, что, несмотря на богатый мировой опыт проведения экономических реформ и достаточно благоприятных условиях лишь отдельные страны смогли добиться ожидаемых результатов и экономического роста. В основу экономических преобразований, проводимых в развивающихся государствах, был положен стандартный комплекс мер, рекомендованный Международным валютным фондом (МВФ) и другими международными финансовыми организациями, к которым относятся:

- уменьшение роли государства в непосредственном управлении социально-экономическими процессами в стране, отказ от директивных методов в пользу рыночных механизмов;
- либерализация цен и заработной платы;
- либерализация внешнеэкономической деятельности;
- создание условий для развития негосударственного сектора экономики, приватизация государственной собственности;
- рационализация механизма государственных расходов, сведение до минимума дефицита государственного бюджета;
- осуществление системных коренных преобразований в стране;
- повышение эффективности социальной сферы;
- проведение жесткой антиинфляционной политики [2].

Национальная программа реформирования экономики складывается, прежде всего, исходя из опыта предыдущих лет, а также социально-экономической ситуации в стране и в мировом сообществе, особенностей исторического развития данной страны, менталитета ее граждан, традиций ее народа. Основным условием экономических преобразований является достижение макроэкономической стабилизации, а также преодоление бюджетно-налоговых, де-

нежно-кредитных и инвестиционных диспропорций.

Как говорит в своем исследовании Ж.К. Бопиева, «модернизация Казахстана – это процесс конвергенции казахстанского общества с успешно развивающимися странами мира, учитывающий полиэтническую и многоконфессиональную специфику социума, интегрирующий комплексные преобразования в сфере политики, экономики, культуры, социальных стандартов и базирующийся на завершении первого этапа трансформационных реформ, связанных с построением основ государственности, демократии, гражданского общества, рыночной экономики и национального самосознания» [3].

Для того, чтобы разобраться в методологии модернизации, необходимо рассмотреть ее цели, принципы, факторы и критерии, опираясь на которые, станет возможным подход к определению роли банка второго уровня в ее проведении.

Конечной целью модернизации экономики является повышение благосостояния граждан, сопряженное с условиями бесперебойного роста конкурентоспособности государства на мировом рынке. Конкурентоспособность является главным звеном, т.к. обеспечивает быстрое распространение инноваций, обосновывает финансовые потоки, диктует эффективное размещение производительной деятельности в глобальном масштабе систем производства добавочной стоимости.

Конкурентоспособность выступает необходимым условием генерирования благосостояния нации в рамках глобализированной мировой экономической системы, способствующей быстрому распространению инноваций, финансовых потоков, эффективному в мировых масштабах размещению производственной деятельности в составе глобальных сетей производства добавочной стоимости.

Перед экономикой Казахстана стоит сложная задача – добиться опережающего развития экономического роста в контексте роста глобальной экономики, необходима технологическое и структурное преобразование производительных сил. Но цели эти достижимы. В первую очередь эти цели отвечают интересам населения страны, т.к.

определяются они на основе соблюдения принципа реалистичности экономической оценки условий и возможностей их осуществления.

Схематично цели, приоритеты и направления экономической модернизации представлены в соответствии с рисунком 1.

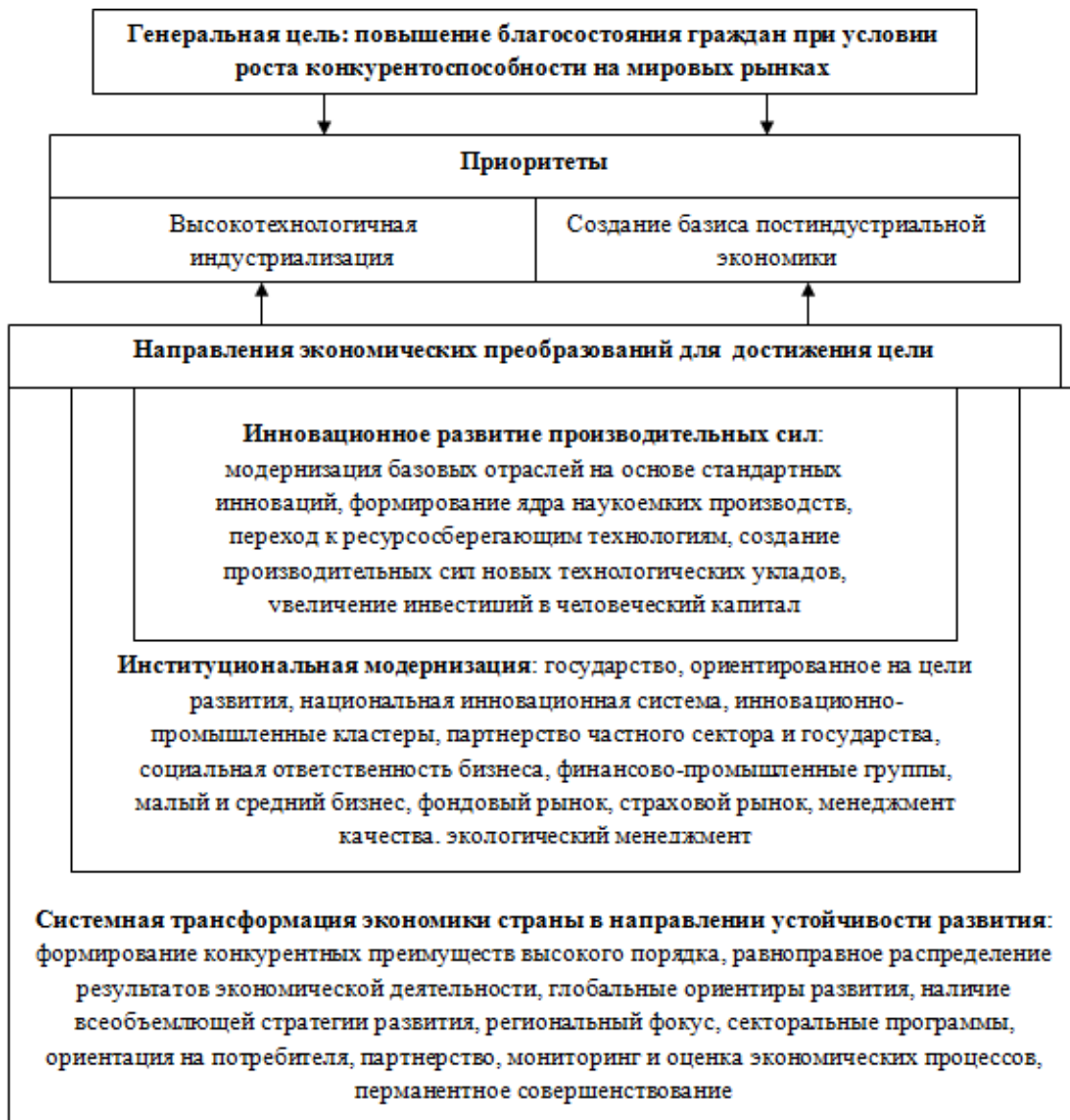


Рисунок 1 – Цели и направления экономической модернизации РК [3]

На данном этапе своего развития экономика Казахстана основывается на промышленности, представленной отраслями добычи и первичной переработки природных богатств. Если говорить языком индустриализации, то Казахстан – средне-индустриальная страна, владеющая развитым топливно-энергетическим и металлургическим комплексами, характеризующимися длительным жизненным циклом применяемых технологий и низкими темпами

обновления выпускаемой продукции. Такая позиция является сдерживающим аспектом инновационного развития, следовательно не формируются высокие стимулы для достижения инновационной деятельности и производство добавочной стоимости происходит в ограниченных масштабах.

Исходя из изложенного выше, мы считаем, что единственно возможный путь модернизации национальной экономики пролегает через высокотехнологичную ин-

дустриализацию, направленную на активное развитие отраслей вторичного сектора – нефтехимии, конечных переделов в металлургии, биотехнологии, производства новых конструкционных материалов, медицинского оборудования, отдельных направлений машиностроения, производства средств связи, наукоемкой продукции потребительского спроса, информационно-компьютерной техники [4].

Далее необходимо определить какова же будет роль коммерческих банков в достижении поставленной цели и задач.

В условиях современного развития экономической науки неоднократно было доказано, что финансы – наиболее эффективный и особо важный инструмент разви-

тия, влияния на экономические процессы и как следствие на всю ситуацию в живом организме экономики. Соответственно, через такие функции финансов как аккумуляция и финансирование производственных капиталовложений, эффективное размещение и использование финансовых ресурсов, контроль и анализ ситуации, осуществляется процесс регулирования национальной экономики. Следовательно проведение процесса модернизации неизбежно связано с взаимодействием с финансовыми институтами, обеспечивающими финансирование исследуемого процесса. На рисунке 2 представлены потенциальные субъекты финансирования процесса модернизации.



Рисунок 2 – Основные источники финансирования процесса экономической модернизации в РК [5]

На протяжении всей истории складывалось так, что максимальными возможностями финансирования экономических процессов является система кредитных учреждений, основное звено которой составляют банки второго уровня. Развитая на достаточно высоком уровне банковская система вполне могла бы служить основной составляющей модернизируемой экономики. Но для этого необходимо сформировать несколько крупных универсальных банков, в руках у которых были бы аккумулярованы достаточно большие объемы

финансовых ресурсов для финансирования выбранных при модернизации направлений и инвестиций индустриальному сектору экономики.

То есть, необходим достаточно крупный сектор банковской системы, обладающий олигопольной властью по отношению к другим участникам системы. Банки должны быть достаточно крупными, чтобы быть способными финансировать критическую массу предприятий в высокотехнологичных отраслях. Банки должны быть универсальными, чтобы участвовать в акцио-

нерном капитале фирм, которые они создают. Банки должны обладать достаточной рыночной властью, чтобы фирмы не могли легко разорвать сотрудничество с банком, что позволит со временем путем участия банка в руководстве компании повысить ее рентабельность. Только в этом случае банки будут готовы нести риски по координации модернизационной деятельности. Учи-

тая, что в Казахстане в настоящее время имеется три крупных банка, которые обладают значительной рыночной властью (Казкоммерцбанк, Народный банк и БТА Банк), то правительство Казахстана могло бы создать стимулы для этих структур по выполнению функций катализаторов модернизационных процессов (в соответствии с рисунком 3).

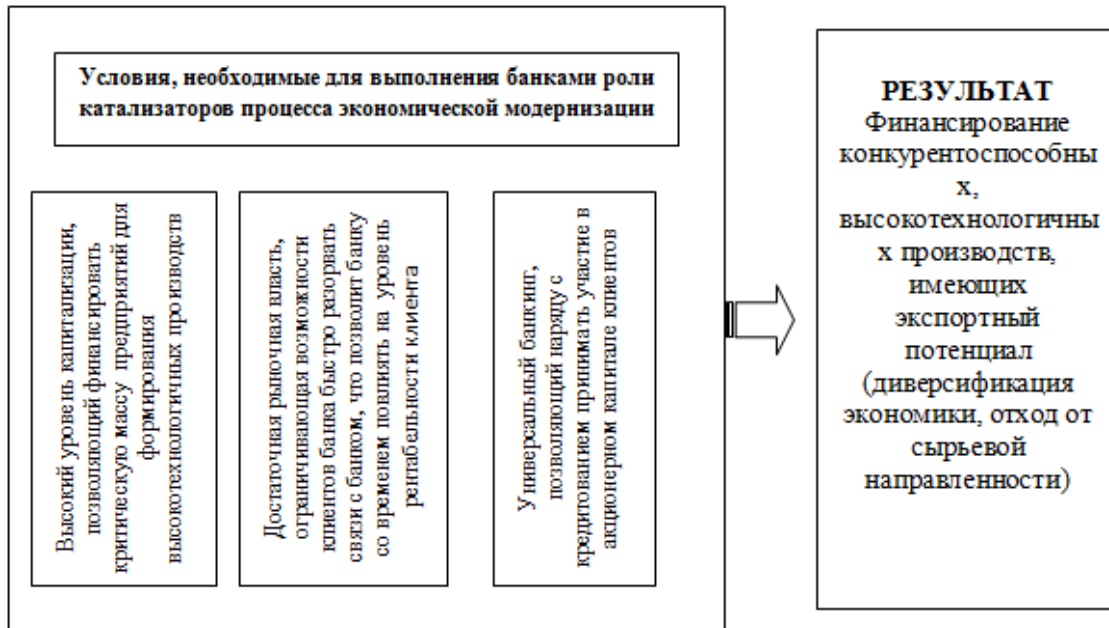


Рисунок 3 – Условия и результаты повышения роли банков в экономической модернизации

В Республике Казахстан, кроме банковского сектора существует ряд организаций, которые также могут оказать поддержку при финансировании экономики. К ним относятся кредитные товарищества, ломбарды, ипотечные компании, лизинговые компании и другие организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций, а также микрокредитные организации. Традиционно они создаются для того, чтобы у сектора малого и среднего бизнеса был более свободный доступ к заемным источникам финансирования. В противном случае они перейдут в сектор неформальных финансов, либо будут использовать низкодоходные (отсталые) технологии производства, что отрицательно скажется на модернизации экономики [5].

Однако сектор мелкого кредитования не способен в достаточной мере удовлетворить финансовые потребности модерниза-

ции, т.к. сталкивается с рядом проблем, отсутствующих в крупном банковском секторе. К основным из них относятся постоянно растущие издержки на потребление информации, мониторинг, взимание средств и обеспечение правоприменения. Чтобы разрешить эти проблемы, микрокредитные организации прибегают к укрупнениям через систему контрактов группового кредитования, применяют методы прогрессивного кредитования, менее объемные структуры управления. Все это обуславливает возможность предположения, что в конечном счете самым эффективным финансовым звеном, обеспечивающим модернизацию, является все таки банк, как наиболее крупный финансовый институт нашего времени.

Помимо частного капитала в форме прямых и портфельных инвестиций, большое значение для финансирования казах-

станской экономики имеет движение долговых потоков: международных займов и кредитов. Большой потенциал по привлечению подобных источников инвестиций имеют банки второго уровня, а также государственные институты развития (Банк развития Казахстана, Национальный инновационный фонд, инвестиционный фонд Казахстана).

Существенное значение для повышения результативности финансового обеспечения модернизационных процессов имеет региональная интеграция финансово-платежной системы, а в перспективе и валютной системы Казахстана и соседних стран. Такой путь придает дополнительный импульс модернизации экономики, открывает дополнительный доступ предприятиям и субъектам финансового сектора на мировой рынок, что позволяет диверсифицировать риски, получить выгоды от экспорта капитала, а также усилить конкурентные преимущества стран, входящих в региональные союзы на основе преодоления ограничений малых финансовых систем.

Важным условием качественного финансового обеспечения процесса модернизации является достижение устойчивости финансовой системы Республики Казахстан. В условиях глобализации открытость международным потокам капитала оказывает косвенное влияние на внутренние процентные ставки и валютные курсы, что и происходит с финансовой системой РК в настоящее время. Для того, чтобы противостоять рискам финансовой либерализации, необходимо дальнейшее повыше-

ние капитализации отечественного финансового сектора, что придает ему способность и стимулы для управления подобными рисками. В этом отношении, переход на международные стандарты пруденциального регулирования, развитие перестраховочного сектора, создание агентств по прозрачному информационному обеспечению участников финансовой системы способно внести вклад в защиту отечественных финансов от валютных и банковских кризисов. Кроме того, необходима последовательная, продуманная политика в отношении регулирования валютного курса страны и поддержания стабильных макроэкономических показателей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Уилсон Э., Гордон Д. Многообразие рыночных реформ // Вопросы экономики. – 1992. – № 3. – С.37.
2. Берентаев К. Б. Основные этапы и результаты реформирования экономики Республики Казахстан» <http://www.cac.org>. Сайт CA&CC Press® AB
3. Бопиева, Ж. К. Модернизация казахстанской экономики: теория и механизмы // Караганда: КарГУ им. Е. А. Букетова. - 2006. - 42 с.
4. Жигайло В.В. Принципы модернизации экономической системы // Вопросы экономики и права №2 – 2011- 82 с.
5. Бопиева Ж.К. Финансовые аспекты модернизации казахстанской экономики // Вестник Евразийского Гуманитарного института №3, 2004 г. –110 с.

УДК 385

#### НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАР ЕСЕБІ, АМОРТИЗАЦИЯСЫН ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕРІ

Мамырбекова Д.С., Рахымбаева А.М.

Кәсіпорының қалыпты өндірістік-шаруашылық қызметін қамтамасыз ету үшін негізгі құралдар қажет. Әрбір өндіріс бойынша олардың саны еңбек құралдарын тиімді пайдалану өндірісін ұйымдастырудың және басқарудың прогрессивті нысандарын есепке алумен олардың жоспарлық тапсырмалары мен анықталады.

Кәсіпорының өндірістік шаруашылық қызметіне бірнеше жыл бойы қызмет көрсететін басқа мүліктің бағасы мен еңбек құралдарының бағасы экономикалық ұғымды «негізгі құралды» құрайды.

Негізгі құралдар-материалдық өндіріс саласында және өндірістік емес салада бірнеше жыл бойы кәсіпорының өндірітік -



шаруашылық ісіне қызмет ететін еңбек құралдары мен материалдық активтер.

Ұзақ пайдалану процесінде негізгі құралдардың құрамы өзгереді: олар кәсіпорынға келіп түседі және пайдалануға беріледі, пайдалану процесінде тозады, жөндеу жолымен қалпына келтіріледі, кәсі-

порын ішіне өтеді, ескіру немесе одан әрі пайдаланудың мақсатсыздығы нәтижесінде шығарылып тасталады, сондай-ақ басқа кәсіпорындарға беру. Барлық аталған өзгерістер бухгалтерлік есепте көрініс табады.

1 кесте. Негізгі құралдар келесі белгілері бойынша жіктеледі:

Халық шаруашылық салалары бойынша;	өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, құрылыс, көлік,сауда, орман шаруашылығы.
Функционалдық қажеттілігі бойынша	өнеркәсіптік - өндірістік, өндірістік емес және консервациялаған
Натуралдық-заттық белгісі бойынша	ғимараттар, құрылыстар, бекініс құралдары, машиналар мен жабдықтар көлік құралдары, саймандар, өндірістік мүліктер және тағы басқа.
Мешік иелігіне байланысты;	өзіндік және жалданған.
Пайдалану сипаты бойынша	Қолданып жүрген, қосалқы бос тұрғандар.

Негізгі құралдардың ерекшелігі олардың қызмет ету ұзақтығы мен бірнеше рет пайдаланылуы болып табылады. Осыған байланысты негізгі құралдардың құны тұрақты түрде өндірі пен айналым шығындарына енгізіледі.

Негізгі құралдардың қозғалысына байланысты операцияларды көрсетуде бағалаудың бірнеше түрі қолданылады.

1) Бастапқы құн - бұл ғимараттарды тұрғызу (салу) немесе сатып алу бойынша нақты жұмсалған шығынның құны, бұған төленген, өтелмеген салықтар мен алымдар, сондай-ақ активтерді мақсатқа пайдалану үшін жұмыс күйіне келтіруге байланысты жеткізу, монтаждау, қондыру, іске қосу шығындары және кез келген өзге шығындар енгізіледі. Олар түскен сәттен бастап баланстан шыққанша бастапқы құны бойынша көрсетіледі.

2) Сату құны - бұл жақсы хабарлар және келісім жасауға дайын тәуелсіз екі жақ арасында негізгі құралдарды айырбастау мүмкіндігінің бағасы.

3) Жою құны - қызметтің соңында орын алатын қосалқы бөлшектердің, сынықтардың, қалдықтардың жорамал құны, бұдан шығарып тастау жөнінде күтілетін шығындар шегеріледі.

4) Ағымдағы құны - бұл негізгі құралдардың белгілі бір мерзімдегі іс жүзіндегі нерақ бағасы бойынша құны.

5) Байланыстық құны - бұл бухгал-

терлік есепте және қаржылық есеп беруде көрсетілетін жинақталған тозу сомасын алып тастағандағы негізгі құралдардың бастапқы немесе ағымдық құны.

Негізгі құралдар кәсіпорынға мынадай жағдайда түседі: күрделі қаржы (жаңа ғимараттар, құрылыстар, бекініс құрылыстарын салу); жабдықтарды сатып алу және орындату; заңды және жеке тұлғалардан, сондай-ақ аукциондарды немесе ұсталған негізгі құралдар объектілерін атып алу; негізгі құралдар объектілерін тауар-материалдық құндылықтарға айырбастау; заңды және жеке тұлғалардың жаңа және ұсталған негізгі құралдар объектілерінің қайтарусыз түсуі; жарғылық капиталға акционерлік кәсіпорындардың жарнасы ретінде түсуі; түгендеу кезінде анықталған есепте жоқ (артық) объектілерді кіріске кіргізу; ұзақ мерзімді жалға беру шартымен негізгі құралдардың түсуі.

Кәсіпорынға түскен негізгі құралдар объектілерін кәсіпорын басшысының өкімімен құрылған арнайы комиссия қабылдайды. Комиссия құрамына кәсіпорынның бас инженері, техникалық бөлімнің инженері, объекті пайдалануға берілетін цех немесе бөлім бастығы енеді.

ХҚЕС бойынша шоттар жоспарына сәйкес негізгі құралдар қозғалысының есебі «Негізгі құралдар» 2410 бөлімше шоттарында жүргізіледі. Бұл шоттар активті, сондықтан дебеті бойынша негізгі

құралдардың түсімдері, келіп түсуі, ал кредит бойынша шығыстарды, есептен шығуы көрсетіледі. Осы шоттарда негізгі құралдар бастапқы (ағымдағы) құны бойынша бағаланады. Негізгі құралдар объектілерінің құрылыс сатып алу және жасау жолымен түсу күрделі жұмсау болып табылады. Күрделі қаржылардың өзіндік құнын бағалау және анықтауда 2930 «аяқталмаған құрылыс» шоты қолданылады.

Негізгі құралдар субъект баланысынан келесі жағдайлар нәтижесінде есептен шығарылады: жою, сату, айыр-

бастау, ақысыз - қайтарусыз беру, т.б.

Жоюға жіберілген негізгі құралдардың жарамсыздығын анықтау үшін кәсіпорын басшысы бұйрығымен комиссия құрылады.

Негізгі құралдарды толық және жартылай жоюға жіберуге болады. Жою актісінде жоюдан шыққан нәтиже, яғни шығыспен кіріс арнайы бағанаға жазылады. Негізгі құралдардың есептен шығуының нәтижесі кірістерге немесе шығыстарға жатқызылады, сонымен қатар пайда мен шығын есебінде көрсетіледі.

2 кесте. Негізгі құралдардың есептен шығуы

№	Операциялар мазмұны	Дебит	Кредит
1	Негізгі құралдарды сату бойынша шығындар болғанда	7410	2410
2	Негізгі құралдарды сату бойынша табыстар болғанда	1210,1010, 1040	6210
3	Сатып алушыларға шот көрсетілген кезде, ал сатып алушылар төлеген кезде	1010,1020, 1040,1050,	1210, 1280

Негізгі құралдар ұзақ уақыттық кезеңі ішінде шаруашылық қызмет процесінде бола отырып, бірте-бірте тозады. Тозу - бұл физикалық және моральдық мінездемелерінен айырылу.

- Физикалық тозу негізгі құралдарды пайдалану және сыртқы факторлардың әсер ету нәтижесі болып саналады.

- Моральдық тозу соның нәтижесінде активтер ғылым мен техниканың қазіргі даму талаптарына сәйкес келмеу нәтижесіндегі процесі білдіреді.

Негізгі құралдарды моральды тоздыратын факторлар келесідей:

1) Өндірістегі жабдықтар мен жабдықтардың жаңаруы (ескі машиналарды жаңа, неғұрлым өнімділеуіне ауыстыру);

2) Технологиялық процестің жетілуі (жаңа технология кезінде қолданыстағы машиналар мен жабдықтарды пайдалану мүмкін емес);

3) Шығарылған өнім номенклатурасының жаңаруы мен өзгеруі (бұл орайда ескі машиналар мен жабдықтар жаңа өнім шығаруға жарамсыз);

4) Тауар өндіруге арналған машиналар мен жабдықтардың санын азайтуға субъектінен талап ететін, кейбір тауарлар сұраныстың азаюы;

5) Жұмыс күшінің, білікті қызметкерлердің еңбекпен қамтылуындағы, өндірістің географиялық орналасуындағы өзгерістер. Олар өндіріс көлемін, пайдаланылатын машиналар мен жабдықтардың санын азайтуға талап етуі мүмкін.

Бұлар өнеркәсіптің өндіруші салаларындағы өндіріс көлемінің қысқаруына әкеп соқтыруы мүмкін. Моральды тозудың нәтижесінде физикалық тозу басталғанға дейін негізгі құрал объектілерін жаңасына, неғұрлым үнемдісінен ауыстырады.

Моральды тозуды болдырмас үшін негізгі құрал объектілерін қайта құрады және жаңғыртады. Мұражай және қылқалам құндылықтарынан кітаптардан, фундаментальді кітапханалардан, фильмдер қорынан, сәулет пен өнердің ескерткіші болып табылатын үйлер мен ғимараттардан басқа негізгі құралдардың барлығы моральды тозуға бейім.

Амортизация – бұл қызмет мерзімі ішінде активтің амортизацияланатын құнын жүйелі бөлу түрінде тозудың құнмен көрсетілуі, басқалай айтсақ, есептелген амортизация сомасы белгілі бір кезең ішінде пайдаланған немесе тұтынған негізгі құралдардың құнын көрсетеді.

Амортизацияланатын құн пайдалы

қызмет мерзімі аяқталғаннан кейін сыныққа, қалдықтарға айналатын қосалқы бөлшектердің болжанатын құны ретінде негізгі құралдардың түсуі кезінде анықталатын бастапқы құн мен жою құны арасындағы айырманы білдіреді.

Амортизациялық жарналар (аударымдар) әрбір есепті кезең үшін өнімдердің тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің элементі және шығысы ретінде танылады.

Амортизациялық аударымдар амортизация нормалары бойынша жасалынады. Амортизация нормасы - бұл амортизациялық аударымдардың жылдық сомасының негізгі құралдардың жылдық орташа құнына қатынасы.

Негізгі құралдарға амортизация (тозуын) есептеудің басты мақсаты олардың құнын өтеу көзін таба білуден тұрады. Бұл көз амортизацияны шығыстарға, шығындарға қосу есебінен жасалады.

Амортизациялық жарналардың сомасын көбейту немесе азайту шығыстарды бұрмалауға алып келеді, мұнан жиынтық жылдық кірістің көлемін, кірістерді бұрмалау орын алады, демек, салық салудағы дәлсіздіктерге әкеліп соғады.

Жұмыс істеген бүкіл кезең ішіндегі амортизациялық жарналардың жалпы мөлшері амортизацияланатын құнға немесе бастапқы және тарату құндары арасындағы айырмаға теңестірілуі тиіс.

Негізгі құралдардың амортизациясын есептеудің әр түрлі әдістері бар. Шаруашылық жүргізуші субъектінің бухгалтерлік есеп стандартына сәйкес дербес тұрғыда, өздерінің есеп саясатында амортизацияны есептеудің тәсілі бойынша жасалынады, олар:

- Құнын бірқалыпты (түзу сызықты) жолмен есептен шығару;

- Құнын орындалған жұмыстың көлеміне пропорционалды (немесе пара-пар) етіп есептен шығару (өндірістік әдіс);

- Жеделдетіп есептен шығару;

- Қалдықты азайту жолымен есептен шығару;

- Құнын сандардың жиынтығы бойынша (кумулятивтік әдіс) есептен шығару.

Құнын бірқалыпты (түзу сызықты) жолмен есептеу әдісі объектінің тозған құнын оның қызмет мерзімі кезінде өндіріс шығындарына бір келкі бөлуді қарас-

тырады. Мысалы: Объектінің құны 100000 теңге, қызмет мерзімі – 10 жыл. Есептік жою құны - 2000 теңге, тозуға жыл сайынғы резерв 9800 теңгеге тең болды:

Негізгі құралдардың амортизациясының бірқалыпты әдісі мына формула бойынша есептелінеді.

Бастапқы құн – жойылу құны  
Пайдалану мерзімі

$100000 - 2000 / 10 = 9800$ . Ал ай сайынғы тозу сомасы  $(9800 / 12) = 817$  теңге.

Құнын орындалған жұмыстың көлеміне пропорционалды (немесе пара-пар) етіп есептен шығару (өндірістік әдіс) – бұл әдісте әрбір бірлік өзі өндірген активтің бірдей мөлшерінде амортизациясын (тозудың) болдырады деп қарастырады. Активтердің тозуы олардың қолдануы жиілігіне тікелей байланысты. Мысалы: жабық техникалық құжаттарына сәйкес 5000 өнім бірлігін шығаруға болады. Объектінің құны – 27000 теңге, жою құны 300 теңге.

Онда бір өнім бірлігіне амортизация мөлшері:

Бастапқы құн – жойылу құны  
Орындалатын жұмыстың болжамды мөлшері

$(27000 - 300) / 5000 = 5.34$  теңге болады. Егер бір айда 400 өнім бірлігі шығарылса, онда амортизация сомасы 2136 теңгені құрайды  $(5.34 \times 400)$

Жеделдетіп есептен шығару әдісі - өндірістік мақсатта пайдаланылатын негізгі құралдардың көптеген түрлері бойынша пайдаланылады, бірақ ол оның алғашқы жалдарында өндірілетін өнімнің өзіндік құнын негізсіз күрт өсіреді, сондықтан оны іс жүзінде пайдалануың өзі екіталай

Қалдықты азайту жолымен есептен шығару әдісі кезінде, түзету сызықты тәсілде қолданылатын амортизация мөлшері екі еселенеді және әрқашанда қалдық құнға қолданылады. Бұл кезде амортизация сомасы жылдан жылға азая береді, алғашқы жылдары ол едәуір жоғары болады.

Амортизация сомасы қалдық құнды жою құнына дейін азайтуға қажетті шамамен шектелген соңғы жылды қоспағанда, болжамды жою құны амортизация есеп-

теуде есепке алынбайды. Мысалы: объектінің қызмет мерзімі 5 жыл, түзу сызықты тәсіл кезінде қолданатын амортизация нормасы 20%-ға (100/5) тең болады. Онда жеңілдетілген амортизация үшін екі еселенетін коэффициентін ескере отырып бұл

норма 40% болады және қалдық құнға тағайындалған мөлшерleme болып табылады бұл жағдайда бастапқы құны 100000 теңге, ал жою құны 10000 теңге болатын объекті бойынша жыл сайынғы амортизациялық аударымдар былай анықталады:

3 кесте. Қалдықты азайту жолымен есептен шығару әдісі

Бастапқы құны	Амортизация сомасы	Қалдық құны
1 жыл 100000	$40000=(40\% \times 100000)$	60000
2 жыл 100000	$24000=(40\% \times 60000)$	36000
3 жыл 100000	$14400=(40\% \times 36000)$	21600
4 жыл 100000	$8640=(40\% \times 21600)$	12960
5 жыл 100000	$2960=12960-2960$	10000

Кумулятивтік әдіс - латын тілінен аударғанда “өсу жиналу” деген мағынаны білдіреді, яғни сандарды қосысудың көмегімен тозудың сомасы есептелінеді, демек объектінің қызмет ету мерзіміндегі жылдар санын қосу арқылы анықталады. Мысалы: автокөліктің болжамды қызмет ету мерзімі 5 жыл. Бірінші жылы объектінің бастапқы құнының 5/ 15, бөлігіне амортизация есептелінеді. Екінші жылы 4/ 15, бөлігіне, үшінші жылы 3/ 15, төртінші жылы 2/ 15,

бесінші жылы 1/ 15, бөлігіне.

Жыл сайынғы амортизациялау нормасы: бөлімінде жылдар санының қосындысы, ал алымында: бірінші жыл үшін - 5, екінші жыл үшін - 4, үшінші жыл үшін - 3, төртінші жыл үшін - 2, бесінші жыл үшін - 1 болатын бөлшек саны болып табылады. Әрбір бөлшек санды амортизациялау құнға (90000 теңге) көбейту арқылы жыл сайынғы амортизациялық соманы анықтайды.

4 кесте. Төменде негізгі құралдардың тозуын (амортизациясын) кумулятивтік әдісі бойынша есептеу жолы көрсетілген.

Мерзімі (жылдары)	Бастапқы құны	Кумулятивтік саны мен амортизациялаудың нормасы	Жинақталған жалдық тозу сомасы	Айға есептелген амортизацияның сомасы (теңге)
Сатып алынған мерзімі:				
1-ші жылдың аяғында	100000	$5/15 \times 90000=30000$	30000	2500
2-ші жылдың аяғында	100000	$4/15 \times 90000=24000$	54000	4500
3-ші жылдың аяғында	100000	$3/15 \times 90000=18000$	72000	6000
4-ші жылдың аяғында	100000	$2/15 \times 90000=12000$	84000	7000
5-ші жылдың аяғында	100000	$1/15 \times 90000=6000$	90000	7500

Кестенің мәліметтеріне кумулятивтік әдіс бойынша есептелінген амортизация сомасы объектіні пайдаланудың бірінші жылында күрт өсіп соғы жылында азайғанын көреміз.

**ӘДЕБИЕТТЕР**

1. Ныйқанбаева А., Қуанышова Л. Бухгалтерлік есеп негіздері. – Астана, 2008
2. Кеземтаев К.К. Кәсіпорындағы қаржылық есепті жүргізу. – Алматы: Экономика, 2003.

3. Назарова В.Л. Шаруашылық жүргізуші субъектілерді бухгалтерлік есеп. Оқулық: Алматы, 2005.
4. Кеулімжаев Қ.К., Әжібаева З.Н., Құдайбергенов Н.А. Бухгалтерлік есеп принциптері: Оқу құралы. - Алматы: Экономик С, 2003.
5. Радостовец В.К., Ғабдуллин Т.Ғ., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп. - Алматы: Қазақстан - аудит орталығы, 2002.
6. Жакупова О.М. Бухгалтерлік есеп принциптері 2. Оқу-тәжірибелік құралы. - Қарағанды, 2003. 153-183 б.

УДК 332.14

**ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ БАҒДАРЛАМА БҮЛ ҚАРЖЫ ТҰРАҚТАНДЫРУШЫ ТЕТІГНІҢ ЭЛЕМЕНТІ**

Ашимова А.С.

Басқару дамуы әрдайым оның тиімділігінің өсуімен бірге қатар жүруі мүмкін. Ал басқару тиімділігінің өсуі оның потенциалының, яғни оң өзгерістер мүмкіншілігімен, қажетті ресурстардың

болуымен және оларды қолдану ортасының болуымен анықталады (кесте 1). Потенциал өзгерісінде және басқару тиімділігінде дағдарыстың пайда болу қаупі жатыр.

1 –кесте. Ұйымның және басқару дамуының белгілері мен факторлары

Дамудың белгілері мен факторлары	
Басқаруды дамыту – өзгерістер:	Ұйымды дамыту – өзгерістер:
Ұйымдардың Персоналдың Басқару технологиясының Потенциалдың Мақсаттардың Әдістеменің Концепцияның Мотивацияның техникалық қарулардың тиімділіктің	қызмет масштабының қызмет құрылымының өнімнің технологияның ресурстардың өнімділіктің (тиімділіктің) пайда мөлшерінің өндірістік қуаттың имидждің капиталдың үстемелігінің нарықтағы орнының

Дағдарысқа қарсы басқару басқа басқарулар сияқты тиімді және тиімді емес болуы мүмкін. Дағдарысқа қарсы басқарудың тиімділігі оның дағдарысты жағымды қолданудағы локализациялармен және оны жеңілдету шараларымен анықталады. Бұндай тиімділікті нақты есептік көрсеткіштер арқылы көрсету қиын, бірақ оны басқарудағы жалпы баға беру кезінде болжап, көру керек.

Дағдарысқа қарсы басқару тиімділігін анықтайтын басты факторлары – оларды түсіну және дифференциациясы, оны талдауға және жүзеге асыруға көмектеседі.

Дағдарысқа қарсы басқарудағы кәсіп-

қойлық және арнайы дайындық. Бұл жағдайда тек басқарудағы жалпы кәсіпқойлығы айтылмайды, сонымен қатар бұнда дағдарысқа қарсы басқарудың ерекшеліктерін көрсететін кәсіпқойлық білімдер мен дағды айтылады. Бұндай кәсіпқойлық арнайы дайындық процесі кезінде, сындық жағдайлардағы басқару өнерін дамыту мен мақсатты бағытталған аккумуляциялау кезінде туады. Соңғы жылдары Қазақстанда дағдарысқа қарсы басқаруларды дайындауға көп уақыт бөлініп жатыр, олар дер кезінде мекемені дағдарыстық жағдайдан аз шығындармен шығара алады. Олардың кәсіпқойлық дайындықтары дағдарыстық жағдайларға бет

алған.

Сонымен қатар, қарапайым мәселелерді де дайындауда олардың дағдарыстық жағдай кезінде басқару қабілетіне де назар аудару керек. Дағдарысқа қарсы басқару қандай да болмасын басқарудың керекті элементі болуы керек немесе ол стратегиялық, креативтік, өндірістік, экологиялық, қаржылық болуы керек. Табиғатпен берілген және арнайы дайындық процесі кезінде жиналған басқару өнері дағдарысқа қарсы басқару тиімділігінің факторының ішіндегісін айрықша ерекшелеу керек. Көптеген дағдарыстық жағдайларда адамның жеке басқару өнері дағдарыстан шығуының басты факторы болып келеді. Сондықтан да, дағдарысқа қарсы басқару үшін менеджерді психологиялық тестілеуден өткізіп, олардың ішінен тек дағдарыс жақындауын тез сезгін және экстремальды жағдайда ұйымды сауатты басқара алатындарын таңдау өте қажет.

Тәуекелді шешімдерді жобалаудың әдістемесі. Бұндай әдістеме құрылуы, өңделуі керек, өйткені олар басқарудың бұндай қасиеттерін анықтайды – уақытылы, мәселенің толық баяндалуы, нақтылық, ұйымдастырушылық маңыздылық. Бұл қасиеттер дағдарысқа қарсы басқаруды аса маңызды орынға ие.

Жағдайды ғылым жағынан талдау, тенденцияларды болжау. Бұл факторлар дағдарысқа қарсы басқаруға өз ықтималдарын тигізеді. Болашақты көру келе жатқан ие болып жатқан дағдарысты көз алдында ұстап тұруға мүмкіндік береді.

Дағдарысқа қарсы басқарудың тағы да басты факторларының бірі – корпоративтілік, ол фирмада немесе ұйымда түрлі дәрежеде көрінуі мүмкін. Корпоративтілік – бұл ұйым жұмысшыларының мақсаттарын қабылдап, түсіну, оларды іске асыру үшін көп жұмыс атқару, бұл ішкі патриотизм мен ынталылық. Корпоративтілік – дағдарысқа қарсы басқарудың тірегі. Бірақ ол өз-өзімен пайда болмайды, ол басқару нәтижесі, сонымен қатар басқару механизмінің құралы болып келеді. Дағдарысқа қарсы басқару тиімділігінің тағы бір факторы – көшбасшылық. Көшбасшылықтың көптеген түрлері мен модификациясы бар, ол тек менеджер тұл-

ғасымен анықталмайды, сонымен бірге қалыптасқан жұмыс стилімен, басқару персоналының құрылымымен, менеджерге деген сенімділікпен, білім беделімен анықталады. Көшбасшылыққа бел асу дағдарысты жеңуде немесе оның жеңілденуінде басты рольді ойнайды. Бірақ ол үшін көшбасшылықты іздеу және құру қажет. Бұл құлаққа ерекше естілгенімен, түсінікті болады, егер көшбасшылық – бұл тек менеджер тұлғасы емес, сонымен бірге ол басқаруды ұйымдастыру мен бүкіл жүйені сипаттау екендігі ескеріледі.

Дағдарысқа қарсы басқару тиімділігінде жеделделік пен басқарудағы илгіштік орасан зор роль атқарады. Дағдарыстық жағдайда тез және қайсарлы амалдар, жеделдік шаралар, өзгеріп жатырған жағдайларды басқарудың өзгеруі, дағдарыстың жағдайларына бейімделуге мұқтаждалық туады. Баяулық көрсету бұл жағдайда нашар роль атқаруы мүмкін.

Стратегия және дағдарысқа қарсы бағдарламалар сапасы. Көп жағдайларда басқару стратегиясын өзгерту және дағдарысқа қарсы даму бағдарламаларын дайындау керектігі туады. Бағдарламалар мен стратегиялық құрылымдар сапасы әр түрлі болып келеді. Бұдан дағдарысқа қарсы басқару байланысты емес болуы мүмкін емес. Адамдық фактор кейде корпоративтік, көшбасшылық, басқару өнерлерінің факторларын айқындайды. Дағдарысқа қарсы басқаруда дағдарысқа қарсы топ түсінігі бар – дағдарысқа қарсы менеджердің жақсы көмекшілері. Олар менеджердің сенімді адамдары және дағдарысқа қарсы басқаруды бірлесіп, мақсатты жүзеге асырады. Болмайтын экстремальды жағдайлардың бірлестігін тек ортақ ойға сенетін, бірбіріне мүлтіксіз сенетін адамдар ғана жеңе алады. Дағдарысқа қарсы басқаруда адамдық фактор да жұмыс істейді.

Дағдарысқа қарсы басқару тиімділігінің бірден-бір факторы дағдарыстық жағдайларды бақылап отыру. Оның мәні – арнайы құрылған әрекеттер, олар дағдарыс жақындауын, пайда болу мүмкіндігін анықтап, оларды уақытында тауып, танып білу қажет. Мысалы, бұрын атомдық электростанциялардың жұмысы көптеген көрсеткіштермен қадағаланды, олар реактор жұмысының процестерін қарама-қайшы си-

паттады. Оның жағдайын сынау, персоналға тәртіптік талаптар қою қиын болды. Дағдарыс пайда болу уақыты дәл болмайды, қатыгез жағдайлар кенеттен және көбіне күтпеген кезде пайда болады. Қазіргі таңда атомдық реактордың жұмысын қадағалайтын жаңа жүйе құрылды, бұл жүйе қарапайым реактордың жағдайын визуалдық бақылаудан тұрды: оператор компьютер экрандағы суреттерді симметрияларды бақылайды, олар атом электростанциясының дағдарысқа қарсы жұмыс істеу көрсеткіштерінің негізгілерінің қатынасын көрсетеді. Симметриялардың бұзылуы – дағдарыс сипатына алғанда, қауіпті жағдайлардың пайда болуының белгісі.

Бұған ұқсайтын дағдарыстық жағдайларды бақылау дағдарысқа қарсы басқару жүйесінде де қолдану мүмкін. Ең тиімдісі – компьютерлерді қолдану және мамандандырылған жұмысшыларды жұмысқа тарту.

Дағдарысқа қарсы басқару тиімділігін арттыруда ұйым стратегиясын әзірлеу және әзірлеген стратегияны жүзеге асыру өте маңызды. Қатаң бәсекелестік жағдайында шаруашылық жүргізудің нарықтық формалары жеке шаруашылық субъектілерінің дәрменсіздігіне немесе олардың уақытша төлем қабілетсіздігіне әкеледі. Неліктен бұрын сәтті қызмет атқарған кәсіпорындар төлем қабілетсіздік жағдайына ұшырайды? Теория көрсетіп, тәжірибе растағандай, қазіргі жағдайда төлем қабілеттіліктің бұзылуы кәсіпорын стратегиясының нарықтық жағдайдың даму тенденцияларына сай келмеуінің салдары

болып табылады.

Осыдан 30 жыл бұрын кәсіпорындарды басқарудың стратегиялық қағидалары болған жоқ. Тек 1960-1970 жылдар тоғысында басқарудың жаңа әдістері және солармен бірге «стратегиялық басқару» ұғымы пайда болды. Бірінші кезекте оның пайда болу себебі – бизнестің сыртқы ортасындағы өзгерістер.

Кәсіпорын өзгеріске дайын емес болған кез-келген жағдайды дағдарыстық деп атауға болады. Бұл жағдайды болдырмау үшін кәсіпорын экономикасының дағдарысының себептерін уақытында анықтап, қиындықтар (қаржылық қиындықтар) сыртқы ортада көрінгенге дейін оларға қарсы шаралар қолдану керек. Кәсіпорынның дағдарысқа ұшырауының себептерін 2 топқа бөліп қарастыруға болады:

Сыртқы, олар кәсіпорынға тәуелді емес немесе кәсіпорын оларға төмен деңгейде ықпал етеді; ішкі, олар кәсіпорынның жеке қызметінің нәтижесінде пайда болады.

Қазіргі уақытта нарықта өмір сүру үшін және бәсеке қабілеттілігін сақтау үшін барлық кәсіпорындар өздерінің шаруашылық қызметіне өзгерістер енгізіп отыруы қажет. Дағдарысқа қарсы басқару стратегиясы кәсіпорын сыртқы орта өзгерістеріне (алдын-ала белгісіз, ретсіз және жиі пайда болатын өзгерістер) қалай қарсы тұратындығын, қандай алдын - алу шаралары арқылы өзінің өмір сүру қабілеттілігін сақтауға болатындығын және белгіленген мақсаттарға жету жолдарын анықтауға мүмкіндік береді.

Кесте 2. Дағдарыстық дамудың сыртқы факторларын талдау

Фактор	Көрінуі	Мүмкін салдары
Ұлттық экономика жағдайы	Үкімет экономикалық саясаттың нашарлауын салықты, ақша массасының қозғалысын, банктік пайыз мөлшерлемесін реттеу арқылы білдірмеуге тырысады	Салық салу жүйесінің қатаңдауы, несиенің қымбаттауы, шығындардың өсуі.
Саяси факторлар	Мемлекеттің шектеу немесе болдырмау сипатындағы кәсіпкерлік қызметке көзқарасы; Үкімет қызметінің тұрақсыздығы, т.б.	Инвестициялық климаттың нашарлауы, елден капиталды шығару.
Құқықтық факторлар	Жеткіліксіз антимонополиялық реттеу, сыртқы экономикалық	Өнім бағасының көтерілуі есебінен монополист -

	қызметті шектеулі реттеу, құқықтық базаның дамығандығы.	кәсіпорынның табысының жоғарылауы; өндірістің төмендеуі; қажетті құқықтық базаның болмауы; сыртқы нарыққа шығу қиындықтары.
Әлеуметтік факторлар	Әдет-ғұрыптар, өмірлік құндылықтар, әкімшілік - жоспарлы экономиканың менталитеті, қаржыны басқару дағдыларының болмауы, мәдениеттіліктің төмен деңгейі.	Парақорлық, қылмыскерлік.
Технологиялық факторлар	Мемлекеттің ғылым мен техникаға төмен шығындалуы; төмен техникалық деңгей.	Технологиялық тоқырау, өнімнің сапасының төмендігі және өзіндік құнының жоғарылығы; кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігінің және өнімділік деңгейінің төмендігі.
Сатып алушылармен және жабдықтау - шылармен өзара қарым-қатынас	Түсімнің өсу темпінің баяулығы; шикізат пен материалдарды кешіктіріп жеткізу; олардың сапасының төмендігі.	Төленбеген қарыздардың өсуі; өндіріс көлемінің және өнім сапасының төмендеуі.

Дағдарысқа қарсы басқару стратегиясы өндірістік процестер, құрылым, кез-келген әлеуметтік-экономикалық жүйе мәдениеті облысындағы жеке және мемлекеттік кәсіпорындарды қоса алғанда, барлық бақыланатын, ұйымдастырылатын және жоспарланған өзгерістерді қамтиды.

Аман қалу стратегиясы қысқа уақыт мерзімінде жүзеге асырылады, жаңа шешімдер демократиялық емес жолмен саналы түрде енгізіледі. Басқару бірнеше тұлғалар қолында болады. Оларға қысқа мерзімде үлкен өзгерістер енгізу үшін барлық қажетті легитимді билік беріледі. Кәсіпорын жалғасымды және ауытқусыз даму жағдайында болса ғана оның қызметі сәтті болады. Сондықтан дағдарысқа қарсы басқарудың толық стратегиясы – бұл нарық қуысын жасау, жаулап алу және ұстап қалу стратегиясы, ұзақ мерзімді мүмкіндіктерге бағытталған бәсекелестік басымдылық стратегиясы.

Жоғарыда айтылғандай, стратегия – бұл қоршаған орта өзгерістеріне тиімді бейімделу қағидасы. Қоршаған ортаның сыртқы шарттары тез өзгереді, сондықтан болашақты сипаттайтын көрсеткіштер түрінде сыртқы әлеммен жедел кері

байланыстың болуы аса маңызды – мысалы, нарық үлесінің өсу көрсеткіші, сатып алушылардың қанағаттануының өсу көрсеткіші. Өйткені, салдарларды жою шараларына қарағанда алдын - алу шаралары аса тиімдірек.

Дағдарысқа қарсы басқаруда басқару стратегиясы шешуші роль атқарады. Онда басты көңіл дағдарыстың пайда болуына әсер еткен себептерді жоюмен тікелей байланысты дағдарыстан шығу мәселелеріне аударылады. Бизнесінің сыртқы және ішкі ортасы талданады, ұйым үшін маңызы бар компоненттер белгіленеді, әр компонент бойынша ақпарат жиналады және ізделеді, кәсіпорынның нақты жағдайын бағалау негізінде дағдарыстық жағдай себептері анықталады. Кәсіпорын жағдайының кешенді, нақты, уақытында жүргізілетін диагностикасы – бұл кәсіпорын қызметі мен дағдарысқа қарсы басқару стратегиясын жасаудың бірінші этапы.

Дағдарыс себептерін анықтау мақсатында сыртқы факторларды талдау. Сыртқы ортаны талдауды жүргізу барысында ақпараттың өте аз және өте көп көлемі нақты жағдайды бұрмалап жіберуі мүмкін. Сондықтан, жағдайдың дамуының анық



және түсінікті кескінін жасау үшін алынған нәтижелерді дұрыс үйлестіру және талдаудың бірнеше этапын біріктіру қажет.

Макроортаны талдау. Оны шартты түрде төрт секторға бөлуге болады: саяси орта, экономикалық орта, әлеуметтік орта, технологиялық орта.

Бәсекелік ортаны талдау. Оның 5 негізгі құраушыларды бар: сатып алушылар, жабдықтаушылар, сала ішіндегі бәсекелестер, потенциалды жаңа бәсекелестер, алмастырушылар.

Сыртқы орта туралы жан-жақты, жеткілікті ақпарат алғаннан кейін, оны сценарий жасау әдісінің көмегімен синтездеуге болады. Бұл әдіс болашақта қай салада қандай тенденция болатынын нақты сипаттауға мүмкіндік береді. Әдетте бірнеше сценарий жасалады. Содан соң олардың әр қайсысына дағдарысқа қарсы стратегия қолданылып, сыналады. Сценарий кәсіпорынға қажетті аса маңызды сыртқы факторларды анықтауға мүмкіндік береді; олардың кейбіреулері кәсіпорынның тікелей бақылауында болады (ол қауіптілікті жояды немесе пайда болған мүмкіндікті қолданады). Алайда, кәсіпорын бақылауына бағынбайтын факторлар болады. Бұл жағдайда жасалып жатқан дағдарысқа қарсы стратегия кәсіпорынға бәсекелестік басымдылықтарды максималды қолдануға және мүмкін жоғалтуларды минималдуга көмектесуі керек.

Дағдарыстық жағдайда тұрған кәсіпорын жағдайын талдау. Кәсіпорынның сыртқы ортасын талдаумен қатар, оның нақты жағдайына тереңдетілген зерттеу жүргізу өте маңызды. Осы зерттеу нәтижесі мен оның болашақтағы көрінісі негізінде менеджерлер қажетті өзгерістер енгізуі үшін дағдарысқа қарсы стратегия жасауына болады.

Кәсіпорын жағдайы қаншалықты әлсіз болса, оның стратегиясына соншалықты күрделі талдау жүргізіледі. Кәсіпорындағы дағдарыстық жағдай – бұл стратегияның әлсіздігінің, немесе оның нашар жүзеге асырылуының, немесе екеуінің де белгісі. Кәсіпорын жағдайын талдай отырып, менеджерлер өз көңілдерін келесідей бес жағдайға тоқтатуы керек.

Ағымдағы стратегияның тиімділігі. Мынадай жағдайларды анықтау керек: бә-

секелестер арасындағы кәсіпорынның орны; бәсекелестік шектері (нарық ауқымы); кәсіпорын бағытталған тұтынушылар тобы; өндіріс, маркетинг, қаржы, кадр облыстарындағы функционалдық стратегиялар.

Кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтары, мүмкіндіктері мен қауіп-қатерлері. Жоғарыда айтылғандай, кәсіпорынның стратегиялық жағдайын бағалаудың ең қолайлы және қолданыстағы әдісі – бұл SWOT - талдау. Кәсіпорынның күшті жақтары – бұл оның қол жеткізген озық жерлері, жұмыс тәжірибесі, дағдылары, ресурстары, жетістіктері. Әлсіз жақтары – бұл кәсіпорынның қызмет ету процесінде белгілі бір маңызды аспектілерді болмауы. Күшті және әлсіз жақтары анықталғаннан кейін олар мұқият зерттеледі және бағаланады. Стратегияның қалыптасуы тұрғысынан кәсіпорынның күшті жақтары дағдарысқа қарсы стратегияның негізі ретінде қолданылуы мүмкін.

Кәсіпорынның бағалары мен шығындарының бәсеке қабілеттілігі. Кәсіпорын бағалары мен шығындарының бәсекелестердің бағаларымен және шығындарымен арақатынасы белгілі болуы керек. Бұл жағдайда «құндылықтар тізбегі» әдісі көмегімен шығындардың стратегиялық талдауы жүргізіледі. Бұл талдау тауар құнының пайда болу процесін, әр түрлі қызмет түрлерін, табыстылық деңгейін көрсетеді. Құндылықтар жасау бойынша бұл қызмет түрлері арасындағы байланыс кәсіпорын басымдылықтарының қайнар көзі болып табылады.

Кәсіпорынның бәсекелік көзқарасының беріктігін бағалау. Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін шығындар бойынша бағалау қажет, бірақ бұл жеткіліксіз. Негізгі бәсекелестерге қатысты кәсіпорын көзқарасының беріктігі тауар сапасы, қаржылық жағдайы, технологиялық мүмкіндіктері, тауарлық цикл ұзақтығы сияқты маңызды көрсеткіштер бойынша бағаланады.

Кәсіпорынды дағдарысқа әкелген мәселелерді анықтау. Менеджерлер дағдарыс кезіндегі кәсіпорын жағдайын зерттеудің барлық нәтижелерін қарастырып, қандай мәселелерге көңіл бөлу керектігін анықтайды.

Дағдарысқа қарсы стратегиялық жоспарлаудың екінші этапы – кәсіпорынның мақсаттар жүйесі мен миссиясын түзету. Дағдарыстық жағдайға ұшыраған кәсіпорынның саясатын жүргізуші менеджер стратегиялық талдау барысында алынған ақпаратты топтап, кәсіпорынның бұрынғы миссиясы шеңберінде дағдарыстан шығуын және бәсекелік басымдылықтарға қол жеткізу мүмкіндіктерін анықтауы керек. Шебер жасалған миссия стратегияны өзгертуге салмақты ынталандырушы болып, мыналарды қарастыруы мүмкін: құндылықтары мен бағыттарын жариялау; кәсіпорын сататын тауарлар мен қызмет түрлері (немесе кәсіпорын қанағаттандыратын тұтынушылардың қажеттіліктері); кәсіпорын қызмет ететін нарықтар; нарыққа шығу әдістері; кәсіпорын қолданатын технологиялар; қаржыландыру мен өсу саясаты.

Дұрыс, анық қалыптастырылған миссия кәсіпорын қызметкерлерін ынталандырады, оларды әрекет етуге итермелейді, оларға ойларын білдіруге, ұсыныс жасауға мүмкіндік береді. Сыртқы және ішкі орта кәсіпорынға әсер еткен кезде миссия оның қызметінің сәттілігінің басты шарттарын анықтайды.

Одан кейін мақсаттар жүйесін түзету процесі болады (экономикалық дағдарыстан шығуға жол беретін қажетті нәтижелер). Менеджер қажетті нәтижелер мен қажетті нәтижелерге жетуді шектейтін, мақсаттар жүйесіне өзгерістер енгізетін сыртқы және ішкі орта факторларын зерттеу нәтижелерін салыстырады.

Әр кәсіпорынның топ мақсаттары ретінде сипатталатын белгілі бір мақсаттар жүйесі болады: кәсіпорын иелерінің; кәсіпорын қызметкерлерінің, сатып алушыларының; іскерлік серіктестерінің; жалпы қоғамның мақсаттары. Мақсаттар кәсіпорында қолданылатын бақылау жүйесінің, мотивация жүйесінің және стратегиялық жоспарлау жүйесінің бастапқы пункті болып табылады. Мақсаттар – бұл ұйымдық қатынастардың, жеке қызметкерлердің, бөлімшелердің және жалпы ұйымның еңбегінің нәтижелерін бағалаудың негізгі құралы болып табылады.

Кез-келген ұйымда мақсаттардың бірнеше деңгейі болады. Жоғары дең-

гейдегі мақсаттар кең сипатта болады және ұзақ мерзімді мүмкіндіктерге бағытталады; олар менеджерлерге бүгінгі шешімдердің ұзақ мерзімді көрсеткіштерге әсерін анықтауға мүмкіндік береді. Төменгі деңгейдегі мақсаттар қысқа және орта мерзімді мүмкіндіктерге бағытталған және жоғарғы деңгейдегі мақсаттарға жету құралы болып табылады. Қысқа мерзімді мақсаттар жақын болашақта жетуге қажетті нәтижелерді анық көрсетеді, кәсіпорынның даму жылдамдығы мен жақын арада жетуге міндетті көрсеткіштер деңгейін анықтайды.

Дағдарысқа қарсы стратегиялық жоспарлаудың үшінші этапы – экономикалық дағдарыстан шығудың стратегиялық альтернативаларын жасау және стратегияны таңдау. Осы жерде стратегиялық жоспарлау процесі аяқталып, тандалған стратегияны (оперативті стратегия) жүзеге асыру тактикасын анықтау процесі басталады, одан кейін дағдарысқа қарсы стратегияны жүзеге асыру, нәтижелерді бағалау және бақылау жүргізіледі.

Кәсіпорын маркетингтік стратегияның біреуін негізге ала отырып, нарықтық қатынастар жүйесінің белгілі бір сегментінде қызмет етуі мүмкін.

Тұрақтылық стратегиясы – бизнестің қолданыстағы бағытын нығайту.

Ұлғаю стратегиясы – жаңа өткізу нарықтарын жаулап алу.

Қысқарту стратегиясы – түрлері тарату және қайта құру стратегиялары болып табылады (пайдалы емес қызмет етуші бизнестің іскерлік бірлігін сату).

Функционалдық стратегия – кәсіпорын қызметінің белгілі бір аспектіні дамытуға күшті бағытталу. Қаржылық, өндірістік, кадрлық, т.б. түрлерін ажыратуға болады.

Аман қалу стратегиясы – шаруашылық жүргізудің бұрынғы әдістерінен бас тарту және нарықтық қатынастардың қалыптасушы конъюнктурасына бейімделу.

Жоғарыда аталған стратегиялардың қайсысын болса да кәсіпорын сәйкес бәсекелік мінез-құлық таңдап жүзеге асырады. Бәсекелік мінез-құлықтың 3 түрі болады:

- креативті – бірегей қасиеттері бар жаңа өнім шығару;

- бейімді – нарықтың бір сегментіне және сатып алушылардың ерекше тобына

бағытталу;

- басымды – бағаны төмендету және өнім сапасын төмендету арқылы қолдағы позицияларын сақтап қалуға ұмтылу.

Кәсіпорынның дағдарысқа ұшырауының себептерін 2 топқа бөліп қарастыруға болады:

- сыртқы, олар кәсіпорынға тәуелді емес немесе кәсіпорын оларға төмен деңгейде ықпал етеді;

- ішкі, олар кәсіпорынның жеке қызметінің нәтижесінде пайда болады.

Дағдарысқа қарсы басқару стратегиясы өндірістік процестер, құрылым, кезкелген әлеуметтік-экономикалық жүйе мәдениеті облысындағы жеке және мемлекеттік кәсіпорындарды қоса алғанда, барлық бақыланатын, ұйымдастырылатын және жоспарланған өзгерістерді қамтиды.

Кәсіпорынды дағдарысқа әкелген мәселелерді анықтау – дағдарысқа қарсы стратегиялық жоспарлаудың бірінші этапы. Менеджерлер дағдарыс кезіндегі кәсіпорын жағдайын зерттеудің барлық нәтижелерін қарастырып, қандай мәселелерге көңіл бөлу керектігін анықтайды.

Дағдарысқа қарсы стратегиялық жоспарлаудың екінші этапы – кәсіпорынның мақсаттар жүйесі мен миссиясын түзету.

Дағдарысқа қарсы стратегиялық жоспарлаудың үшінші этапы – экономикалық дағдарыстан шығудың стратегиялық альтернативаларын жасау және стратегияны таңдау.

Осы жерде стратегиялық жоспарлау үрдісі аяқталып, таңдалған стратегияны жүзеге асыру тактикасын анықтау процесі басталады, одан кейін дағдарысқа қарсы стратегияны жүзеге асыру, нәтижелерді бағалау және бақылау жүргізіледі.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

1. Кәсіпорын экономикасы: Тәжірибе сабағына арналған оқу құралы. Алматы 2011
2. Антикризисное управление подред. Э.М. Короткова - Инфра - М, 2001.
3. Квартальнов В.А. Туризм. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 256 с.
4. Квартальнов В.А. Менеджмент туризма: Туризм как вид деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 288 с.
5. Чернова Г.В. Практика управления рисками на уровне предприятия. - СПб.: Питер, 2000.
6. Наумов М.Р. Страхование в предпринимательстве - М.: ИНФРА – М., 2001.

УДК 338

### ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аштаева Р.Е.

Переход к рыночной экономике определяет роль и возрастающее значение закупочной логистики в общественном производстве. Рыночные условия вызвали к жизни ряд существенных изменений в сфере материально-технического обеспечения производства. Среди них особенно важными оказались:

- давление быстро растущего ассортимента продукции, запрашиваемой рынком;

- сокращение времени внедрения в производство новой продукции, ускоряющей расширение ассортимента;

- сокращение длительности произ-

водственного цикла;

- обострение конкуренции между производителями на фоне насыщения рынка нужными товарами, что и обуславливает актуальность данной темы.

Все эти изменения привели к тому, что различные виды деятельности предприятия – производство, экономика, финансовая деятельность стали все больше зависеть от состояния материально-технического снабжения. Выяснилось, что в системе снабжения есть обширные зоны неэффективности, рационализация которых может дать большую экономию. Возникла необходимость реализации новых подхо-

дов к организации процессов материального обеспечения производства и управления им.

Логистика в Древней Греции обозначала искусство рассуждения, в Римской империи - правила распределения продовольствия, в Византии во времена императора Льва VI Мудрого (866–912) - искусство снабжения армии и управления ее перемещениями. В современных европейских языках термин «логистика» обозначает технику и технологию транспортно-складских работ.

Логистика в современном понимании - это наука о планировании, контроле и управлении доставкой, складированием, перемещением материальных потоков в процессе доставки, переработки и доведения готовой продукции до потребителя.

В логистической цепи (рис. 1) выделяют следующие главные звенья: поставка материалов, сырья и полуфабрикатов; хранение продукции и сырья; производство товаров; распределение, включая отправку товаров со склада готовой продукции; потребление готовой продукции.



Рис. 1. Логистическая цепь

Промышленная логистика обеспечивает производство требуемого товара в нужное время при наименьших издержках. Ее цель - обеспечить выпуск продукции в соответствии с требованиями заказа к качеству и времени.

Логистический канал - канал распределения, сбыта, товародвижения между частично упорядоченным множеством посредников (дилеров, транспортных фирм), осуществляющих доведение материального потока от конкретного производителя до его потребителей.

К основным понятиям в логистике относятся: точность и срок поставки, го-

товность к поставке, гибкость предприятия, качество поставок, информационная готовность предприятия, логистический цикл.

- Точность поставки - оценка соблюдения поставщиком согласованных сроков поставки материалов, которая выступает мерой надежности и доверия между заказчиком и поставщиком.

- Срок поставки - промежуток времени между датами поступления заявки и ее выполнения.

- Готовность к поставке - способность поставщика выполнить заявку в согласованное ранее время.

- Гибкость предприятия - готовность

предприятия оперативно внести изменения, вносимые клиентом в ранее оформленный заказ.

- Качество поставок - доля заказов, выполненных без нарушения согласованных требований заказчика.

- Информационная готовность предприятия - готовность предоставить клиенту полную запрашиваемую информацию, характеризующую продукцию.

Логистический цикл - интервал времени между оформлением заказа на поставку товаров и средств производства и доставкой заказанной продукции на склад потребителя. Логистический цикл в общем случае представляет сумму интервалов времени, затраченного на:

- формулировку заказа и его оформление;
- доставку или передачу заказа поставщику;
- выполнение заказа поставщиком;
- доставку готовой продукции заказчику.

Объектом управления в логистике являются материалы. Это собирательный термин, обозначающий разнообразные вещественные элементы производства (сырье, материалы основные и вспомогательные, топливо, энергию, покупные изделия и полуфабрикаты, спецодежду, запасные части для ремонта, инструмент, оснастку и т.д.). Материалы рассматриваются логистикой в системе временных потоков (т.е. в динамике). По уровням выделяют потоки межгосударственные, национальные (междугородные), внутрифирменные, цеховые.

Процесс приобретения материалов включает в себя ряд логически взаимосвязанных видов работ. Выделяются следующие стадии процесса приобретения материалов:

Составление заявок. Заявки на приобретение материалов подготавливаются соответствующими сотрудниками функциональных подразделений предприятия. Они содержат информацию о том, какие виды и какое количество материалов требуется предприятию, когда они должны быть получены и кто составил заявку. Заявки составляются таким образом, чтобы ожидаемые к поступлению количества материалов опережали фактические потреб-

ности в них.

Время между размещением заявок и получением материалов называется временем опережения. Работники, ответственные за составление заявок, должны устанавливать сроки поставки материалов с минимальным опережением, учитывая возможности поставщика и потребности потребителя материалов.

Анализ заявок. Заявки на потребление материалов подвергаются анализу в службе материально-технического снабжения с участием специалистов из других подразделений. Цель анализа – обеспечение минимальных издержек по каждому виду материалов, конкретные потребительские свойства которых предполагается использовать в производстве продукции. Методами исследования являются функционально-стоимостный анализ и конструирование стоимости.

В процессе анализа должны быть получены ответы на следующие вопросы:

- Могут ли более дешевые материалы удовлетворить потребности производства?
- Оправданы ли эти потребности?
- Могут ли другие виды материалов удовлетворить означенные потребности?
- Можно ли упростить конструкцию производимого изделия?
- В состоянии ли поставщик снизить цены на материалы, участвуя вместе с потребителем в разработке изделия или анализируя полученные спецификации?

Служба снабжения не имеет права заменять материалы, указанные в заявках. Работники отдела должны анализировать поступающие заявки и предлагать такие варианты приобретения материалов, которые могут привести к снижению стоимости заказов.

Выбор поставщиков. При выборе поставщиков основными критериями являются: надежность поставщика, способность поставлять необходимые ресурсы должного качества и в нужные сроки, поставка материальных ресурсов по возможно минимальным ценам, удаленность поставщика от потребителя, наличие у поставщика свободных мощностей и т.д.

Основными источниками сведений о поставщиках и материалах являются личные контакты с «продавцами», объявления

в рекламных изданиях, описания товаров, которые даются в каталогах и проспектах, посещение предприятий и изучение практики поставки продукции, информация, получаемая от банков, торговых ассоциаций, государственных учреждений и т.д.

Из списка поставщиков, имеющих прочную репутацию, выбираются те, кто предлагает наиболее выгодные условия с точки зрения цены и сроков поставки. Крупные заказы целесообразно распределять между двумя и большим количеством поставщиков с тем, чтобы проверить конкурентоспособность основного поставщика и оградить себя от возможных неожиданностей.

Размещение заказов. Приобретение материалов осуществляется разными методами в зависимости от вида материалов и комплектующих изделий. Основными методами закупок являются:

- оптовые закупки (одна большая партия за один раз);
- регулярные закупки материалов (покупатель заказывает необходимое количество материалов, которые поставляются ему мелкими партиями в течение определенного периода);
- ежедневные (ежемесячные) закупки (используется при закупках дешевых и быстро используемых материалов);
- получение материала по мере необходимости;
- единичные закупки (материал заказывается в том случае, если он требуется и вывозится со складов поставщиков в случаях, когда невозможно получать материал по мере необходимости).

Документально заказ оформляется посредством заключения контракта между поставщиком и потребителем материала.

Основные элементы контракта.

1) Предложение и принятие предложения. Контракт составляется в случае, если одна сторона предлагает какую-то партию товаров по назначенной цене, а другая сторона принимает это предложение.

2) Финансовые условия. Контракт

должен иметь стоимость, т.е. он становится контрактом в юридическом смысле только тогда, когда в нем оговорены финансовые условия.

3) Право заключать контракты. Такое право имеют только определенные должностные лица (директор, генеральный директор), уполномоченные предприятием и действующие от его имени.

4) Законность. Контракт обязан быть законным, т.е. всецело отвечать юридическим нормам страны.

Структура контракта предусматривает определение предмета контракта, указание качества и количества товара, сумму контракта, порядок поставки и приемки товара, ответственности сторон порядок разрешения споров.

Контроль за выполнением заказов. Размеры заказов и продолжительность периода, в течение которого эти заказы выполняются, контролируются отделом материально-технического снабжения. При этом возможна корректировка графиков поставки материалов и соответствующие уточнения графиков выпуска продукции.

Завершение процесса приобретения. Получение заказанных материалов в точном соответствии с условиями контракта – необходимый признак завершения сделки. Важное значение имеет приемка продукции, в процессе которой необходимо удостовериться, что поставлен материал:

- нужного качества;
- в нужном количестве;
- в обусловленное время;
- за оговоренную цену.

Купля-продажа соответствующим образом документально оформляется. Документальное оформление поставок предполагает получение от поставщика уведомления об отгрузке и сопроводительного письма, в которых указывается количество товаров и время поставки. Поступление материалов на склад оформляется соответствующими накладными и фиксируется в книге регистрации товаров. Потребность в материалах наглядно продемонстрирована на рисунке 2.



Рис. 2 Соотношение различных видов потребностей в материалах

Данные потребности выбираются в зависимости от методов потребностей, используемых данной организацией.

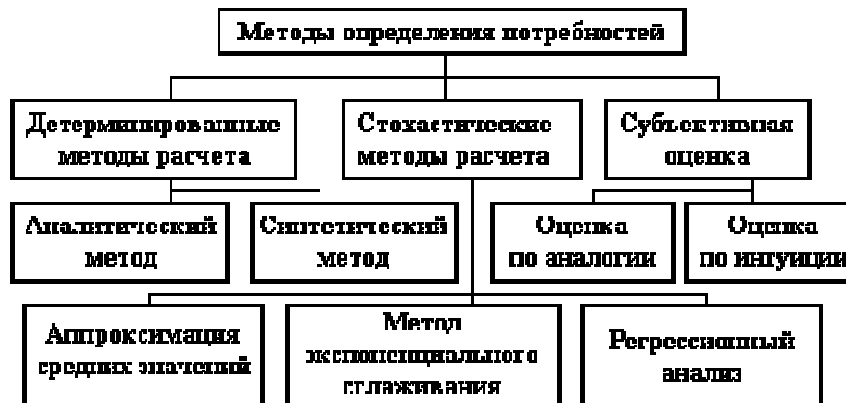


Рис. 3 Классификация методов определения потребностей

Величину партии материалов необходимо рассчитать экономическим путем, учитывая размер заказа, который позволит сократить до минимума ежегодную общую сумму расходов на выполнение заказа и хранение материалов. Методика определения экономичного размера заказа заключается в сравнении преимуществ и

недостатков приобретения материалов большими и малыми партиями и в выборе размера заказа, соответствующего минимальной величине общих расходов на пополнение запасов. Соотношение размера заказа и расходов на поставку (выполнение заказов) и хранение материалов графически изображено на рис. 4.

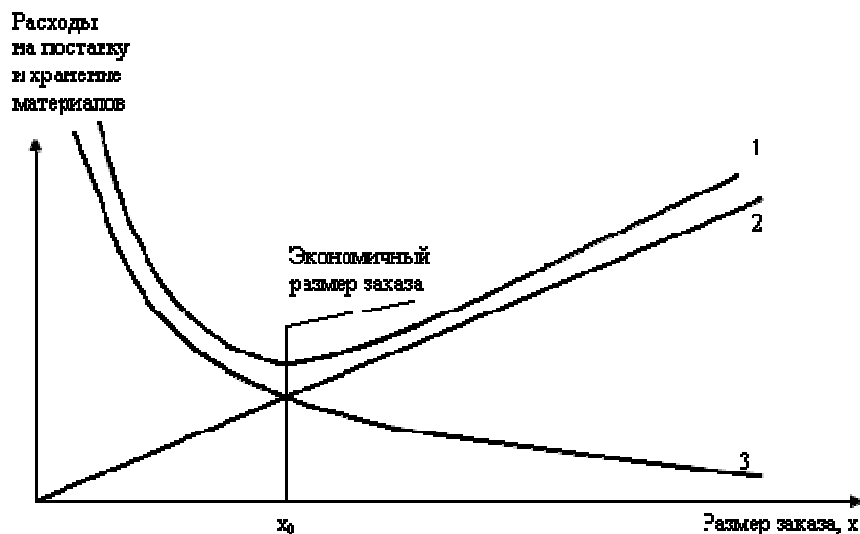


Рис. 4. Зависимость расходов на выполнение заказа и хранение материалов от размера заказа

Пусть  $x$  – число единиц, закупаемых в результате одного заказа. По мере того, как возрастает число закупаемых единиц материала, текущие расходы на хранение материалов (содержание запасов) увеличиваются (кривая 2). Одновременно с этим, при увеличении размера партии, количество заказов в год снижается. Это приводит к уменьшению расходов, связанных с выполнением заказов (кривая 3). Как видно из рис. 4, кривая общих годовых расходов (кривая 1) имеет минимум при  $x = x_0$ .

На основе количественной оценки зависимостей расходов на закупку и хранение материалов от количества закупаемого материала можно определить размер заказа, минимизирующий величину общих расходов при следующих допущениях:

- 1) общее число единиц материала, составляющих годовые запасы, известно.
- 2) величина спроса неизменна.
- 3) выполнение заказов происходит немедленно, т.е. заказы выполняются в установленные сроки, время опережения известно и постоянно.
- 4) расходы на оформление не зависят от их размера.
- 5) цена на материал не изменяется в течение рассматриваемого периода времени.

Таким образом можно сделать вывод,

что грамотный процесс обеспечения материалами производства, обеспечит эффективный контроль за движением запасов, и получение максимальной прибыли от данного запаса, поскольку с помощью вышеприведенных методов мы можем рассчитать время, в течение которого запас на складе имеется в наличии и время, в течение которого запас отсутствует, таким образом избавив производство от расходов по порче и естественной убыли товара.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан от 31 января 2006 года № 124-III «О предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 20.02.2009 г.): <http://www.base.spinform.ru>
2. Закон Республики Казахстан «О рекламе» от 19 декабря 2003 года № 508 – II (по состоянию на 7 июля 2006 г.): <http://www.advertology.ru>
3. Амблер Т. Маркетинг и финансовый результат. / Пер с англ. - М.: Ф и С, 2005. – 248 с.
4. Аникин, Б.А. Логистика: учеб. /Б.А. Аникин, Т.А. Родкина. – М.: Изд-во Проспект, 2006. - 408 с.
5. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. Учеб./ под общ. ред. Багиева Г.Л. - М.: Экономика, 2006. – 590 с.



УДК 339.16

## СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОГО ПРОЦЕССА

Головченко В.Г.

В условиях рыночных отношений экономическая деятельность на рынке совершается вокруг товара. Товар - точный индикатор экономической силы и активности производителя. Успешной деятельности предприятий и организаций на рынке способствует знание средств борьбы возможных конкурентов, в особенности вытекающих из качества их товаров.

Товарная политика является ядром маркетинговых решений, вокруг которого формируются другие решения, связанные с условиями приобретения товара и методами его продвижения от производителя к конечному покупателю.

Товарная политика – это маркетинговая деятельность, связанная с планированием и осуществлением совокупности мероприятий и стратегий по формированию конкурентных преимуществ и созданию таких характеристик товара, которые делают его постоянно ценным для потребителя и тем самым удовлетворяют ту или иную его потребность, обеспечивая соответствующую прибыль фирме.

Товары, как известно, обладают свойствами, благодаря которым они становятся полезными для человека. Полезность вещи определяется ее потребительной стоимостью. Каждый продукт труда обладает множеством свойств, однако его потребительную стоимость формируют лишь те из них, которые обуславливают полезность продукта труда.

Потребительная стоимость (потребительная ценность) товара показывает, насколько он благодаря своим свойствам удовлетворяет конкретные нужды человека.

Все мы хорошо помним очереди за канцелярскими товарами в преддверии нового учебного года, когда покупался любой товар, по любой цене и в больших количествах. Сегодня ситуация на рынке резко изменилась. Появилась масса новой, более качественной продукции, которая способна

удовлетворить любые запросы потребителей.

Поэтому с целью повышения эффективности торгово-финансовой деятельности магазины канцелярских товаров прибегают к использованию стимулирования сбыта и повышению лояльности покупателей.

Продвижение - любая форма сообщений, используемых фирмой для информации, убеждения или напоминания людям о своих товарах, услугах, образах, идеях, общественной деятельности и их влияния на общество.

Также популярно определение продвижения как совокупность самых разных мер, усилий, действий, предпринимаемых производителями, продавцами товара, посредниками в целях повышения спроса, увеличения сбыта, расширения рыночного поля товара.

Функции продвижения:

- Создание образа престижности фирмы, её продукции и услуг.
- Создание образа инновационности фирмы, её продукции.
- Информирование о характеристиках товара.
- Обоснование его цены.
- Внедрение в сознание потребителей отличительных черт товара.
- Информирование о месте приобретения товара / услуг.
- Информирование о распродажах.
- Создание благоприятной информации о фирме относительно конкурентов.

Маркетологи определяют комплекс продвижения как специфическое сочетание рекламы, личной продажи, мероприятий по стимулированию сбыта и организации связей с общественностью, направленные на достижение маркетинговых и целей.

Основные виды продвижения:

- Реклама;
- Стимулирование сбыта;
- Личные продажи;

- Связи с общественностью.

Существуют еще дополнительные виды, но не все авторы включают их в комплекс продвижения:

- Прямой маркетинг (Direct marketing - DM);

- Торговая точка / упаковка (Point-of-Sale - POS).

Предприятия различного рода деятельности, от мелких розничных торговцев до крупных товаропроизводителей, а также бесприбыльные организации (учебные, лечебные, церкви, музеи, симфонические оркестры и др.) постоянно продвигают свою деятельность к потребителям и клиентам, пытаясь реализовать несколько целей:

1) информировать перспективных потребителей о своем продукте, услугах, условиях продаж;

2) убедить покупателя отдать предпочтение именно этим товарам и маркам, делать покупки в определённых магазинах, посещать именно эти увеселительные мероприятия и т.д.

3) заставлять покупателя действовать – поведение потребителя направляется на то, что рынок предлагает в данный момент, а не откладывать покупку на будущее.

Эти цели достигаются с помощью рекламы, продавцов, названий магазинов, оформления витрин, упаковки, рассылки литературы, раздачи бесплатных образцов, купонов, пресс-релизов и других коммуникационных и продвиженческих видов деятельности.

Вышеупомянутое называется управление продвижением или маркетинговыми коммуникациями.

**Методы продвижения**

Реклама – это привлечение внимания к товару, услуге конкретного производителе-

ля, торговца, посредника и распространение за их счет и под их маркой предложений, призывов, советов, рекомендаций купить этот товар или услуги.

Следует отметить, что реклама помимо задачи продажи товара (услуги) может решать множество иных задач:

- распространение знаний о фирме, ее истории, достижениях, клиентуре;

- получение запросов о более полной информации;

- воздействие на лиц, влияющих на принятие решения о закупке товара, в пользу фирмы рекламодателя;

- формирование положительного отношения к фирме со стороны общества;

- поддержание положительных эмоций у лиц, купивших товар, формирование у них сознания, что они сделали правильный выбор.

Следующий вид продвижения – это стимулирование сбыта.

Стимулирование сбыта - кратковременные побудительные меры поощрения покупки или продажи товара или услуги.

Стимулирования сбыта, как форма продвижения товара представляет собой маркетинговую деятельность по стимулированию роста продаж. Служит для поддержки, информирования и мотивации всех участников процесса сбыта в целях создания непрерывного потока реализации товара. Координирует рекламу и продажу товара.

Стимулирование сбыта необходимо для воздействия на процесс принятия решения о покупке. Процесс принятия решения о покупке состоит из нескольких этапов, эти этапы показаны на рисунке 1. Стимулирование сбыта усиливает и ускоряет ответную реакцию рынка.

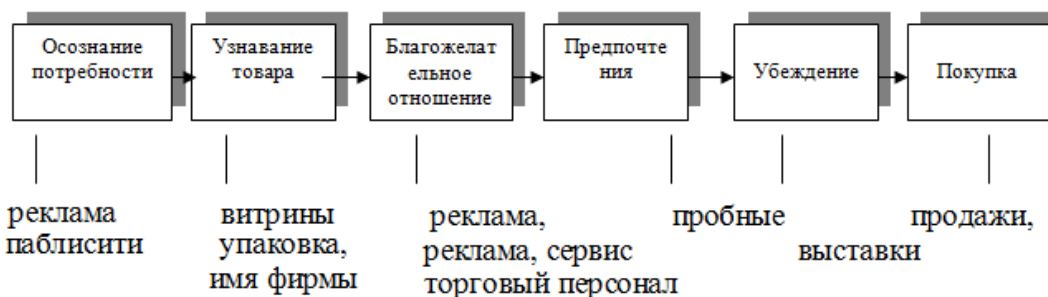


Рис. 1. Процесс принятия решения о покупке

Применяется в ситуации, когда:

- на рынке имеется семейство товаров-конкурентов с одинаковыми потребительскими характеристиками;
- рынок характеризуется отсутствием или спадом спроса;
- новый товар выводится на рынок или фирма выходит на новый рынок с товаром, ранее получившим признание;
- товар переходит из фазы роста в фазу насыщения;
- на рынке покупатели недостаточно осведомлены о предлагаемых товарах.

Рассмотрим наиболее эффективные средства стимулирования сбыта:

- Скидки с цены - наиболее эффективны для поощрения регулярных покупок и приобретения товара в большем количестве (увеличивают объем сбыта, недостаточная избирательность к потенциальным группам покупателей, возможность падения имиджа марки).

- Купоны - это сертификаты, дающие их владельцам право на отдельные льготы (скидку) при приобретении конкретных товаров (распространяются через журналы, почту). Дают значительный эффект при стимулировании потребления новых товаров. Характеризуются высокими затратами и небольшим охватом целевой аудитории.

- Презентация товара: проведение демонстраций, показов, вечеров с целью привлечения внимания покупателей и специалистов к потребительским характеристикам товара.

- Гарантирование возврата денег: восстановление имиджа при недоброкачественном товаре. Оказывают незначительное влияние на рост продаж, но повышают престиж фирмы и создают возможность формирования новых рынков сбыта.

- Продажа товара в кредит. Прежде всего, стимулирует сбыт дорогостоящих товаров, однако имеет высокий риск невозвращения кредитов. Зависит от социального обеспечения потребителей.

- Премии могут предоставляться в виде товаров, которые передаются бесплатно или по низкой цене в качестве поощрения за покупку другого товара. Способствует значительному росту объема продаж, но эффект является кратковременным.

- Лотереи используются для поощрения потребления товаров и привлечения новых покупателей. В качестве призов используются престижные товары, а также крупные денежные суммы.

Достоинства стимулирования сбыта состоят в следующем:

- Обеспечение маневренности роста сбыта товара;
- Хорошая интеграция с другими видами продвижения товара - рекламой, личной продажей;
- Ориентация на незамедлительное совершение покупки;
- Придание привлекательности сделки благодаря введению стимулов в виде уступок, скидок;
- Возможность осуществления собственными силами;
- Небольшие потери в процессе осуществления.

Недостатки стимулирования сбыта таковы:

- Краткосрочность;
- Сложность определения успешности сбыта;
- Сравнительно высокие затраты;
- Невозможность применения с другими методами продвижения.

Мобильный маркетинг – это эффективный с точки зрения затрат элемент маркетинговой стратегии, состоящий из множества своевременных и актуальных контактов с клиентами один на один. Главное преимущество данного маркетингового инструмента – мобильность, возможность в короткие сроки собирать и разбирать реквизит, перемещать акции по разным точкам.

Эффективность мобильного маркетинга основывается на нескольких постулатах, главный из них: «Правильные цели – половина успеха». Четкая постановка задачи перед специализированным агентством и своевременный контроль исполнения позволяют провести акции мобильного маркетинга с высокой эффективностью. После детализации задачи и целей акции необходимо проработать наиболее эффективное решение акции, а именно выбрать целевую аудиторию (ЦА) и определить места концентрации ЦА. На основе анализа ЦА, ее предпочтений вырабатывается формы рек-

ламного послания. На данном этапе мы имеем оболочку мероприятия, осталось разработать механику. Это прежде всего - разработка шоу, действия – которое вы планируете показать ЦА. На «мертвые» обездвиженные и обезличенные точки акции Ваши потенциальные клиенты внимания не обратят. Выработана механика – теперь пора подбирать реквизит, а также разрабатывать оформление акции – дизайн концепцию, позволяющую воздействовать на ЦА и посредством визуальной коммуникации. Параллельно необходимо заняться подбором и обучением персонала, будь-то собственный персонал или промоутеры специализированного агентства. Вышкolenность, знания сотрудниками продукта, услуги, истории компании имеют первоочередное значение. Далее уже можно задействовать все методики, чтобы добиться максимальной эффективности. Если Вы придумали уникальную акцию, вполне можно привлечь к ней внимания прессы, это позволит охватить значительно большую аудиторию. А последним этапом акции станет налаживание обратной связи – первичный контакт с аудиторией в точках акции, только часть главной цели – достижения долголетнего сотрудничества с ЦА.

Виды Мобильного Маркетинга:

- Everywhere marketing;
- Action promotion;
- Tour marketing;
- Sampling promotion;
- Gap markets marketing;
- Sponsorship marketing;
- P.O.S. marketing;
- Promotion-Merchan-Adviser;
- Holiday marketing;
- Life placement.

Мобильные точки продаж - Everywhere marketing. По своей сути данный метод подразумевает демонстрацию продукции в местах концентрации потенциальных потребителей (ЦА), а также личное общение «один на один» с клиентами с целью продажи услуг или продукции. Для достижения данной цели наилучшим образом подходят оптимальные в использовании мобильные стенды и стойки – для лучшего визуального эффекта и привлечения внимания целевой аудитории. Наглядная демонстрация продукта или услуги, с помо-

щью информационных стендов создаются точки интереса, располагающие к общению. Достоинства метода: создание естественных условий для общения; личное общение, высокий процент запоминаемости, покупка.

Театрализованный промоушн - Action promotion. Метод предполагает организацию нестандартной промо-акции, в виде театрализованного представления, несущего смысловую нагрузку на бренд. Главная цель данного метода - превратить маркетинговую акцию в подарок, добиться длительного эффекта, стать своим для клиентов. Методика достаточно проста: специально обученный промо-персонал, одетый в соответствии с тематикой мероприятия, вовлекает потенциальных клиентов в действие, преподнося аудитории товар или услуга, как часть развлекательного представления. У данного метода масса достоинств, это прежде всего - возможность общаться с целевой аудиторией на ее языке за счет личного контакта и необычной подачи информации, а также высокий эффект запоминаемости, усиливается за счет положительного эффекта от самой акции.

Тест-драйв - Tour marketing или Test-drive. Организация демонстрации товара или услуги в местах скопления целевой аудитории с целью ознакомления покупателей с возможностями продукции. Основная цель - показать конкурентные потребительские свойства. Цель достигается с помощью использования специально обученного промо-персонала, который проводит презентацию продукции, предоставляя возможность зрителям опробовать продукцию, чтобы убедиться в ее отличных потребительских свойствах. При использовании данного метода высокий интерес потенциальной аудитории гарантирован, как и высокая отдача за счет наглядной демонстрации, высокий процент понимания преимуществ презентуемого товара.

Сэмплинг - Sampling promotion. Метод основывается на раздаче образцов продукции в местах скопления целевой аудитории с целью предоставления покупателям возможности убедиться в достоинствах товара. Используется метод для повышения лояльности потребителей к представленному товару, стимулирование сбыта про-

дукции. По своей сути – это один из инструментов промоушн: специально обученный персонал с соответствующим реквизитом проводит костюмированную промо-акцию с раздачей образцов продукции с целью демонстрации и побуждения к пробной покупке товара. Плюсы метода - высокая эффективность за счет общения непосредственно с целевой аудиторией, быстрое увеличение продаж представленного товара.

Узконаправленный промоушн - *Gap markets marketing*. Целенаправленная работа на узких сегментах рынка с целью установления долгосрочных отношений с потенциальными потребителями. Задача - точечное воздействие на узкий сегмент целевой аудитории. Достаточно сложный в исполнении метод подразумевает задействование группы представителей компании, которые прибывают на мероприятие «для своих», к примеру, на фармацевтический конгресс, с целью проведения презентации нового препарата во время перерыва на кофе в холле конгресс-центра. Для привлечения внимания и усиления эффекта используется специально подготовленный реквизит. Основное достоинство метода - точность попадания; экономичность.

Спонсорство - *Sponsorship marketing*. Метод основывается на систематической спонсорской поддержке актуальных для целевой аудитории мероприятий с целью - перенести положительный эффект от мероприятия на компанию-спонсора, создать положительный имидж компании, а также получить «горячих» клиентов, используя «готовое» мероприятие. Механизм использования метода предполагает задействование нескольких инструментов: спонсируемые мероприятия оформляются эффектными мобильными стендами компании спонсора, дополнительно, во время перерывов, создаются центры интереса: конкурсы, игры с призами от компании-спонсора. Данный метод позволяет перенести положительные эмоции от мероприятия на компанию спонсора. А его неоспоримым достоинством можно отнести: общение с клиентами один на один без конкурентов, высокую запоминаемость и эффективность за счет рекламного воздействия в контексте мероприятия.

Мерчендайзинг - *P.O.S. marketing*.

Один из самых актуальных методов мобильного маркетинга – подразумевает привлечение покупателя в магазин, привлечение внимания покупателя к месту выкладки товара, выделение товара на стеллажах. Основная цель - привлечение клиентов к Вашему товару, стимулирование совершения покупки. Методика выработана годами: группа обученного персонала (мерчендайзеры) оформляют выкладку продукции, формируют рекламные площади в торговых центрах. Данный метод очень актуален, поскольку 90% решений о покупке принимается в местах продаж, а правильная выкладка может обеспечить быстрое увеличение объемов продаж.

Тройной метод (промоушн, мерчендайзинг, консультирование) - *Promotion-Merchandising-Adviser*. По своей сути – это комбинация трех методов, т.е. организация промо-акции в местах продаж с использованием нескольких маркетинговых инструментов. Данный метод позволяет добиться мощного роста продаж, путем совместного воздействия на потребителей несколькими эффективными маркетинговыми инструментами. Специально обученный персонал располагается в точках продаж и выполняет функции: промоутера – раздача рекламных материалов, дегустации, семплинг; мерчендайзера – оформление выкладки, размещение P.O.S. материалов и своевременная их замена под новую акцию; консультанта – консультирование по продукции. Метод позволяет добиваться высокой эффективности – правильный совет и воздействие на потребителя в местах продаж в 70-90% заканчивается покупкой. Благодаря воздействию на потребителей несколькими маркетинговыми инструментами можно увеличить эффективность до 99% от общего числа контактов. Самая главная особенность метода – его экономичность – три направления развивает один человек; при длительной работе при положительном контакте с сотрудниками магазина увеличение лояльности сотрудников к продвигаемой линейке продукции.

Маркетинг выходного дня - *Holiday marketing*. Метод предполагает организацию в рамках крупных развлекательных мероприятий собственных тематических событий, главная задача которых – развле-

кать и вовлекать людей в действие. Главная задача метода - привлечение внимания потенциальных покупателей к торговой марке, когда они максимально благосклонно расположены к воздействию. Механика акции основывается на организации мини-шоу в рамках крупных городских, районных, федеральных праздниках и мероприятий. Площадки для мини-шоу оборудуются мобильными рекламными конструкциями. Всем участникам программы раздаются памятные сувениры, возникновение у зрителей повода рассказать своим знакомым об оригинально рекламируемом продукте. Эффективность при использовании данного метода очень высока - люди сами заинтересованы принять участие в действии, а вовлечение потенциальных клиентов в действие – включает моторную память.

Life placement. Один из наиболее новых методов мобильного маркетинга. В основе этого метода лежит принцип сарафанного радио, с помощью которого информация передается от человека к человеку, за счет чего возрастает доверие к информации. Цель метода - войти в повседневную жизнь ваших клиентов, стать ее частью. Говорить с потребителями на «их» языке, а значит, добиться их понимания, доверия, а следовательно покупки. Методика предполагает отличную организацию. Специально обученные актеры направляются в точки продаж, где в присутствии покупателей разыгрывают сценки из жизни, в которых в нетривиальной запоминающейся форме обыгрывают достоинства

продукции, неформально побуждая зрителей (других посетителей магазина) к совершению покупки. Эффективность метода высока за счет использования новой коммуникации, вызывающей доверие, что позволяет вызвать естественную мотивацию к покупке (скрытая реклама), а сарафанное радио значительно увеличивает аудиторию акции (люди, увидевшие акцию, передадут информацию другим).

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Голубков Г.Л. Маркетинговые исследования: теория, практика, методология. – М.: Изд-во «Финпресс», 2004. – 416 с.
2. Белявский И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 238 с.
3. Никишкин В.В., Гурова И.В. Роль маркетинговых исследований в разработке стратегии выведения нового продукта на рынок. Маркетинг в России и за рубежом, 1999. - № 4. - с. 78-91.
4. Кретов И.И. Маркетинг на предприятии: Практик. Пособие. – М.: «Финстатинформ», 2004. – 327 с.
5. Пешкова Е.П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. Практические рекомендации. Методические советы. Порядок проведения. - М.: «Ось», 2006.
6. Ковалев А.И., Войленко В.В. Маркетинг в системе управления предприятием; Развитие предприятия и конкурентоспособность: Сб. МДНТП.- М., 2000.

УДК 339.137.2

### **ФОРМАТ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО САМООБСЛУЖИВАНИЯ – ЛУЧШИЙ СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ**

Корчебнова Н. С.

Розничная торговля - один из самых консервативных видов бизнеса. Но XXI век диктует свои условия. Деревянные счеты, дни "учета товара", ручной труд уходят в прошлое. Конкуренцию на рынке выдержит лишь тот предприниматель, который сумеет мобильно и без лишних расходов

организовать свою деятельность.

В настоящее время реструктуризация – одно из существенных направлений деятельности практически любой компании, нацеленной на успешный бизнес, а также эффективный рыночный инструмент повышения ее конкурентоспособности.

Реструктуризация подразумевает системный характер оптимизации функционирования компании. Она включает многоаспектный и взаимоувязанный комплекс мероприятий, процессов, методов, начиная с комплексной диагностики компании и до реорганизации как организационной структуры, так и бизнес-процессов на базе современных подходов к управлению, в том числе методологии управления качеством, реинжиниринга бизнес - процессов, информационных технологий и систем.

Основной причиной, по которой проводится реструктуризация предприятия, обычно является низкая эффективность работы компании, вызванная несоответствием бизнеса изменяющимся требованиям рынка. Следствием подобной ситуации становятся неудовлетворительные финансовые показатели, нехватка оборотных средств, высокий уровень дебиторской и кредиторской задолженности.

Главные проблемы предприятий, нуждающихся в реструктуризации:

- слишком высокая концентрация полномочий и ответственности высшего руководства, что приводит к демотивации менеджеров среднего звена;

- непрозрачная система учета, которая не позволяет определить успешно работающие и откровенно неэффективные структурные бизнес-единицы и службы;

- слишком громоздкая организационная структура, не обеспечивающая динамизм в развитии бизнеса;

- избыточность структуры имущественного комплекса, зачастую доставшегося в наследство от социалистического предприятия.

Необходимость в реструктуризации может возникнуть и у вполне успешных компаний. Так, любая модификация масштабов бизнеса или рыночных условий требует адекватного изменения системы управления. И дальновидные руководители проводят преобразования, не дожидаясь снижения эффективности бизнеса.

Основными объектами реструктуризации выступают:

- система управления;
- организационная структура;
- имущественный комплекс;

- задолженности предприятия.

Реструктуризация системы управления имеет целью повышение эффективности управления предприятием. Необходимые управленческие решения должны приниматься своевременно, компетентно и на основании всей необходимой информации. Следовательно, задачей реструктуризации системы управления является повышение квалификации персонала и подбор компетентных кадров на имеющиеся вакансии, формирование системы информационного обеспечения управленческих решений, а также изменения структуры аппарата управления с целью создания (развития) подразделений, необходимых для успешного ведения бизнеса.

Реструктуризация организационной структуры осуществляется для:

- выделения эффективно действующего «ядра» предприятия и избавления от неэффективных производств, осуществляется в виде различных юридических процедур дробления бизнеса (разделение, выделение) или его укрупнения (слияние, присоединения);

- реформирования внутрифирменной системы учета, планирования и отчетности, с этой целью осуществляется выделение центров затрат, прибыли, финансовой ответственности.

Реструктуризация имущественного комплекса проводится для повышения эффективности использования имущества предприятия, в большинстве случаев бывает связана с ликвидацией (продажей, передачей и т.п.) излишнего имущества и, как следствие, – сокращением постоянных затрат и снижением точки безубыточности.

Реструктуризация задолженностей предполагает:

- достижение соглашений с кредиторами об условиях погашения кредиторской задолженности, приемлемой для предприятия;

- достижение соглашений с дебиторами об условиях погашения дебиторской задолженности, приемлемой для предприятия;

- достижение решения уполномоченных государственных органов об отсрочке или рассрочке задолженности по платежам в бюджет и государственные внебюджет-

ные фонды.

Работы по реструктуризации предприятий охватывают, практически, все сферы его деятельности. При их организации необходимо стремиться к тому, чтобы проводимые работы не нарушали текущей деятельности предприятия и его служб. В связи с этим предлагается следующая последовательность работ по реструктуризации предприятий:

Этап диагностики – определение финансово-экономических, технологических, маркетинговых, юридических и др. проблем, с которым сталкивается предприятие, формулировка основных мероприятий по их разрешению;

Этап подготовки кадров – обучение специалистов предприятия по профилю проблем, выявленных на первом этапе;

Этап разработки предварительной программы реструктуризации – определение очередности и сроков проведения мероприятий по реформированию отдельных элементов предприятия, экспертная оценка ожидаемых результатов, определение ответственных исполнителей из числа менеджеров предприятия;

Этап разработки бизнес-плана – разработка компьютерной финансово-экономической модели предприятия, подготовка согласованного с руководством предприятия плана деятельности на среднесрочную перспективу.

Перестройка деятельности компании - мероприятие крупномасштабное и требующее значительных временных, финансовых и человеческих ресурсов. Начиная реструктуризацию, необходимо четко понимать, какова ее цель, каким образом она будет проводиться и каких ресурсов потребует реализация всего комплекса мероприятий.

Основные риски при проведении реструктуризации компании:

- отсутствие четкого целеполагания проводимых мероприятий;
- нехватка финансовых, человеческих и временных ресурсов;
- разнонаправленность интересов различных групп, тем или иным образом участвующих в проведении реструктуризации;
- негативные социальные последст-

вия преобразований;

- недостаточная юридическая и налоговая проработка проводимых изменений.

В процессе реструктуризации в большей или меньшей степени задействованы владельцы предприятия, высший управленческий персонал, работники среднего и низшего звеньев, различные органы государственного управления. И лишь при нахождении компромисса между стратегией развития предприятия и интересами всех задействованных сторон возможно успешное внедрение мероприятий по реструктуризации.

Перед розничным маркетингом стоят две особые задачи.

Во-первых, привлечь покупателей в розничную торговую среду (магазин/ виртуальное пространство). Во-вторых, побудить посетителей сделать покупку.

Продвижение товара и, в частности, различные формы и методы рекламы помогают успешно решать обе задачи. В основном целями продвижения товара и, в частности, рекламы в сфере розничной торговли являются:

- Информирование. Предоставление информации, заявка о своем существовании, о товарных предложениях и о том, где и что можно найти.
- Убеждение. Создание благоприятного образа магазина, выделение его среди конкурентов, предложение товаров, которые следовало бы купить здесь и сейчас.
- Упрочение позиций. Рассеивание сомнений по поводу совершенной покупки, побуждение прийти в следующий раз, обеспечение хороших продаж на будущее.

Некоторые розничные предприниматели считают, что деятельность по продвижению товара и, в частности, реклама сводятся лишь к проведению специальных акций. Следует понимать, что все аспекты розничного маркетинга способствуют формированию мнения о компании у покупателей. Например, то, как сформированы и визуально представлены цены, уже многое говорит о магазине. Высокая цена с предоставленной скидкой воспринимается не так как стабильно низкая цена. Предложение эксклюзивной марки товаров также крайне позитивно характеризует розничного поставщика. Даже проведение распро-



даж создаст у покупателей определенное впечатление о магазине.

Важно помнить, что при проведении любых акций по продвижению товара необходимо, во-первых, выполнять все действия последовательно и, во-вторых, в строгом соответствии с политикой и целями компании.

Все существующие сегодня и, возможно, разработанные в будущем модели продвижения товара объединяет следующее: показателем эффективности любых действий по продвижению товара является результат, желаемый розничным предпринимателем. Реалии сегодняшнего дня таковы, что огромные суммы денег тратятся розничными предпринимателями как напрямую, так и косвенно именно на продвижение товара. В противном случае, в условиях сегодняшней конкуренции, у товара есть все шансы залежаться на полках или складе.

Рекламные усилия розничных компаний могут проявляться во многом: от фирменных логотипов на пакетах для продуктов до многомиллионных кампаний на телевидении и даже до спонсорства спортивных мероприятий.

Стимулы внутри магазина - это та категория ключевых факторов, непосредственно от которых зависит, состоится покупка или нет.

Между ценой и ценностью (преимуществом), воспринимаемыми покупателями, существует неразрывная связь, но цена и ценность не одно и то же. Как и во всех рыночных ситуациях, важно соответствовать ожиданиям клиентов, что отражается в таких размышлениях покупателей, как: «...какое преимущество я получил вместе с покупкой, и во что мне это обошлось?». Клиенты будут довольны, если посчитают, что полученные преимущества того стоили, т.е. адекватны затратам.

Ценовая политика розничного предприятия является основой его репутации. Она должна отвечать интересам целевой группы потребителей. Тем не менее организация может ставить цены «выше рыночных» на эксклюзивные или уникальные товары, или дополнительные услуги, или по причине удобного местонахождения магазина, или по причине того, что магазин

конкурентов временно закрыт. Обычно покупатели рассматривают ценовую политику магазина в совокупности с другими элементами маркетинговой деятельности последнего, тем не менее именно цены являются мощными стимулами, и цены на аналогичные товары у конкурентов почти всегда сравниваются.

Для розничного поставщика формируемые на товар цены определяют выручку магазина. Если закупать много и продавать по низким ценам, маржа будет маленькой, но товароборот большим. Это может быть лучше большой маржи при низком товарообороте. В обоих случаях прибыль следует сравнить с издержками, так как многие неудачи в розничном бизнесе связаны с продажами по ценам ниже закупочных.

Традиционно в экономике связь цен и объема продаж отражается через кривую спроса. В большинстве случаев при покупке в розницу одновременно приобретается несколько продуктов. Какие-то из купленных товаров относятся к группе «быстро раскупаемых», другие - к продаваемым по «полной цене», а некоторые приобретаются под воздействием внезапно возникшего импульса. Многие розничные предприниматели, разрабатывая ценовую политику и способы продвижения товаров, в качестве цели выбирают обеспечение стабильной работы магазина, а, соответственно, и стабильного спроса на предлагаемые товары. При этом всегда необходимо учитывать ту роль, которую цены играют при совершении покупки потенциальным клиентом.

Розничный маркетинг состоит из двух аспектов - привлечение клиентов и побуждение их потратить как можно больше, находясь в торговом пространстве. Довольные клиенты могут прийти за покупкой в следующий раз или рассказать о своих приятных впечатлениях от посещения магазина друзьям. В любом случае они будут довольны. Обычно более сложно убедить покупателя впервые посетить магазин, чем убедить уже довольного клиента прийти снова.

Тем не менее, удовлетворенность клиента автоматически не приводит компанию к хорошим финансовым результатам, хотя способствует им в большинстве случаев. Приверженность одному опреде-

ленному магазину требует от покупателя постоянства, которое обычно характеризуется эмоциональным подтекстом в дополнение к экономическим аспектам.

Розничным предпринимателям необходимо определить цель своей «схемы верности» и создать такую, которая будет поощрять «постоянство» покупателей, предоставляя преимущества, материальные и эмоциональные, тем клиентам, которые остаются верными данной компании. Конечно же, розничные торговцы не хотят, чтобы покупатели становились «заложниками», чувствующими, что у них нет выхода, и они вынуждены совершать покупки в этом магазине, даже если он их не устраивает. «Не важно, насколько вы довольны клиентами, важно, насколько они довольны вами». Как удовлетворенность клиентов, так и их приверженность являются важными факторами успеха розничной компании, хотя не следует забывать, что удовлетворенность и постоянство не одно и то же. Чем дольше клиент остается преданным одному поставщику, тем выше доход этого поставщика. Любое увеличение числа постоянных клиентов приводит к похожим результатам, и те компании, у которых высокая степень постоянства клиентов, являются наиболее доходными.

Степень верности зависит как от личной мотивации, так и от торгового места - ассортимента, частоты совершения покупок, затрат и конкуренции. Может случиться так, что покупателю потребуется «смена обстановки», чтобы внести некое разнообразие в процесс совершения покупок или же может возникнуть желание получить лучшее из возможного. Каким бы ни было поведение покупателя, розничному предпринимателю необходимо стараться понять мотивы, движущие покупателем, и действовать в соответствии с ними в целях увеличения преданности.

Автоматизация предприятия розничной торговли - это, как правило, его реорганизация и реструктуризация по форме самообслуживания.

Преимущества автоматизации нельзя переоценить. Она коснулась всех этапов работы предприятия. Такие процессы, как приход, расход, ценообразование, инвентаризация и прочие, можно совершать проще,

мобильнее, быстрее. Упрощается осуществление контроля и управления - средства оперативного контроля и администрирования входят в систему автоматизации торговли. Теперь можно получать полную и оперативную информацию о состоянии всех основных процессов на предприятии в режиме реального времени. Передача значительной части полномочий машинам позволила исключить ошибки персонала. Повышается качество и скорость обслуживания клиентов. Теперь можно предложить клиенту выбор - расплачиваться наличными или банковской картой. Автоматизация торговли - это эволюционное средство улучшения своего бизнеса: средства автоматизации можно наращивать постепенно и внедрять поэтапно.

Автоматизация розничной торговли позволит предпринимателям более активно и успешно разрабатывать и применять маркетинговые ходы: скидки, накопительные дисконтные карты, карты постоянных клиентов, бонусные программы. Все большую популярность сейчас приобретает мобильный маркетинг. На мобильные телефоны клиентов рассылаются купоны, карты постоянного клиента с штрихкодами, которые считываются с экранов специальными сканерами. Клиент не выйдет из дома без мобильного телефона, а значит штрихкод будет всегда с ним. Ему не нужно носить с собой карты, искать и вырезать купоны из газет, а торговому предприятию заботиться о том, найдет ли рекламная кампания свою аудиторию. Это экономит средства на маркетинговые мероприятия, время на доставку потребителю, а также поддерживает защиту окружающей среды.

Эта технология имеет несколько значительных преимуществ:

- увеличивается площадь торгового зала, за счет того, что теперь не нужны прилавки, следовательно, увеличивается ассортимент товара;
- увеличивается скорость обслуживания, что позволяет обслужить большее число покупателей, уменьшение количества ошибок кассиров за счет автоматического ввода информации о товаре в кассовый терминал с помощью сканера штрих-кода;
- результаты специальных экспериментов свидетельствуют, что люди склон-

ны тратить большее количество денег в магазинах самообслуживания, покупатели могут самостоятельно выбрать товар, прочитать аннотацию к нему, подержать его в руках;

- использование мерчандайзинга позволяет стимулировать увеличение импульсных покупок;
- уменьшаются трудозатраты, что позволяет сократить количество персонала и затраты на оплату труда.

Переход предприятия на технологию самообслуживания позволяет увеличить

товарооборот в 2-8 раз. Комплексная автоматизация предполагает совместное использование специального торгового оборудования и программного обеспечения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий. – Тамбов, 2007.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. – М.: «Высшая школа», 2000.
3. <http://www.1c-astor.ru>.

УДК 336.22

### СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ложникова А.Л.

Современное состояние минерально-сырьевой базы Республики по важнейшим видам стратегического сырья в целом оценивается как неудовлетворительное, что явилось предпосылками для подготовки Программы развития ресурсной базы минерально-сырьевого комплекса страны на 2010-2015 годы.

Казахстан - государство с мощным минерально-сырьевым комплексом и большими перспективами дальнейшего развития. Природные богатства остаются для республики одной из основ экономики, поэтому стратегия развития минерально-сырьевых ресурсов должна базироваться как на рациональном использовании разведанных минеральных ресурсов, так и на непрерывном их восполнении.

Ресурсная база Казахстана не только определяет практически неограниченные перспективы развития собственной горно-и нефтедобывающей, перерабатывающей промышленности, но и позволяет выступать в качестве крупного экспортера различных видов сырья на мировом рынке. При правильном использовании полезные ископаемые - основа для подъема экономики нашей страны.

Годы независимости нашего государства наглядно показали, что в том числе благодаря интересу инвесторов к месторо-

ждениям Казахстана, разведанным геологами, страна смогла преодолеть кризис экономики. Из всех отраслей инвестиции наиболее активно вкладывались в минерально-сырьевой комплекс, где создано колоссальное количество рабочих мест и который обеспечивает поступление налогов в бюджет.

Общее состояние мирового минерально-сырьевого рынка в настоящее время характеризуется следующими факторами:

- рынок достаточно насыщен и ориентирован на долгосрочные поставки;
- в минерально-сырьевом секторе сосредоточено от 20 до 40% капитальных и до 20% трудовых ресурсов;
- цены и объемы продаж жестко контролируются международными картелями;
- ужесточается конкуренция в связи с выходом на рынок развивающихся стран;
- рынок ориентирован на высокотехнологичную минерально-сырьевую продукцию, отвечающую мировым стандартам.

Действующая более пяти лет лицензионно-контрактная система недропользования, основанная на постоянно совершенствующейся нормативно-правовой базе, а также приватизационная политика Правительства, проводимая им в течении трех последних лет, позволили Казахстану

обеспечить привлечение значительных объемов инвестиций в разработку крупных месторождений приоритетных видов минерального сырья.

За последние пять лет суммарный объем инвестиций в минерально-сырьевой комплекс (МСК) Казахстана составил 15,7 млрд. долларов США. Наиболее перспективным для иностранных инвесторов стало вложение капитала в добычу нефти, газа и конденсата в ранее уже разрабатываемые крупные месторождения. Об этом свидетельствует тот факт, что если в 2009 году доля инвестиций, направленных на разработку месторождений углеводородного сырья, составляла 53% от всего объема инвестиций в МСК, то по итогам 2012 года этот показатель вырос до 74% (около 3 млрд. долларов).

Система экономических отношений в сфере недропользования претерпевает радикальные преобразования в условиях рыночной экономики. Установление обоснованных величин платежей и налогов за пользование природными, в частности недровыми ресурсами обязательно с переходом на принципы платного природопользования, обусловленный развитием рыночной экономики в Республике Казахстан.

В настоящее время и в будущем недровые ресурсы республики играют и будут играть основополагающую роль в укреплении экономики страны, поэтому от оптимальности структуры употребляемых видов и величин этих платежей и налогов за пользование недровыми ресурсами будут зависеть эффективность производства, степень рационального использования природных ресурсов страны.

Политические интересы государств непосредственно связаны с экономическими, и Казахстану с его большими запасами углеводородных ресурсов необходимо осваивать как рыночные, так и политические механизмы укрепления своих позиций на мировом рынке энергоносителей. Это требует гибкости, комплексного подхода к анализу динамичных процессов в мировом энергетическом пространстве.

Национальные интересы Казахстана в сфере рассматриваемых сейчас вопросов включают в себя весь комплекс интересов страны, и заключаются в упрочении эко-

номической позиции республики, развитии равноправных и взаимовыгодных отношений со всеми странами и интеграционными объединениями.

Энергоресурсы и доступ к экспортным магистралям являются важным вопросом внутренней и внешней политики, одной из значимых составляющих национальной безопасности страны. В этой связи энергетические ресурсы являются одним из долгосрочных приоритетов развития Казахстана. Стратегическая задача состоит в их эффективном использовании с целью получения доходов, которые будут способствовать устойчивому экономическому росту и повышению уровня жизни народа. Ориентирами энергетической политики Казахстана определены энергетическая безопасность, энергетическая эффективность и экологическая безопасность энергетической. Поэтому долгосрочная государственная энергетическая политика основана:

- на четких и последовательных действиях Правительства РК по реализации энергетической политики;

- на заинтересованности в создании сильных и устойчиво развивающихся, готовых к конструктивному диалогу компаний;

- на проведении предсказуемой и открытой инвестиционной политики для обеспечения эффективности сотрудничества между Правительством и частными компаниями, направленной на совместное развитие энергетической инфраструктуры и экспорта. Нефтегазовый сектор, в частности, нефтедобыча, стала одним из наиболее динамично развивающихся секторов экономики, имеющих стратегическое значение. Налоговые поступления от нефтегазового сектора обеспечивают третью часть поступлений в бюджет.

В связи с изменениями, происходящими в экономике, нужен новый Закон «О недрах и недропользовании». Об этом говорил министр энергетики и минеральных ресурсов РК Сауат Мынбаев на расширенном заседании комитета по вопросам экологии и природопользованию Мажилиса Парламента РК.

Действующий закон принят в 1996 году. Время идет, ситуация меняется. Несмотря на то, что в закон вносились по-

правки, он имеет множество недостатков. В ходе исследования и изучения над этим вопросом мы поняли, что нужен новый закон.

Законопроектом уточняются полномочия государственных органов в сфере недропользования. Регламентирована деятельность межведомственной комиссии по реализации приоритетных прав государства, комиссии по предоставлению прав на добычу полезных ископаемых, комиссии по экспертизе месторождений полезных ископаемых.

Такие комиссии в настоящее время работают, но в действующем Законе «О недрах и недропользовании» их функции и полномочия не прописаны.

В целом, законопроект должен быть направлен на совершенствование механизма правового регулирования в сфере недропользования.

За последние два года внесены изменения примерно в 500 контрактов с недропользователями, в том числе, касающиеся казахстанского содержания и привлечения казахстанских специалистов.

Если говорить о крупных недропользователях, то с ними эта работа идет наиболее сложно. По завершившимся переговорам в прошлом году по Кашагану: там на топ-уровне количество людей (казахстанцев) повышено с 9 до 241. И такая позиция последовательного продвижения национальных кадров на высшие позиции, кроме законодательства, на уровне уполномоченного органа и Правительства будет проводиться и дальше.

Вносить изменения в ранее заключенные контракты возможно только путем переговоров с компаниями. Что касается новых контрактов, то в них заранее закладываются требования по казахстанскому содержанию в закупках компаний и по привлечению казахстанских работников.

Контракты с недропользователями, заключенные в рамках прежнего налогового законодательства, могут быть расторгнуты в одностороннем порядке в случае угрозы национальной и экономической безопасности страны.

Если отказываться от налоговой стабильности по этим трем-четырем контрактам, то реальный путь - это только аннули-

ровать контракты.

Такая возможность в контрактах, заключенных с крупными компаниями - недропользователями, в частности, по месторождению Кашаган, предусмотрена - в случае угрозы национальной экономической безопасности.

В соответствии с посланием Президента Республики Казахстан Нурсултана Абишевича Назарбаева «Казахстан на пути ускоренной экономической, социальной и политической модернизации», наша страна поддерживает и ведет работу по реализации инициативы Великобритании по развитию прозрачности деятельности добывающих отраслей. Надеемся, что это будет способствовать увеличению прозрачности и подотчетности компаний, работающих в нефтегазовом и горнорудном секторе, стимулированию эффективного использования ресурсов.

Меморандум о взаимопонимании в отношении реализации Инициативы прозрачности в Казахстане подписан 5 октября 2005 года. На сегодня к нему присоединились 38 добывающих компаний Казахстана и 52 ассоциации НПО, представляющих интересы более тысячи общественных организаций Казахстана. Создан Национальный совет заинтересованных лиц по реализации Инициативы. В него вошли депутаты Парламента РК, представители рабочей группы, компаний и НПО. Согласно приглашениям о недропользовании, подписанным компаниями с Казахстаном, часть информации является конфиденциальной. Но многое зависит от самих компаний - захотят ли они отказаться от статьи о конфиденциальности для представления отчетов или нет. Законодательство РК исключает принуждение компаний к подписанию Меморандума, поскольку наша страна строго соблюдает принципы стабильности контрактов компаний.

Мы отмечаем существенную роль депутатов Парламента Республики Казахстан, казахстанских неправительственных организаций и гражданского общества в реализации названной Инициативы. В целом реализация Инициативы и разумное использование природных ресурсов могут стать важным инструментом обеспечения устойчивого экономического роста, внося-

шего вклад в устойчивость государства в целом, в уменьшение бедности. Однако мы четко представляем себе, что отсутствие адекватного управления может привести к негативному воздействию на экономику.

В нашей стране преобразование отношений собственности обуславливает коренной характер преобразований в налоговой системе и системе платежей. При этом налоги и платежи выступают в особенности главных инструментов огосударствления части национального дохода, представляющего собой финансовую и материальную основу всей социально - экономической системы. Назрели необходимость разработки собственной модели налогообложения и платежей за пользование природными, в частности недрами ресурсами Республики Казахстан, который в этом плане не имел опыта функционирования налоговых и платежных систем до вхождения в рыночную экономику.

Платежи за пользование недрами должны быть основными экономическими регуляторами в системе между государством и недропользователями для стимулирования рационального использования природных ресурсов, в частности недровых.

Анализ тенденций развития минерально-сырьевых проблем в мире показывает, что в недалеком будущем неизбежен рост потребности в продукции, вырабатываемой из нефти и газа. Уже сейчас наблюдается значительный рост цен на нефть и газ на мировых рынках потребления, в связи, с чем как развитые страны, так и страны с развивающейся экономикой проявляют, и будут проявлять экономическую и политическую активность в богатых минеральными ресурсами районах мира, одним из которых является Казахстан.

Спустя более чем год после принятия нового Закона о недрах, основных положений Таможенного союза и более чем двух с половиной лет после введения в действие Налогового кодекса юристы находят в них немало недоработок, препятствующих нормальной деятельности недропользователей в Казахстане. Законотворческие нововведения в области недропользования журналистам на 9-м ежегодном брифинг-семинаре, организованном в Алматы ассоциацией "Казахстан Петролеум", проком-

ментировали юристы SNR Denton и ТОО "Min Tax Group".

Партнер SNR Denton Ltd Алмас Жайылган, сравнивая принятый 24 июня 2010 года Закон "О недрах" с действовавшими до него и утратившими силу законами о недрах (от 27 января 1996 года), о нефти (от 28 июня 1995 года) и о СРП (от 8 июля 2005 года), в целом положительны законодательные нововведения в области недропользования, хотя есть ряд непонятных моментов, требующих уточнений. Известно, что во исполнение положений нового Закона о недрах в стране было принято более 50 подзаконных актов. Однако, к примеру, до сих пор не утвержден порядок приобретения товаров, работ и услуг при проведении операций по недропользованию. Действие же порядка, утвержденного еще 28 ноября 2007 года на основании старых законов о недрах и о нефти с изменениями от 1 апреля 2010 года неправомерно с юридической точки зрения. Ведь в соответствии с правилами, действующими по Закону о нормативно-правовых актах, подзаконный акт, принятый на основании старого закона, должен быть отменен. Согласно информации экспертов, несмотря на то, что истек год с момента принятия Закона о недрах, в настоящее время новый порядок только разрабатывается и, возможно, будет введен до конца текущего года.

Также следует обратить внимание на статью 129 Закона о недрах, согласно которой недропользователи, подписавшие контракты с компетентным органом в условиях отсутствия проектных документов, обязаны обеспечить их разработку и утверждение в установленный законом срок и на их основании подготовить рабочие программы. Здесь сразу возникает вопрос: что означает формулировка "в условиях отсутствия проектных документов"? Это абсолютно непонятно. Ее можно трактовать по-разному. Например, означает ли это, что контракт был подписан в то время, когда разработка проектных документов не требовалась или требовалась, но они не были подписаны по каким-то причинам или одобрены уже после подписания контракта.

Новый закон содержит определение проектных документов, что вызывает другие вопросы. В частности, должен ли уже

имеющийся у недропользователя проектный документ соответствовать новым нормам и определениям или нужно его менять в соответствии с принятым в прошлом году законом? Кроме того, к кому должна применяться данная норма? Если у недропользователя есть рабочая программа, но нет проектного документа, должен ли он его разрабатывать и утверждать?.

Еще один вопрос, волнующий недропользователей, касается отсутствия в новом законе требований по годовым рабочим программам. Дело в том, что, согласно новому определению, рабочая программа требует разбивки по годам. Проблемой в данном случае является то, что не все подобные документы, разработанные до принятия нового закона, содержат детализацию затрат по видам работ. Естественно, если у недропользователя есть общая рабочая программа, в которой нет деталей затрат по годам, возникает вопрос – как проводить операции, на основании каких документов должны заполняться и сдаваться в органы отчеты о выполнении лицензионно-контрактных обязательств?

Очередное новшество в Законе о недрах, на которое указал партнер SNR Denton, касается шестимесячного срока, в течение которого действительно разрешение компетентного органа на передачу права недропользования или связанных с ним объектов. В случае несовершения сделки в установленный срок заявитель обязан обратиться в компетентный орган за продлением срока действия разрешения или получением нового. При этом, в законе четко прописано, что сделки, совершенные без разрешения или после истечения действия такового, являются недействительными с момента их заключения. Статья 36 Закона о недрах также предусматривает обязанность компании, осуществившей приобретение права недропользования, проинформировать об этом компетентный орган в течение пяти рабочих дней. Не уведомление о совершении сделки является основанием для признания ее недействительной. Однако, в связи с этими положениями опять-таки возникают некоторые вопросы. Что следует понимать под совершением сделки? Можно ли считать, что таковым является само подписание договора о передаче, купле-

продаже или же это означает непосредственную передачу акций недропользователя? Данный вопрос непонятен. Поскольку уведомление надо подавать в течение пяти рабочих дней, было бы полезным, если бы в законе было расписано, что следует понимать в данном случае под совершением сделки.

Существует и проблема, связанная с понятием "основной деятельности". В новом законе, как и в прежнем, любое юридическое лицо, владеющее акциями недропользователя (или оказывающее прямое или косвенное влияние на его решения), а также имеющее основную деятельность в Казахстане, при продаже соответствующих акций должно получить отказ государства от его приоритетного права. Но что в данном случае понимается под основной деятельностью? В законе нет такого определения. Это могут быть совершенно разные параметры: по уровню добычи, объему резервов или количеству активов. А если у иностранного юридического лица имеются активы только в двух странах – России и Казахстане, как можно определить, где у него основная деятельность и на основании каких параметров?

Анализируя законодательство, касающееся налогообложения недропользователей следует обратить внимание на то, что за период действия нового Налогового кодекса, были внесены изменения в более чем 30 различных законов, которые так или иначе меняли и положения главного налогового документа страны. Причем "одно изменение может затронуть 688 статей Налогового кодекса". Это говорит о том, в какой спешке принимался Налоговый кодекс. Очень многие вопросы утверждались в сыром виде. Они и сейчас требуют дальнейшей доработки. В этом плане ситуация схожа с новым Законом о недрах, когда сам закон принят, но нет части подзаконных актов, а те положения, которые есть, все равно не работают или не предусматривают той сложившейся бизнес-практики, которая существует в Казахстане.

Говоря о проблемных вопросах налогообложения недропользователей, нужно заострить внимание лишь на четырех из них, хотя их гораздо больше, и они касаются не только недропользователей, но также

и других индустрий. Первая проблема, заключается в определении понятия оператора компаний и консорциумов, действующих в области недропользования. Так, согласно статье 308-1 Налогового кодекса РК "... исполнение налогового обязательства участников простого товарищества (консорциума) в рамках соглашения о разделе продукции может быть осуществлено одним из нижеуказанных способов:... преимущества, налогового администрирования, НДС на импорт и т.д.". "Во-первых, что такое консорциум? Это объединение двух и более юридических лиц, которые собрались для разработки того или иного нефтяного или газового месторождения. Для чего назначается оператор? Для того чтобы облегчить процесс управления этим проектом, поскольку там, кроме финансовых, налоговых, административных, экономических вопросов, есть технические и т.д. В качестве примера консорциума он назвал проекты разработки крупнейших в стране месторождений Кашаган и Карачаганак. Нынешнее законодательство предусматривает концепцию оператора и возможность исполнения налогового обязательства только при наличии СРП. На самом деле в Казахстане действует, если я не ошибаюсь, около 11 консорциумов недропользования. Но должен отметить, что не все из них работают на основании СРП. Они также действуют на основании обычных контрактов на недропользование. Несправедливым является то, что эти компании не имеют возможности применить по отношению к себе такие преимущества, как возврат НДС и другие, "достаточно хорошие и удобные положения".

Вторая проблема "магический фокус, когда расходы превращаются в доходы". Так согласно статье 310 Налогового кодекса, в целях исчисления корпоративного подоходного налога по контрактной деятельности недропользователь в случае использования нефти на собственные производственные нужды должен определить доход по такой операции в размере производственной себестоимости, увеличенной на 20%. Это означает, что по той нефти, которую компания использовала на отопление котельной, для подогрева труб у устья скважин, она должна признать у себя до-

ход. Несколько сложно представить, чтобы компания фактически несла расходы, но превращала их в доходы с рентабельностью 20%.

Обозначенная третья проблема – это существующий "налог на налог". Что статья 334 предусматривает порядок определения налоговой базы в тех случаях, когда нефть реализуется на НПЗ либо напрямую, либо третьему лицу для последующей реализации нефтеперерабатывающему предприятию, исходя из фактической покупной цены за единицу продукции. Но здесь всегда возникает вопрос: а будет ли эта единица продукции определять фактическую цену и включать в себя косвенный налог – НДС, который взимается по ставке 12%? В Налоговом кодексе про это не написано. Логично предположить, что косвенные налоги не должны учитываться в данном случае. Но повсеместно на уровне местных налоговых органов имеет место быть различная трактовка того, каким образом должна определяться база для НДС.

И четвертая проблема кроется в положениях Таможенного союза, действующих уже более одного года. До 1 июля 2010 года при вывозе товаров с территории Казахстана для подтверждения экспорта компании-экспортеру достаточно было оформить экспортную грузовую таможенную декларацию (ГТД). При этом при наличии подобного документа она имела право на применение нулевой ставки НДС. После 1 июля тот же вывоз товаров, к примеру, нефти и нефтепродуктов, в Российскую Федерацию перестал оформляться в режиме экспорта до тех пор, пока в течение 180 дней не будет получено заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов с отметкой российских налоговых органов. Компания имеет право применить нулевой процент только в случае получения такого документа. В данном случае, может возникнуть проблема административного характера, когда заявление может просто потеряться по дороге, а компания будет вынуждена оплатить НДС в размере 12%. Кроме того, некоторые из существующих видов коммерческих сделок предполагают фактическое нахождение получателя товара на территории стран Таможенного союза, а конечного покупателя – за его преде-



лами. В таком случае возникает вопрос: а кто предоставит такое заявление, которое подтвердит экспорт? И каким образом тогда признавать, будет ли НДС по ставке 0% или по 12%? Ведь данная проблема также затрагивает компании, работающие по своп-контрактам.

Таким образом, ряд формулировок действующих на сегодняшний день в Казахстане статей Закона о недрах и Налогового кодекса по-прежнему могут трактоваться по-разному как со стороны компе-

тентных органов, так и со стороны недропользователей. А это означает, что казахстанское законодательство требует дальнейшего совершенствования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Налоговый кодекс РК
2. <http://nomad.su/>
3. Закон «О порядке создания Единой государственной системы мониторинга недропользования Республики Казахстан»

УДК 316

### СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ

Оралбеков А.О.

1 февраля 2010 году указом Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым был утвержден Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 г. [1].

А рамках этого плана сформулированы основные вехи, направления развития Республики в целом и ее отдельных отраслей, в частности.

В данном плане выделено пять приоритетных направлений в деятельности государства, такие как:

1) подготовка к посткризисному развитию;

2) обеспечение устойчивого роста экономики за счет ускорения диверсификации через индустриализацию и развитие инфраструктуры;

3) инвестиции в будущее – повышение конкурентоспособности человеческого капитала для достижения устойчивого экономического роста, процветания и социального благополучия казахстанцев;

4) обеспечение населения качественными социальными и жилищно-коммунальными услугами;

5) укрепление межнационального согласия, безопасности, стабильности международных отношений.

Основной мотив первого из перечисленных приоритета видится в повышении конкурентоспособности, после кризисном

восстановлении экономики Казахстана, через создание более благоприятной бизнес-среды, укрепление финансового сектора и совершенствование правовой системы.

Работа в направлении второго приоритете будет способствовать ускорению диверсификации экономики Казахстана в результате реализации программы форсированной индустриализации страны и развития инфраструктуры. Это позволит изменить экономическую модель и перейти от экстенсивного, сырьевого пути развития к индустриально-инновационному развитию. Планы инфраструктурного развития страны будут сфокусированы на модернизации отраслей энергетики, транспорта и телекоммуникаций, способствующих форсированной диверсификации экономики и привлечению иностранных инвестиций в страну.

Как видно из Плана, одной из отраслей, в которых запланировано развитие, является телекоммуникационная отрасль, современное состояние которой можно охарактеризовать несколькими ключевыми факторами.

Сектор телекоммуникаций является социально значимым в масштабах страны и будет поддерживаться государством, независимо от темпов экономического развития, поскольку обеспечение телефонией и доступом в интернет – одно из приоритет-

ных направлений Стратегического плана.

Рынок является конкурентным, барьеры на вход невелики, поэтому казахстанские компании вынуждены конкурировать между собой посредством внедрения новых видов услуг и снижения стоимостей на уже продаваемые на рынке. Сегодня местные казахстанские телекоммуникационные компании не обладают всем спектром передовых наработок и технологий, которые существуют в мире. Вследствие этого государство вынуждено разрешить иностранное участие в составе крупнейших сотовых и интернет провайдеров, которые развернули здесь свои сети и уже давно укрепили свои позиции.

Рынок испытывает определенный рост, а вместе с ним – казахстанские участники рынка, как и большинство других казахстанских компаний, находятся в условиях дефицита финансирования для реализации крупномасштабных инвестиционных программ, без чего невозможно в настоящее время не только усилить, но и удерживать имеющиеся конкурентные позиции.

Вследствие быстрого развития телекоммуникационных технологий, одной из главных тенденций на рынке связи и в Казахстане, и в мировом масштабе является ускорение бизнес-процессов в цепочках создания стоимости (от закупки необходимых компонент до конечных потребителей).

В результате, весь этот комплекс факторов диктует определенные требования к участникам рынка, которые можно объединить одной целью – стать конкурентоспособной компаний.

Конкурентоспособная компания - это эффективная бизнес-система, способная завоевать и удерживать существенную долю рынка, а, следовательно, обеспечивать рост доходов и финансовое благополучие. Следствием высокой конкурентоспособности является: наличие собственных возможностей для внедрения в практику передовых идей, стабильность и устойчивость к изменениям на рынке, способность качественно и в срок выполнять государственный заказ, высокая привлекательность для инвесторов и кредиторов. На растущем казахстанском рынке телекоммуникаций лидерство сможет захватить лишь та компания,

которая сумеет:

- четко понять свое место на рынке и разработать стратегию развития;
- разработать стратегический проект, который позволит захватить лидерство;
- привлечь финансирование для реализации данного проекта.

При этом конкуренты останутся далеко позади.

Многочисленные исследования последних лет в области стратегического менеджмента показывают, что успех корпораций в конкурентной борьбе зависит от трех базовых групп факторов:

- внутренние компетенции;
- внешние компетенции;
- динамические способности.

Именно низкие динамические способности (низкий инновационный потенциал, неспособность быстро адаптироваться к изменениям на рынке и управлять знаниями) являются одной из наиболее значимых причин слабой конкурентной позиции казахстанских компаний. Для успеха в конкурентной борьбе не столь важно, какими активами обладает компания в данный момент времени. Важно то, с какой скоростью она способна создавать необходимые активы и развивать их.

Под внутренними и внешними компетенциями следует понимать только такие факторы, которые обеспечивают компании существенные, пороговые конкурентные преимущества. Как правило, это такие факторы, для создания которых требуется значительный период времени и опыт работы в определенной отрасли. Например, к внутренним компетенциям можно отнести следующие:

- НИОКР (нау-хау, технологии, способность создавать конкурентоспособные услуги или продукцию);
- наличие отработанных и эффективных бизнес-процессов (управление проектами, логистика, сбыт, маркетинг, планирование, бюджетирование, мотивация персонала и пр.);
- наличие уникальных технологий, которые недоступны конкурентам;
- наличие квалифицированного персонала, который нелегко может быть найден на рынке и на подготовку которого требуется значительное время.

К внешним компетенциям относятся:  
– связи с поставщиками и потребителями (агентами, дилерами и дистрибьюторами);

– возможности лоббирования (связи с органами государственного управления);

– способность обеспечивать финансирование в требуемом объеме, в кратчайшие сроки и по приемлемой стоимости (связи с финансовыми институтами и инвесторами);

– наличие раскрученной торговой марки (товарный знак), широта охвата и устойчивые связи с клиентами и т.п.

Таким образом, стратегия развития компании, нацеленная на достижение лидерства на рынке, должна представлять собой набор мер, направленных на усиление ключевых компетенций, развитие динамических способностей и нейтрализацию слабых сторон деятельности предприятия.

Отдельно остановимся на вопросах интеграции участников рынка и созданию интегрированных структур. Создание работоспособной интегрированной структуры - сложный процесс, представляющий собой совершенно определенную последовательность действий, включая:

– тщательный анализ сильных и слабых сторон компаний потенциальных участников объединения;

– разработку стратегии развития объединения;

– выбор наиболее приемлемой модели образования объединения, соответствующей стратегии объединения;

– определение справедливого долевого участия сторон;

– формирование организационной структуры и ключевых бизнес-процессов, позволяющих реализовать стратегию наилучшим образом;

– разработка принципов и механизмов управления объединением.

Пренебрежение этими вопросами приводит к тому, что объединения так и не становятся едиными корпорациями с общим видением будущего, целями, разграниченными полномочиями и ответственностью, четкими принципами управления и эффективными бизнес-процессами, а также сбалансированными интересами всех заинтересованных сторон.

Таким образом, непродуманные действия могут привести не к усилению, а к ослаблению конкурентоспособности предприятий и, как следствие, к возможному разрушению всей интегрированной системы.

Ключевая компетенция – способность привлечь финансирование, обеспечить развитие предприятия без привлечения дополнительного финансирования невозможно. Даже если компания сегодня прибыльна, время, требуемое для формирования необходимого объема капитала, за счет исключительно собственных средств, не оставляет шансов ей сохранять конкурентоспособность в стремительно меняющемся мире.

Фактически сейчас у отечественных производителей и дистрибьюторов есть две возможности для выживания и развития:

Первая возможность – интегрироваться с крупными западными компаниями (т.е. фактически найти стратегического инвестора), использовать их ноу-хау, технологии и финансирование, но при этом потерять самостоятельность, превратившись в зависимый сегмент сложной цепочки создания стоимости, ядро которой находится за пределами Казахстана.

Вторая возможность - это привлечение финансового инвестора. Финансовые инвесторы рассматривают объект для инвестиций как бизнес, имеющий (в отличие от стратегических инвесторов) самостоятельную стоимость.

Для казахстанских компаний, которые хотят сохранить самостоятельность, а собственники - контроль над собственным бизнесом, наиболее оптимальным решением является выход именно на финансовых инвесторов.

Если посмотреть на требования, которые предъявляют финансовые инвесторы к объектам для инвестирования, то помимо финансовых показателей, таких, как рентабельность инвестирования капитала и сроки окупаемости проекта, большое внимание уделяется наличию грамотной управленческой команды, а именно, ее способности не только разработать, но и реализовать проект. Еще одним важным требованием финансового инвестора является наличие продуманной стратегии выхода – т.е.

возможности для инвестора выйти через определенный промежуток времени из данного проекта.

Здесь уместным будет упомянуть о главной составляющей инвестиционной привлекательности любого предприятия. Первое, что необходимо компании для взаимодействия с финансовым инвестором, - это наличие четкой стратегии развития бизнеса. Стратегия развития - это не абстрактные слова, это четкое понимание того, как компания собирается на этом конкурентном рынке усилить свою конкурентную позицию.

Добиться роста объемов продаж компания может только за счет двух факторов – за счет роста емкости самого рынка либо за счет увеличения доли на рынке за счет доли конкурентов. А для этого необходимо четко понимать, почему компания лучше других на этом очень рынке, какова ее доля на рынке, в чем ее конкурентные преимущества. Именно это и создает добавленную стоимость по отношению к тем финансовым и материальным активам, которые существуют у данного конкретного предприятия.

Время – деньги. Главный ресурс, который есть сейчас у игроков на рынке, - это время. Тот, кто сейчас не упустит момент и, грамотно подготовившись, привлечет финансирование, реализует свой крупномасштабный инвестиционный проект - тот займет лидирующее положение на этом рынке. Можно, конечно, все делать самостоятельно, но роль консультанта состоит именно в том, чтобы точно в срок предоставить именно те знания, которые необходимы для решения данного конкретного вопроса. Just in time knowledge - этот термин раньше применялся в производственной логистике, но сегодня он приобрел более глубокий смысл. Это именно то, что привносят консультанты по управлению и инвестициям для компаний, заинтересованных в усилении своей конкурентной позиции и привлечении финансирования для реализации крупномасштабных инвестиционных проектов. В процессе подготовки и взаимодействия с инвесторами очень много тонкостей и подводных камней. К сожалению, второго шанса у компаний, как правило, не бывает.

Сегодня ни у кого не вызывает сомнения, что на рынке конкурируют не отдельные продукты, а корпорации, представляющие эти продукты. Неудачи в одной стратегической области бизнеса должны компенсироваться успехами в других и не приводить к разрушению корпорации в целом. Следует также принимать во внимание, что компании вынуждены конкурировать на рынке с международными корпорациями, с комплексными бизнес-системами, обеспечивающими выполнение всех, без исключения, бизнес-функций, необходимых для лидерства в конкурентной борьбе. Роль квалифицированных консультантов как советников в вопросах управления и привлечения инвестиций в данных условиях трудно переоценить.

Упоминание, в числе прочих отраслей, отрасли телекоммуникации говорит о стратегическом интересе государства в ее развитие. Мало того, государство создает равные условия для всех участников этой отрасли.

Особая заинтересованность государства видна на примере стратегических направлений деятельности Агентства РК по информатизации и связи:

- предоставление государственных электронных услуг населению и организациям;
- обеспечение населения и организаций доступными и качественными услугами связи;
- переход граждан и организаций к широкому использованию информационно-коммуникационных технологий в повседневной жизни [2].

О проблемности отрасли говорит анализ текущей ситуации по стратегическому направлению «Обеспечение населения и организаций услугами доступными и качественными связи».

Проблемы:

- низкие темпы телефонизации сельских населенных пунктов;
- низкий уровень плотности абонентов фиксированной связи;
- отсутствие реальной конкуренции на рынке фиксированной связи;
- недостаточное развитие широкополосного доступа к сети Интернет;
- нехватка свободных полос радио-

частот;

– проблемы взаимоподключений сетей между операторами подвижной и фиксированной связи;

– проблемы обмена интернет-трафиком между операторами связи на территории Республики Казахстан;

– высокие тарифы на услуги сотовой связи.

Проводимые мероприятия:

– в рамках реализации Программы развития отрасли телекоммуникаций Республики Казахстан на 2012-2015 годы проводимые мероприятия по развитию телекоммуникационной отрасли позволили достичь следующих результатов: плотность фиксированных телефонных линий – 20,8 на 100 жителей страны; плотность абонентов сотовой связи - 87 на 100 жителей страны; плотность пользователей Интернета - 11 на 100 жителей страны; уровень цифровизации местных сетей телекоммуникаций - 83%;

– количество абонентов сотовой связи составило более 12 млн., при этом показатель плотности составил 87 абонентов на 100 жителей, что превышает установленный Программой развития отрасли телекоммуникаций показатель 50 на 100;

– агентством, совместно с операторами сотовой связи проводятся мероприятия, направленные на снижение тарифов: в 2012 году операторами сотовой связи предлагались различные тарифные планы, в которых тарифы пересмотрены в сторону снижения; тарифы ТОО «Мобайл Телеком–Сервис» - 15 тенге в минуту по всем направлениям внутри страны и 32 тенге на международные звонки, тариф на звонки внутри снижен до 0 тенге (15 тенге за соединение);

– агентством выданы разрешения на использование радиочастотного спектра более 20 компаниям для оказания услуг беспроводного радиодоступа (Wi-Fi, Wi-Max);

– в настоящее время в Казахстане на-

блюдается рост числа пользователей сети Интернет. По итогам 2010 года плотность пользователей Интернет составляла 2,7 на 100 жителей; в 2011 году - 4 пользователя на 100 жителей; по состоянию на июнь 2012 года - 11 на 100 жителей. Подключено к сети Интернет 7405 школ или 94 %, из них 5785 сельских школ или 92,5% от общего числа школ в СНП;

– операторами связи осуществляется построение городских мультисервисных сетей доступа и транспортных сетей Metro Ethernet на базе существующей городской волоконно-оптической инфраструктуры, что позволит организовать внедрение новых видов услуг таких, как массовый широкополосный доступ в Интернет на основе ADSL, организовать городские высокоскоростные каналы;

– ТОО «Востоктелеком» выданы лицензии и разрешения на использование радиочастотного спектра для телефонизации и интернетизации сельских населенных пунктов по технологии CDMA450;

– агентством в рамках Межведомственной комиссии по радиочастотам проводятся работы по высвобождению полос радиочастот для гражданского назначения.

Очевидно, что основная причина низкого уровня информатизации, телефонификации и интернетизации населения кроется в слабости самой отрасли телекоммуникационных услуг. Слишком много неудачных проектов выводится операторами на рынок, слишком низкая отдача от продажи телекоммуникационных услуг и как следствие боязнь операторов во вложении средств в новые, инновационные проекты.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. <http://www.minplan.kz/> 2020
2. Нечитайло, А.И. Учет финансовых результатов и использования прибыли. – СПб., 2009. – 104 с.

УДК 338.24

**PERSONAL QUALITIES OF A MANAGER AS A FACTOR OF MANAGEMENT SUCCESS**

Astafyeva A.G.

The complex issue of management has always been under a deep research, and many people have tried to solve it, but their works were scattered and for a long time have not constituted a generalized theory.

Only in the second half of the last century the situation has changed dramatically after the industrial revolution victory in the West. Market-oriented relations owned all spheres of society. The major companies were formed requiring a large number of senior and middle level personnel who could make rational decisions and knew how to deal with large masses of people. Therefore, high professionalism from the workers and the competence and ability to tailor their activities to the existing laws were required. As the result a group of people with specific managerial activities were formed, called managers.

Currently, there are at least a minimum of different characteristics inherited by the modern manager. Today the companies have grown so much that sole control has become almost impossible. In addition, managers have been added a lot of external functions, including interaction with partners, trade unions, government and political leaders. Each direction is run by a separate manager, so the head

of the corporation became a master-manager and organizer whose primary responsibilities are oriented at the coordination of the other manager's activities.

The theory of leadership comes from the ability to define a universal set of leadership qualities (physical, psychological, intellectual and personal) that allow a person to create groups of followers. This theory provides basically the deification of leaders, but it does not explain the success of a leader with a different set of qualities.

The theory of leadership reflects the earliest approach to the study and explanation of leadership. The first studies have tried to identify the characteristics that distinguish the great men in the history. The researchers believe that the leaders had a unique set of stable qualities that did not change over time. On this basis, the researchers sought to determine leadership qualities, learn how to measure them and use them to identify the leaders. This approach was based on the belief that leaders are born, not made.

Subsequent studies led to the isolation of the following four categories of leadership qualities: physical, psychological, intellectual and personal.

Quality group	Characteristics
Physical	Pleasant appearance (face, height, shape, weight), voice, good health, high efficiency, energy, representativeness
Psychological	Type of personality: extrovert, introvert. Temperament: phlegmatic, sanguine, choleric. Authoritativeness, ambition, aggression, dominance, balance, independence, courage, creativity, assertiveness, perseverance, courage
Intellectual	A high level of intelligence: intelligence, logic, memory, intuitive, encyclopedic knowledge, breadth of vision, insight, originality, speed of thinking, education, prudence, conceptual, sense of humor
Personal	Business skills: organization, discipline, reliability, diplomacy, thrift, flexibility, commitment, initiative, independence, responsibility, risk-taking. Personal qualities: kindness, tact, compassion, honesty, decency, alertness, confidence, alertness, sociability

The theory of the great people claim that a person who has a certain set of personality traits is going to be a good leader regardless of the nature of the situation in which one is at. If this theory is correct, then there must be some key personality traits that make a per-

son a great leader and an outstanding leader.

Trying to find those key personnel traits, psychologists held a number of special studies. Surprisingly, it was found that very few personality traits are directly related to leadership effectiveness, and found the rela-

tionship is usually quite weak.

Here are some of the relationships found between the individual personal characteristics and leadership.

1. Leaders tend to have slightly higher intelligence than their followers. But not by much. Candidate for the leadership in any case can not be separated from the average intellectual level of his followers.

2. Many leaders are driven by a strong desire for power. They have a strong focus on self person, care about prestige, ambition, excess energy. Such leaders are generally better prepared socially, show greater flexibility and adaptability. Love of power and the ability to intrigue help them to stay "afloat" for a long time.

3. The study of historical records showed that among the 600 known most famous monarchs were either very high moral or extremely immoral people only.

4. There is a slight positive correlation between the height of a person and the likelihood that he/she will become the leader of the group. Thus, almost all elections in the United States won a high candidate, with the exception of only two cases. In 1992, Bill Clinton was about 4 inches (10 cm) above George W. Bush. In 1996, he was only half an inch (about 1.5 cm) above the Robert Dole. It can be argued that the tall man a little more likely to become a leader, but we should not forget that the greatest leaders were Napoleon, Hitler, Lenin, Stalin, and many others who were not tall at all.

5. Oddly enough, there is very little evidence that traits such as charisma, courage, and a tendency to dominate or self-confidence are the performance indicators of human activity as a leader.

Hence, some modest relationship between personal characteristics and leadership skills can still be detected, but in general it is very difficult to predict how a person is a good leader solely on the basis of ones personality traits. Therefore, over time, the researchers were inclined to the opinion that it is insufficient to consider only some personality traits. It is necessary to take into account the situation in which these traits are manifested. This does not mean that the individual characteristics do not affect the chances of becoming a leader. It is just important to observe the per-

son's personality as well as the character of the situation in which he or she has to play a leadership role. According to this view, a person to become an effective leader does not have to be a "great man". Rather, he/she needs to be the right man in the right place and at the right time.

The specificity of functions of a leader changes due to the peculiarities of a group, which he/she directs.

#### 1. The leader as an administrator

Regardless of whether he himself develops the main directions of business policy or they are prescribed to him from above, the scope of his responsibility is consistently ranked surveillance function of the execution, and the essence of administrative functions is not independent performance of work, but the delegation of it to the group members.

Sometimes an individual, being in the role of administrator, suffers from its inability to shift some of the responsibility and authority to others, it seems to him that his personal involvement is necessary. As a result, it deprives subordinates a sense of responsibility and prevents their involvement in the work of the group.

#### 2. The leader as a planner

The leader often assumes the duties of the developer of methods and means by which the group reaches the goals. This function may include the definition of immediate steps, as well as developing of long-term business plans.

#### 3. The leader as a politician

One of the most important functions of a leader is to set goals and the main line of group behavior. Definition of group goals and methods of achieving them is a mandatory feature of the leader.

#### 4. The leader as the group representative in the external environment

The leader of the group is an official acting in the environment on behalf of all. Therefore, members of the group do not care who and how they will be, a leader in this case identifies all members of a group, their collective wisdom, will, etc.

#### 5. The leader as a regulator of relations within the group

In some groups, all information passes through the leader, sometimes in a group, there are close to the leader of a person that

close to the network itself, there is a type of group where the leader is "one of all."

6. The leader as a source of rewards and punishments

A particularly important factor in terms of a member of the group, is a system of rewards and punishments, which the leader uses to monitor the activities of the group members. This feature makes high demands on the personal qualities of a leader, especially in groups where more attention is not paid to the material and moral factors. The leader must know the motivation of each individual member of the group to tailor the force of impact of incentives in relation to each of the group members.

7. The leader as a role model

In some types of group leader can serve as a model of behavior for the rest of the group, providing them with a clear indication of who they should be and what they should do.

8. The leader as a symbol of the group

The leaders, being the core of a group, begins to perform the function of a symbol: their names are assigned throughout the movement, in particular the industrial world business owners themselves engage in such symbolization, considering his work as an extension of their personality, religious groups and sects continue to be named its founders very long time, etc.

Nevertheless, in each group he/she leads there are specific roles a leader has to perform during the relation and communication process:

First, it is a coordinator role, connecting one group to another and simplifying the dialogue between them. This role (image and representation to the external world) can actually play the nominal head of the firm, who provides activities and inspires people to achieve the objectives of the firm. He is a communicator, which creates the possibility of reliable continuous contact between the employees.

Secondly, it is the role of the informer, providing reception, transmission and processing of various types of information. He is a representative, explaining the meaning and nature of the problems to other departments or partners.

Thirdly, it is the role connected to the adoption of decisions, played by entrepreneurs

seeking new ways to achieve the goals and taking full responsibility for the risks associated with them.

Manager should be a man of principle, be able to withstand the pressure of a "top" and "bottom", consistently and stand firmly on what he thinks is right for the company and its people. He should not conceal his views and must defend to the end the values that he profess, and helps others to accept these values by his own example.

Good health is an important personal quality for managers, which generates energy and vitality and helps them to cope with stress. Constant training and balancing of workloads are needed to maintain good physical health. However, a physical health for a manager is not enough. He should be emotionally healthy, otherwise he will not be able to cope with fast changing environment around him in an organization.

A manager should ahead of time form positive emotions within himself: compassion - making a person a human being, excitement - stimulating activity, interest and curiosity helping move forward and develop new directions and confidence that adds solidity.

Management decision making requires managers more than just professional skill, but also the emotional maturity, which is expressed in the ability and willingness to deal with an acute situation, do not create the tragedy of a defeat, that are inevitable in the life of any manager.

The modern managers must actively fight against their own shortcomings, create a positive attitude to life and work as well as a "healthy" environment through the promotion and education of people by opening their abilities and talents, without the fear of losing credibility - in most cases employees pay back with recognition and gratitude.

Another group of qualities that are essential to any manager are professional skills and abilities. It is competence - system of specialized knowledge and practical skills. First of all, a modern manager sets a good knowledge of reality, both internal and external, understands the goals of the company and its units, he has an ability to see the problems, and be receptive to innovations and changes. This is not possible without the ability to analyze a situation, create and critically evaluate



the various plans and programs, make decisions, take responsibility for their implementation.

However, the manager must not only be well-prepared and highly educated, but also creative. It is required not only to believe in their creativity, but also to value these abilities in others, to be able to mobilize and use them in other people, overcoming all the obstacles along the way. Managers must be persistent, feel the need for change, be brave enough to break useless tradition and accept new ideas and innovative solutions.

Creativity is impossible without the ability to find information and share it with employees, listen to others, regardless of who they are, seek feedback, do not retreat from whatever threatens the settled view of the world, and question everything, understand the position of others, and everywhere find people that will be of any interest for the company.

But the most important for the manager is to be quick on the uptake, to link the newly acquired knowledge with the old, have the skill and the ability to learn at work and outside of it, increase competence, and avoid one-sided specialization. This process usually begins with the first day of being a manager and never stops.

Another group of managerial skills that define a manager are the organizational and business skills.

They reflect the level of organizational culture of a manager and the level of knowledge of management technology. Dedication or commitment to work is of the organizational qualities that is a must for any manager. The nature of modern life requires the manager to set clear and reasonable goals. Without them, he may lack the firmness and determination, miss a good opportunity and simply wait time. The world changes every day, and to stay afloat the manager should adjust these goals. Therefore, true commitment is not only goals setting, it is striving and working hard to achieve them. This is what distinguishes the manager from the other workers.

Another organizational quality that should be inherent in managers is efficiency. It is the ability to accurately and timely set goals, make decisions, monitor their performance, and be prompt in administrative actions if

needed.

Managers must be disciplined and have self-control. They will neither be able to discipline others or monitor their activities without it. Therefore, the manager must control their emotions and feelings, explore the emotions of others and control the discipline of the subordinates.

A distinctive feature of a manager should be improved efficiency - the ability to work hard, however, without becoming a workaholic.

Another important feature of a manager is realism. He should be able to correctly evaluate his own capacity, and capacity of his employees and their actions.

A good manager is characterized by healthy optimism and confidence. It is impossible to manage people without confidence. People with confidence know exactly what they want. They never use the roundabout ways. Their views on the problems always crisp and clear, and they strive to ensure that all of these views are known, and therefore they are free to express their point of view, seeking to be heard and understood, but at the same time they respect others and their opinions.

A good manager must be able to ensure the involvement of other employees into the work. To encourage people to do the work it is important to convert any even the most boring job in an exciting game, look for innovative approaches and flavor their actions with a certain degree of adventurism for a greater appeal.

The most important is that a manager should have the ability to lead, organize and support the work of the team and be ready to take actions and risks. He should be able to act independently of higher management, encourage people to obey, get rid of the ballast, and more importantly - do not press other people down under himself. To do this, the manager must have a tolerance for human weakness and intolerance to anything that hampers the successful tackling of problems by the team.

It is a good trait to strive for perfection, but there is always something to keep in mind - a manager with a universal abilities and skills that is equally effective in any action and situation simply does not exist.

**REFERENCES**

1. <http://updatedmanagement.net/>
2. Грэйси Б., Шеллен Ф. Личность лидера. – М., 2010
3. Максвелл Д. 21 обязательное качество лидера. – М., 2004

УДК 005

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В  
КАЗАХСТАНЕ**

Чернякова Е.А.

Наука управления содержит в себе много фактов, которые способствуют возникновению причин, отражающихся в процессах управления как реальные проблемы и предпосылки возникновения проблем различной степени сложности. Эти причины связаны, как правило, с различными аспектами деятельности предприятий. Среди большого количества причин необходимо отметить основные и актуальные в настоящее время, так как рыночные отношения требуют особого восприятия и разрешения этих причин. Компетентность сотрудников, а также выбор направления развития деятельности показывает на сколько предприятие готово конкурировать и сотрудничать с зарубежными партнерами и партнерами в рамках государства. В связи с этим можно определить следующие причины: коммуникационные сложности, проблема качества управленческих кадров, коррумпированность экономических отношений, избыточная численность управленческих кадров, различные конфликты, затрагивающие все стороны деятельности компании, осуществление функции контроля в системе управления, что не всегда является эффективным действием со стороны управленческого аппарата или самих работников. Для того чтобы глубже понять актуальность каждой проблемы, необходимо рассмотреть ее влияние на деятельность предприятия.

С позиций науки управление представляет собой целенаправленную переработку информации. Для того чтобы использовать управленческую информацию, ее нужно передавать, перемещать с одного объекта на другой, организовывать взаимосвязи между этими объектами. То есть речь идет о коммуникационных навыках, кото-

рые проявляются каждодневно при выполнении различных команд и полномочий.

Эффективный обмен информацией необходим на всех этапах деятельности и во всех подразделениях организации для достижения намеченных целей, а также является важнейшим условием принятия обоснованных решений, играет огромную роль в межличностных отношениях и формировании имиджа организации. Процесс передачи информации и средства для этой передачи носят название коммуникации. Короче говоря, обмен информацией - важнейшая составная часть практически всех видов управленческой деятельности. Неудивительно поэтому, что большую часть своего рабочего времени менеджеры всех уровней тратят на коммуникации.

Коммуникации занимают важнейшее место в жизни организации и оказывают огромное влияние на индивидов и групп. Коммуникационный процесс сложен. Он состоит из ряда этапов, которые взаимосвязаны между собой и взаимозависимы. Каждый из этапов необходим для того, чтобы мысли и идеи одного индивида стали понятны другому.

Поскольку в нашей стране появление и становление коммуникаций в управлении произошло не так давно, то огромную роль в дальнейшем их развитии играет правильный подход к изучению опыта зарубежных стран.

Если раньше управление предприятием в основном заключалось в том, что от руководства к подчиненным поступали приказы, которые нельзя было не уточнить, не обсудить, инициативность наказывалась, а сообразительные работники не могли продвигаться по службе, то сегодня руководители предпочитают другой подход к

организации работы с подчиненными.

Инициативность теперь приветствуется, проводятся общие коллективные собрания, на которых обсуждаются проблемы развития фирмы, выслушиваются просьбы, предложения подчиненных, применяются не только моральные, но и материальные поощрения, что способствует более правильной работе и четкому и своевременному выполнению обязанностей со стороны сотрудников.

Так и сейчас существуют фирмы, где организация руководства находится на низком уровне, ошибочно построены коммуникации. Пожалуй, с такой проблемой сталкиваются почти все предприятия постсоветского пространства. Коммуникации как это было уже замечено – это процесс передачи информации, поэтому как она будет передана и кем, а самое главное как будет воспринята и какой результат будет получен в итоге от проделанной работы, будет свидетельствовать об эффективности коммуникаций. Если лицо не достаточно компетентно в определенной области и информация не подтверждена достоверными источниками, то есть риск потерять время и тем самым упустить выгоду. Поэтому отправитель сообщения должен быть уверен в передаваемых данных и быть надежным источником. Также следует отметить степень понятности передаваемого сообщения. В зависимости от того кому сообщение будет передано, оно должно быть понятно адресату, в противном случае сообщение теряет свою актуальность, что приведет к остановке процессов деятельности. Следующим элементом в процессе коммуникации является канал передачи сообщения. При выборе канала передачи следует учитывать удаленность адресатов и степень надежности канала. Если при передаче происходят нарушения, то следует отметить в будущем степень надежности данного канала. И последним заключительным элементом в коммуникационном процессе является получатель, который, в свою очередь, является исполнителем или лицом, которое должно отреагировать на данное сообщение.

В настоящее время на всех предприятиях разрабатывают рациональные системы коммуникаций, так как в сложных ор-

ганизационных структурах с большим разветвлением организационных связей необходимы внутренние программные системы, которые обеспечивают бесперебойные каналы передачи сообщений. Данные системы могут предназначаться например только для определенных подразделений или предприятий, так как для них разрабатывается специальная классификация или кодировка. Это помогает быстро передавать и сокращать большие массивы данных [3].

Вторая главная проблема менеджмента - проблема качества управленческих кадров.

Это связано с тем, что мало людей, имеющих реальный опыт управленческой работы в условиях рыночной экономики. При командно – административной экономике большинство руководителей занимались выполнением команд и при этом принимали решения, которые касались только узкой направленности действий, что лишило их возможности в действительности брать на себя большую ответственность. А при рыночных отношениях управленцы должны оперативно принимать решения и быстро реагировать на сложившуюся ситуацию, что характеризует руководителей как умных людей и компетентных руководителей. В то же время общепризнано, что менеджмент – это и наука и искусство, и что овладение знаниями в этой области невозможно без получения соответствующих практических навыков. Поэтому большинство руководителей проходят курсы повышения квалификации и зарубежный опыт, который передают иностранные партнеры. Эта практика помогает развивать систему менеджмента в странах, где данное направление не до конца изучено.

Третья главная проблема менеджмента – коррумпированность современной экономики на всех уровнях. Здесь можно разделить менеджеров в государственных экономических структурах и менеджеров частных компаний.

В западных странах государственные управленцы, чиновники, в большей степени отделены от материальных благ и их распределения, их роль с точки зрения взаимодействия с менеджерами частных компаний сведена к минимуму.

Особенность системы управления,

наличие «откатов» при получении крупных государственных заказов привела к тому, что чиновник стал «крупным менеджером» с эффектом получения «серых бонусов» при организации «нужных» управленческих решений в экономике. Говоря о данной проблеме необходимо отметить серьезные нарушения, которые допускают работники в своей работе при устройстве на работу с помощью взяток. Если человек не компетентен и не имеет достаточного опыта на занимаемой должности, то нарушения могут привести к гибели людей и к финансовым потерям. Поэтому при большой коррумпированности системы необходимо заботиться о последствиях в будущем процветании предприятия.

Четвертая проблема – избыточная численность государственных управленцев, непрерывно возрастающего числом при постоянном «сокращении» аппарата. Это связано с тем, что самый эффективный и доходный бизнес – управление государственными ресурсами. При этом наблюдается острая нехватка топ-менеджеров высшей квалификации, способных эффективно управлять частными компаниями, с целью конкурентоспособности на мировых рынках. Пока это получается только в некоторых отраслях, прежде всего ресурсных, связанных с экспортом полезных ископаемых и экспортом вооружений. Это превосходство связано, скорее всего, не только с уровнем менеджмента – большинство кадров были воспитаны в советское время, а также с конкурентными преимуществами в этих областях, сложившихся в силу географических, исторических и традиционных особенностей, позволяющих увереннее чувствовать себя на рынке.

Некоторые оценки ученых говорят, что "критическая масса" руководителей, менеджеров, способных преобразовать облик нашей экономики и наших предприятий в соответствие с современными требованиями, должна составить не менее 3.0 млн. специалистов. Однако это оценка сомнительна, поскольку ее приводят специалисты, заинтересованные в учебном процессе – увеличении количества студентов по данной специальности. В тоже время, исторический опыт показывает, что численное увеличение управления приводит к

обратным результатам. Действительно, если учитывать большое количество студентов, окончивших вузы по направлению управление, то не каждый выпускник достоин заниматься управленческой деятельностью. Это можно объяснить издержками характера, стремлениями в достижении цели, в правильности и логике мышления и расчетливости. Поэтому, чем больше управленцев, тем вероятнее допущение ошибок и потерь в деятельности предприятия.

Особенность национальной экономики – частые конфликты между владельцами компаний и топ-менеджерами, что приводит к замене последних. Результат – владелец теряет ценного специалиста, что отражается на эффективности работы компании. Эксперты утверждают, что в основном причины развалившихся рабочих отношений лежат в разном понимании стратегического управления компанией. Стратегическое управление представляет собой ложный процесс. И при реализации стратегии необходимо обращать внимание не все изменяющиеся тенденции рынка и потенциал предприятия. В связи с этим следует выделить разные взгляды на различные положения. Поэтому конфликты, происходящие в организациях, дают возможность понять назревающие проблемы и выявить эффективные пути реализации стратегии. В конфликтах сотрудники доказывают свою точку зрения, что делает вероятным нахождение правильного разрешения спора и положительным и перспективным для организации в целом. Это обстоятельство также объясняет, почему карьерные амбиции менеджеров не реализуются.

Суть разногласий заключается в том, что собственник хочет получения прибыли на каждом этапе, а менеджер высокой квалификации настроен на стратегические цели. Классический менеджер – это управленец, который работает по заданному четко разработанному направлению.

Вместо этого компания функционирует по принципу «предпринимателя», то есть меняет направление своих усилий в зависимости от изменений на нестабильном рынке, также компании вынуждены подстраиваться под изменения в законодательной базе, смены политического курса и

т.п. Таким образом, у средней компании нет жесткой стратегии. В этих условиях менеджер - управленец не знает будущего и не может разрабатывать планы своих действий по заданной «генеральной линии» компании, поскольку она просто отсутствует. Управленец в компании работает по принципу: появилась проблема – решили. В этих условиях менеджер должен быть предпринимателем – в каждый момент приспособливаться к внешним условиям, а не строить стратегических планов.

В классическом понимании менеджмента управление бизнесом построено на следовании стратегии. Предпринимательский подход - это российская специфика, которая естественным образом сформировалась в 90-тые годы и по инерции продолжает существовать. В те времена, умение ориентироваться на обширном бизнес-пространстве, принимать смелые и быстрые решения, быть предпринимателем, было главным в экономике страны и в процветании бизнесмена, а в настоящее время необходим новый взгляд на ведение бизнеса. Сейчас старое время проходит, и национальным компаниям, чтобы иметь возможность общаться со своими зарубежными партнерами, нужно перенимать западный опыт управления, соответствующий современному развитию национальной экономики.

Копирование формы, внешних атрибутов (штат управленцев, название должностей) отечественные компании переняли, реальные способы управления в целом остаются прежними по аналогии с 90-тыми годами.

Специалист, который получил образование классического управленца и сам тяготеет именно к такой работе, в стратегическом плане проиграет управленцу – стратегу.

Однако современный менеджер часто вступает в конфликт с собственником компании. Кажется, что сиюминутная прибыль важнее стратегического планирования. Эксперты относят это на счет общую невысокую культуру управления в Казахстане. За рубежом такая ситуация невозможна по определению. Там выбор менеджера – сложная процедура с целью оценки его стратегической культуры. Он проходит

многоуровневое собеседование, встречается с сотрудниками компании смежных направлений, с руководством.

Детали будущей работы обсуждаются как можно более подробно, потом компания и потенциальный менеджер принимают решение о совместной стратегической работе. Оговаривают мельчайшие нюансы его деятельности. Этот процесс приема оправдан, поскольку сотрудник топ-уровня приходит в компанию минимум на пять лет. Он должен «вписаться» в систему, его работа и система подготовки дорога и длительна, он разделяет корпоративную культуру большой, часто гигантской, компании. Его замена или его сбой по работе – дорогое удовольствие для корпорации.

У собственника компании или генерального директора не всегда есть четкие цели и планы развития компании. Стратегия постоянно меняется, что исключает возможность общего планирования, отсутствует прозрачное планирование финансовых потоков предприятия и они связаны с теневым рынком. Из-за этого невозможно достичь результатов, которых требует собственник.

Нередко менеджер имеет высокую степень ответственности, но не имеет ключевых полномочий, серьезно зависит от решений руководства по текущим вопросам оперативного управления. Еще одной причиной может стать отсутствие взаимопонимания среди членов управленческой команды, когда, например, в состав входят «люди директора», которые выполняют функцию дополнительного контроля бизнеса, при этом конкретных управленческих решений не выполняют.

Каждый руководитель хотел бы иметь дружный и работоспособный коллектив, способный вместе с ним достичь поставленных целей. Работа по созданию и совершенствованию условий для формирования такого коллектива не менее важна, чем его деятельность. Среди этих условий важнейшее – организация внутренних и внешних связей (коммуникаций) [2].

Ко всему вышесказанному можно еще добавить одну проблему современного менеджмента, которая непосредственно касается процесса взаимодействия управленческого аппарата и подчиненных ра-

ботников. В данном случае речь идет о контроле. При данном взаимодействии сотрудники допускают ошибки при принятии управленческих решений, а также в ходе выполнения своих прямых обязанностей. При осуществлении контроля руководители не всегда осуществляют эту функцию в полном объеме. Это связано с низкой компетентностью участников, с нерациональным использованием ресурсов, также следует отметить плохую подготовку и систему планирования (то есть с какой целью проводят мероприятия). Функция контроля представляет собой деятельность определенной группы людей и целую систему мероприятий.

Слово "контроль" как и слово "власть" вызывает чаще всего отрицательные эмоции, т.к. воспринимается, прежде всего, как ограничение, принуждение. Понятие "контроль" как вид административной деятельности выходит за рамки понятия "контролирование", кроме того, он включает и активную деятельность менеджера - управление. Управленческий контроль не является разовой акцией. Это процесс непрерывный.

Контроль, как функция менеджмента - это вид управленческой деятельности с целью удержания организации на выбранном пути развития посредством сравнения показателей деятельности с установленными стандартами (планами) и принятия необходимых мер при отклонениях.

Некоторые организации создали целые системы контроля, их функции состоят в посредничестве между планами и деятельностью, то есть система контроля обеспечивает обратную связь между ожиданиями, определенными первоначальными планами менеджмента, и реальными показателями деятельности организации. Именно на стадии контроля проверяется, насколько проведение различных мероприятий позволило решить поставленные задачи. Так как планирование без контроля бессмысленно, а контроль без планирования невозможен, руководители начинают осуществлять функцию контроля с момента формирования целей и задач и создания организации. После выполнения мероприятий по реализации целей предприятия осуществляется сравнение между плановыми и

фактическими показателями. Обратная связь системы контроля обеспечивает изменения "входа", чтобы достичь требуемых характеристик на "выходе", то есть руководитель менеджер, оценивая информацию обратной связи, вносит изменения, как в цели, так и в процесс функционирования производственной системы, чтобы в конечном итоге получить требуемый результат. Таким образом, система с эффективной обратной связью обеспечивает поддержание выходных характеристик на заданном уровне, несмотря на воздействие внешних и внутренних отклоняющих факторов. Обратная связь в системе контроля дает возможность вовремя исправлять негативные результаты, либо усиливать действие позитивных результатов.

Областью применения контроля служат все составляющие деятельности организации, могущие повлиять на достижение поставленных целей. В области финансовых ресурсов контроль осуществляется путем анализа финансового состояния через бюджет (финансовый план), который предусматривает предельные ассигнования по статьям затрат. В области человеческих ресурсов (персонал) - контроль осуществляется за счет анализа тех деловых и профессиональных знаний и навыков, которые необходимы для выполнения должностных обязанностей и отбора наиболее квалифицированного персонала. В области управления материально-сырьевыми ресурсами контроль осуществляется путем выработки стандартов минимально допустимых уровней качества и проведение проверок соответствия поступающих материалов этим требованиям, а также осуществляется контроль за обеспечением запасов материальных ресурсов в организации на необходимом для работы уровне.

Управленческий контроль осуществляется на двух организационных уровнях:

1) Контроль за производственно - хозяйственной деятельностью, технологическим процессом, контроль качества продукции, осуществляемый на уровне операций, - оперативный контроль.

2) Стратегический контроль, определяющий эффективность работы организации, использования ресурсов.

Различают три вида оперативного

контроля:

1) Предварительный контроль, который осуществляется до начала работы. Предварительный контроль обычно проводится в трех основных областях: персонал, финансы, материальные ресурсы.

2) Текущий контроль проводится в процессе работы, направлен на выявление и устранение возникающих отклонений и является элементом обратной связи в управлении, так как именно результаты текущего контроля позволяют скорректировать результаты работы до ее конца.

3) Заключительный контроль проводится после окончания работы, на результаты работы не влияет. По его результатам разрабатываются меры поощрения персонала, и формируется опыт выполнения подобных работ в будущем.

Контроль представляет собой непрерывный процесс, проходящий в 4 этапа:

1) Установление стандартов и критериев деятельности организации. Стандарты и нормативы должны: объективно отражать реальность, быть выполнимыми в обычных условиях, быть гибкими, т.е. регулярно пересматриваться при изменении внутренних и внешних условий, отражать все основные стороны работы организации. Особую трудность составляют те цели и задачи организации, которые трудно поддаются количественному измерению (например, повышение морального уровня). В данном случае возможно использование субъективных косвенных показателей, получаемых на основе обследований и опросов.

2) Измерение достигнутых показателей работы организации. Основное условие - выбор таких показателей, которые реально отражают движение организации по пути достижения поставленных перед ней целей, т.е. измерение должно быть выборочным, измерение должно соответствовать составу стандартов, норм и плановых заданий. Для измерений необходимо выбрать единицу, соответствующую виду контролируемой деятельности, которую можно преобразовать в единицы стандарта. Стоимость проведения измерений часто является наиболее крупным элементом затрат во всем процессе контроля, иногда именно этот фактор определяет, стоит ли вообще осуществлять контроль.

3) Сравнение фактически достигнутых данных с запланированными, это дает возможность установить наличие отклонений в ту или иную сторону. Система контроля должна срабатывать только при наличии заметных отклонений от стандартов. Руководство должно заранее установить величины допустимых отклонений, в пределах которых отклонение результатов от намеченных целей не должно вызывать тревоги. Сокращение допустимых отклонений может требовать больших затрат.

4) Окончательная оценка полученных результатов действия по корректировке. В процессе контроля могут быть получены результаты трех видов:

положительные, когда фактические параметры лучше запланированных корректировочные действия направлены на закрепление мер, давших такие результаты, например, увеличение размеров поощрения, инвестиции, увеличение производственных мощностей;

отрицательные, когда фактические данные оказались хуже запланированных, применяются меры по исправлению положения, например, усиление руководства, повышение уровня квалификации работников, иногда пересмотр самих стандартов;

нейтральные, когда организация работает в соответствии с планом, никаких корректировочных действий не требуется [1].

Эффективность контроля и требования к эффективному контролю определяются следующими показателями:

Стратегическая направленность контроля является одним из главных условий его эффективности. Абсолютный контроль приоритетных направлений деятельности, и специальный контроль в областях, не имеющих стратегического значения.

Ориентация на результаты. Конечная цель контроля - решение задач, стоящих перед организацией потому чтобы быть эффективным контроль должен интегрироваться с другими функциями управления.

Соответствие контролируемому виду деятельности. Неподходящий механизм контроля может маскировать, а не выявлять важную информацию.

Своевременность. Выявленные отклонения необходимо устранять, прежде

чем они примут серьезные размеры.

Гибкость контроля, как и гибкость планов, необходима для приспособления к происходящим изменениям.

Экономичность и простота. Простейшие методы контроля более понятны людям, требуют меньше усилий и более экономичны. Выгоды, приносимые контролем должны превышать затраты на его проведение.

Ориентированность на человеческий фактор требует от контроля не только объективности, но и доброжелательности, исключения какой бы то ни было слежки за членами организации существенно ухудшающей морально-психологический климат организации.

Функция контроля не является конечным пунктом всего процесса управления организацией. На практике такого конечного пункта не существует, так как каждая управленческая функция движима другой. Возникает постепенное круговое движение. Например, информация, полученная в процессе контроля, может использоваться на этапе планирования, организации и мотивации сотрудников [2].

Таким образом, рассмотренные проблемы современного менеджмента затрагивают все сферы деятельности. Каждая из них влияет на развитие организации и является актуальной. В современном бизнесе с большой конкуренцией менеджеры должны использовать все свои знания, навыки и умения, что является показателем высокой квалификации и компетентности, что требует высокой культуры управления и искусства в ведении бизнеса. Эти проблемы говорят о неразвитости системы управления, что требует особых подходов. Разрешения данного комплекса проблем улучшит взаимодействие элементов и повлечет за собой новый виток развития бизнеса и общества в целом.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Виханский, О.С. Менеджмент: Учебник для вузов. / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М., 2007
2. Дойль, П. Менеджмент: стратегия и тактика; Пер. с англ. – СПб., 2005
3. Шарков, Ф.И. Основы теории коммуникации: учебник. – М., 2007.

УДК 316.334.2

### **ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

Ковзелева Е.В.

Здравоохранение, как отрасль, появилась в XVIII веке, когда сначала церковь и общества призрения, а затем государство стали создавать системы общественной защиты здоровья. До этого борьба с болезнью была частным делом каждого и осуществлялась на основе частной лечебной практики.

Здравоохранение, как организованная система защиты здоровья, прошла длительный этап развития. Оценивая такие критерии, как степень профессиональной закреплённости врачебной деятельности, ее доступность, уровень организованности, можно выделить доинституциональный и институциональный этапы здравоохранения. Последний целесообразно подразделять на раннюю, зрелую, развитую и со-

временную стадии. Рассмотрим их подробнее [1].

Доинституциональный этап можно характеризовать через появление лиц, которые специализировались на сборе трав, лечении других. Частично к ним примыкали и шаманы, оказывающие психологические услуги. Постепенно навыки по лечению превращались в профессию и передавались от поколения к поколению. Происходит внутри профессиональное разделение труда: выделяются аптекари, травники, лекари, причем, среди них выделяются врачи и медики.

Начинается организованная (цеховая) подготовка врачей в рамках специальных школ, позднее факультетов Университета. Возникают частные клиники, где за плату



оказывают врачебные услуги.

Начальная институциональная стадия по времени совпадает со вступлением общества в стадию рыночных отношений.

Стадия развитой институционализации здравоохранения отличается включением общества в систему защиты здоровья населения. Создаются клиники при церквях, бесплатные лечебницы при местных органах власти. Применительно к Европе этот процесс можно датировать XVIII веком. Другим проявлением этой стадии являются качественные изменения, которые происходят в самой медицине. К ним можно отнести дальнейшую специализацию врачебной профессии: выделение хирургов, окулистов и т.д., развитие разделения труда по сложности и ответственности выполняемых функций. Выделяются такие профессии, как медицинские сестры и санитары, требующие меньшей подготовленности, чем врачи, но необходимые для выполнения простейших лечебных манипуляций.

Современный этап институционализации здравоохранения характеризуется усилением роли государства, превращающегося как в собственника значительной части лечебных учреждений, так и в организатора системы общественного контроля за деятельностью частных учреждений. Развитие медицины продолжается, в нее подключаются науки, помогающие на молекулярном уровне понять природу болезней и выявить способы ее лечения. Естественно, что медицина технически усложняется, к ней подключаются компьютерная и лазерная техника и другие новейшие достижения. Продолжает расти специализация медицинской профессии: выделяются косметологи, диетологи и т.д. В ряде областей наблюдается переход к пооперационному разделению труда врача (например, в области микрохирургии глаза).

Главным признаком современной медицины становится ее доступность и высокое качество. По мере перехода к демократическому обществу услуги здравоохранения становятся общедоступными и массовыми, а медицинские учреждения - широко распространенными.

Итак, современное здравоохранение можно рассматривать как социальный ин-

ститут, прошедший путь длительного саморазвития, представляющий широкую систему частных и государственных предприятий (частная практика, поликлиники, больницы, диспансеры, санитарно - эпидемиологические центры, аптеки и другие). Они оказывают весь комплекс услуг, связанных с лечением: профилактику заболевания, само лечение (амбулаторное и дома), послеоперационное обслуживание.

В казахстанском здравоохранении, отсутствует четкая концептуальная основа для оптимального сочетания плановых и рыночных механизмов управления. Соответственно, задача корректировки рынка государственным регулированием и прямым вмешательством пока не актуальна. Скорее, сторонники этой точки зрения понимают усиление роли государства как возвращение к прежней административно-командной системе.

Для оценки развития человеческого потенциала эксперты международной организации ПРООН (Программа развития ООН) разработали современную концепцию развития человеческого потенциала, которая ставит человека в центр общественного прогресса и рассматривает экономический рост скорее как средство, нежели как конечную цель развития ЧП. Индекс человеческого развития (ИРЧП) для оценки уровня человеческого развития состоит из трех компонентов: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень образования и условия жизни [2].

Значение ИРЧП изменяется от 0 до 1. Классификация стран по показателю ИРЧП осуществляется с разбивкой на 3 группы: страны с высоким уровнем ИРЧП, который равен 0,800 и выше; страны со средним уровнем ИРЧП в диапазоне 0,500-0,799; страны с низким уровнем ИРЧП, для которых его величина составляет менее 0,500. Все экономически развитые страны Европы относятся к группе стран с высоким уровнем ИРЧП. В мировом рейтинге стран по ИРЧП Республика Казахстан в 2011 году заняла 71 место из 177 стран, ее показатель ИРЧП равен 0,807. Из европейских стран Исландия в этом списке занимает 1-е место (ИРЧП =0,968), США - 15-е (ИРЧП =0,95), Япония - 8-е (ИРЧП =0,956) [7]. (В 2010 году РК занимала 80-е место, ИРЧП

=0,794).

Концептуальное видение реформ здравоохранения состоит в том, чтобы использовать ограниченные государственные ресурсы экономически наиболее эффективным способом для улучшения здоровья населения и создания устойчивой системы здравоохранения. В условиях крайне недостаточного финансирования государство должно гарантировать населению минимальный объем бесплатных медицинских услуг.

Институциональное направление экономической мысли сложилось в первые десятилетия XX века, его основателем был американский экономист Т. Веблен. Создателем идеи правового институционализма, которая приобрела популярность в 20-30 годы, стал Дж. Коммонс. «Дерево» современного институционализма образуют два научных направления - неоинституциональная экономика (Рональд Коуз) и новая институциональная экономика (Дуглас Норт).

Основоположник институционализма в экономической науке Т. Веблен утверждал, что существо любого института составляют усвоенные широкими слоями населения системы ценностей, устойчивые совокупности социальных норм и стандартов поведения, установки и схемы мировосприятия. По выражению Т. Веблена, институты - это образ мышления. «Социальная эволюция, - писал он, - не что иное, как процесс отбора и приспособление образа мышления под воздействием обстоятельств совместной жизни людей. Приспособление образов мышления - это и есть развитие институтов» [3]. Д. Коммонс вкладывает другой смысл в это понятие. Согласно его трактовке ядром института, его конституирующим моментом являются правовые нормы [4].

Сам термин «институционализм» (institutio) в переводе с латинского означает обычай, наставление, указание. Представители институционализма считают движущей силой общественного развития институты. В качестве институтов рассматриваются отдельные учреждения, что соответствует политическим, экономическим, культурным, идеологическим и другим структурам общества. Большое значение в

институционализме придается проблеме оформления институтов [5, с.125].

В основе термина «институционализм» лежит одно из толкований понятия «институт». Институт рассматривается институционалистами в качестве первичного элемента движущей силы общества в экономике и вне ее. К «институтам» идеологии институционализма относятся самые разнообразные категории и явления:

1) общественные институты, т.е. семья, государство, монополии, профсоюзы, конкуренция, юридическо-правовые нормы и др.;

2) общественная психология, т.е. мотивы поведения, способы мышления, обычаи, традиции, привычки. Формой проявления общественной психологии являются и экономические категории: частная собственность, налоги, кредит, прибыль, торговля и др.

Заметно более продуктивным и широким по проблематике оказалось направление «нового» институционализма. Представители этой научной школы считают объект своего изучения – институты - не только и не столько культурными или социально-психологическими феноменами, сколько набором формальных и неформальных установок («правил игры»), направляющих экономическое поведение индивида и организаций в условиях рыночного хозяйствования [6]. Классиком нового институционализма по праву считается американский учёный, лауреат Нобелевской премии (1993 г.) Д. Норт.

Институты - это «правила игры» в любом обществе, те ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми, уменьшают неопределённость этих взаимоотношений, вносят порядок в повседневную жизнь. Институты своей совокупностью образуют институциональную структуру общества и экономики. Они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия - будь то в политике, социальной сфере или экономике, влияют на функционирование социально-экономических систем.

Институционализм в своем развитии прошел три этапа [7]:

Первый этап - 20-30-е годы XX в. Его родоначальниками явились Торстейн Веб-

лен (1857-1929), Джон Коммонс (1862-1945), Уэсли Клер Митчелл (1874-1948).

Второй этап - послевоенный период до середины 60-70-х годов XX в. Главным представителем этого периода является Джон Морис Кларк (1884-1963).

Третий этап называется - этап развития институционализма (с 60-70-х годов). Он вошел в историю экономической мысли, как неоинституционализм. Его представителями являются американские экономисты А. Ноу, Дж. Гэлбрейт, Р. Хайлбронер, Р. Коуз и др.

Результатом последних разработок неоинституционалистов стали «теория транзакционных издержек», «экономическая теория прав собственности», «теория общественного выбора» и др.

По мнению современных учёных институциональная теория руководствуется принципами институтоцентризма, несводимости, методологического социализма, единства и историзма.

Таким образом, под институционализацией следует понимать определение структур и чётких процедур реализации процессов, связанных с социально - экономическим реформированием, с констатацией ответственности за конечные результаты и обеспечением правовой основы реализа-

ции этих процессов.

Институционализм позволяет учитывать специфику, менталитет и другие важные факторы экономической системы. Если основной задачей при взаимодействии покупателя и продавца является установление равновесной цены, то институционалисты более глубоко определяют товарный обмен, кроме равновесной цены, рассматривают права собственности, систему ценностей и т.д. В период переходной экономики, когда был институциональный развал, существовала так называемая неформальная институциональная система: олигархи, субъекты теневой экономики, в частности, в области здравоохранения это были несоответствующие стандартам частные клиники, необоснованные платные медицинские услуги.

Управление институциональным развитием в системе государственного управления осуществляется посредством применения соответствующих технологий: транзакционной (технологии анализа и управления транзакционными издержками) и трансформационной (технологии импорта и преобразования институтов).

Специфические признаки (факторы) институциональной среды рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1. Институциональная среда здравоохранения и факторы, определяющие ее изменения

№ п/п	уровень	Органы, курирующие сектор здравоохранения	Факторы, определяющие ее изменения
1	Мировой	ВОЗ и ее отделения, ЕОЗ и ее отделения	- политика здравоохранения; - медицинские технологии; - международные стандарты в области здравоохранения - международные нормы и правила в сфере здравоохранения
2	Государственный	Министерство/ведомство	- экономическая и социальная политика в области здравоохранения; - международное сотрудничество; - инфраструктура здравоохранения - образования и наука
3	Местный	Областные или территориальные органы здравоохранения	- демографическая ситуация; - уровень жизни населения; - менталитет народа; -уровень заболеваемости и пр.

Основной задачей институционального развития сектора здравоохранения является трансформация органов здравоохранения в состояние, соответствующее новым институциональным условиям и предъявляемым требованиям развития. В данном случае речь идет о постоянных институциональных изменениях прогрессивного характера или об институционализации как непрерывном процессе развития сектора здравоохранения.

Таким образом, институционально-эволюционная теория представляет собой новый концептуальный подход к проблеме развития государственных институтов. Его адаптация и дальнейшее развитие могут послужить основой качественного решения проблем развития сектора здравоохранения.

Итак, в преобразовании реформ в области здравоохранения необходимо рассмотреть следующие институциональные изменения:

- Роль государства.
- Формы собственности.
- Развитие предпринимательства.

Становление новых типов ЛПУ.

- Развитие институтов рыночной инфраструктуры (например, создание сети муниципальных аптек).

- Совершенствование правового законодательства.

- Либерализация отношений между производителем медицинских услуг и потребителем.

- Сегментирование рынка медицинских услуг, при котором достигается один из основополагающих принципов медицины – принцип индивидуальной работы с пациентом.

Современная теория институциона-

лизма раскрывает особенности представлений о роли государства в рыночной экономике, в реализации определяющих целей общества. Изъяны рынка медицинских услуг обуславливают необходимость участия государства в осуществлении деятельности в сфере здравоохранения.

Трактовка социальных институтов в качестве средств решения проблемы трансакционных издержек создала предпосылки для плодотворного синтеза экономической науки и других социальных дисциплин. Благодаря неинституциональной теории, изменилась сама картина экономической реальности: перед исследователями возник целый пласт принципиально новых проблем, прежде ими не осознававшихся.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Шейман И.М. Реформа управления и финансирования здравоохранения. - М.: Русь: Издатцентр, 2008.
2. Бушуев В.В., Голубев В.С., Коробейников А.А., Селюков Ю.Г. Человеческий капитал для социогуманитарного развития. - М.: «ИАЦ Энергия», 2008.
3. Шокаманов Ю.К. Тенденции человеческого развития в Казахстане. – Алматы, 2011.
4. Институциональная экономическая теория. / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА – М., 2007.
5. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. - М., 2007.
6. Дерябин М. Институциональные аспекты переходного периода// Вопросы экономики. 2009. №2.
7. Институциональная экономика: Учеб. пособие/ Под рук. акад. Д.С. Львова. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 318 с.

УДК 330.45

### **К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Лахин А.Н.

В данной научной статье мы попытаемся вкратце сформулировать предлагаемый нами механизм проведения комплекса

организационно-технических мероприятий антикризисного управления конкретным предприятием, на наш взгляд, данный ме-

ханизм при правильном применений может привести к улучшению основных показателей и других аналогичных хозяйствующих субъектов.

Объект нашего анализа, российское предприятие ООО «СИБИРЬ» основалось 7 февраля 2006 года для осуществления производственного и коммерческого предпринимательства в соответствии с уставом.

Для осуществления производства ООО «СИБИРЬ» имеет инженерно - производственный центр, который работает в области агробизнеса и энергосберегающих технологий, являясь разработчиком и координатором ряда оригинальных проектов в области производства оборудования, предназначенного для переработки продукции крестьянских и фермерских хозяйств. Данным центром производятся миникомплексы по переработке сельхозпродукции, оборудование для коптилен, пекарен, для производства подсолнечного масла, сушильные шкафы, крупорушки, нестандартное оборудование, а также металлоконструкции - входные группы, окна и двери, ограждения из металла; торговое оборудование - витрины, стеллажи, стойки, тумбы, нестандартная мебель.

Кроме того, предприятие занимается и торгово-посреднической деятельностью. На сегодняшний день ООО «СИБИРЬ» - крупный поставщик высококачественных

металлоизделий и высокотехнологичных материалов для предприятий металлопромышленности в Барнауле.

Предприятие является дистрибьютором фирм «Elex LTD», «Бологовский арматурный завод», «Алтайская деловая компания», «Broen», «Balomax», «Naval», «Пензенский арматурный завод» и официальным представителем в Казахстане фирмы «Промресурс». Также поставщиками ООО «СИБИРЬ» являются крупные производители как «Nico Plast», «Украинский арматурный завод», «Luga abrasiv», «Henko», «F.I.V.». На двух крупных рынках города с прилегающими к ним мелкооптовыми торговыми домами организованы склады, с которых осуществляется доставка товара клиентам. Свои оптовые склады фирма имеет также в Новосибирске, Омске, Томске.

Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о «нормальных» значениях показателей рентабельности. Сопоставление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения данного предприятия (таблица 1).

Таблица 1 - Значение коэффициентов, характеризующих прибыльность (рентабельность)

Наименование показателя	2010 г.	2011 г.	2012 г.
1. Рентабельность продаж (R1)	-1,260	0,35	-0,54
2. Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности (R2)	0,625	0,665	0,474
3. Чистая рентабельность (R3)	0,642	0,642	0,346
4. Экономическая рентабельность (R4)	1,673	1,208	1,096
5. Рентабельность собственного капитала (R5)	20,213	3,714	4,212
6. Валовая рентабельность (R6)	0	0	0
7. Затратоотдача (R7)	0,881	0,704	1,458
8. Рентабельность перманентного капитал (R8)	3,310	1,823	1,740
9. Коэффициент устойчивости экономического роста (R9)	20,213	3,714	4,212

По данным таблицы с основными показателями прибыльности ООО «СИБИРЬ» видно, что за последние три анализируемых года такие ключевые показатели, как рентабельность продаж в 2010 и 2012 гг., составили отрицательные значения, в 2011

г. 0,35, что является очень низким показателем, чистая рентабельность упала с 0,642 в 2010 г. до 0,346 в 2012г., то есть почти в два раза, экономическая рентабельность с 1,673 в 2010 г. до 1,096 в 2012 г., рентабельность перманентного капитала с 3,310

в 2010 г. до 1,740 в 2012 г., то есть в два раза и самое главное, коэффициент устойчивости экономического роста с 20,213 в 2010 г. до 4,212 в 2012 г., то есть почти в пять раз.

В таких сложных условиях необходимо предлагать и внедрять в процессе антикризисного управления эффективные механизмы и методологические особенности оптимального управления финансовыми и инвестиционными ресурсами промышленного предприятия.

Поскольку финансовые и инвестиционные ресурсы невозможно выделить от производственно-хозяйственной деятельности предприятия, целесообразно рассматривать движение финансовых ресурсов в контексте движения денежных потоков. В этой связи мы считаем, что для целей нашего исследования будет правильным рассмотрение общих теоретических основ управления денежными потоками предприятия, их экономической сущности, и только на основе этого возможно выработать предложения по оптимизации финансовых

ресурсов анализируемого предприятия.

Итак, денежный поток, по определению И.А. Бланка, это совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью [1].

Важной частью общей системы управления финансовыми ресурсами предприятия является управление его денежными потоками. Управление же денежными потоками базируется на следующих основных принципах.

- принцип информационной достоверности;
- принцип обеспечения сбалансированности;
- принцип обеспечения эффективности;
- принцип обеспечения ликвидности [2].

На основе вышеизложенных принципов далее организуется и сам процесс управления предприятием и его денежными потоками (рис. 1).

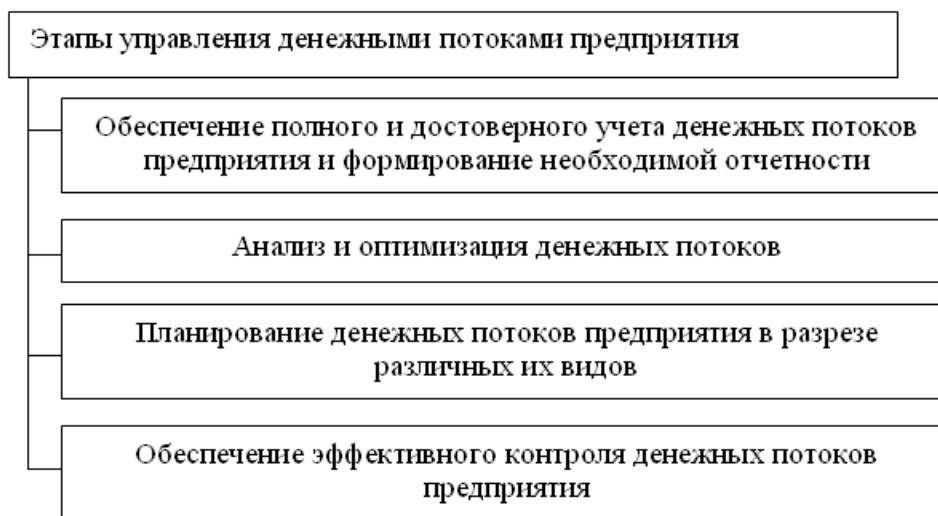


Рис. 1. Основные этапы управления денежными потоками предприятия [3]

В результате проведения комплекса организационно-технических мероприятий, включающих в себя прежде всего техническое перевооружение и реконструкцию, планируется снижение себестоимости по трём факторам:

– за счёт роста производительности труда;

– за счёт изменения объёма производства;

– за счёт изменения норм расхода и/или цен на материальные ресурсы.

Снижение себестоимости за счёт роста производительности труда достигается на экономии по заработной плате производственных рабочих.

Формула для расчёта данной экономии выглядит следующим образом (формула 1):

$$\pm \Delta C_{nm} = \left(1 - \frac{J_{zn}}{J_{nm}}\right) \cdot D_{zn} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где  $J_{zn}$  – индекс заработной платы производственных рабочих;  
 $J_{пт}$  – индекс производительности труда;  
 $D_{zn}$  – доля заработной платы производственных рабочих с отчислениями в себестоимости единицы продукции.

Исходя из данной формулы, можно заключить, что чем больше доля данного элемента в себестоимости единицы продукции, тем большим будет эффект по данному мероприятию [4].

Эффект также усилится, если расхождение между индексом производительности труда и индексом заработной платы будет существенным. Рост производительности труда должен опережать, и существенно, рост заработной платы.

В результате проводимых организационно-технических мероприятий ожидается, что в планируемом году рост заработной платы производственных рабочих составит 3%, рост производительности труда при этом составит 10%. Данные величины в индексном выражении составят соответственно 1,03 и 1,1. Условие опережения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы соблюдается.

Доля расходов на заработную плату производственных рабочих в себестоимости составляет 14,92% (0,1492).

Подставив имеющиеся данные в формулу 1, имеем:

$$\pm \Delta C_{nm} = \left(1 - \frac{1,03}{1,10}\right) \cdot 0,1492 \cdot 100 = 0,95\%.$$

Снижение себестоимости за счёт изменения объёма производства (второй фактор) достигается путём экономии на условно-постоянных расходах.

Данные расходы, являясь постоянными (неизменными) только теоретически, на самом деле имеют тенденцию возраста-

ния в условиях роста объёма производства, но данный рост должен быть количественно не адекватен увеличению объёма производства.

Математически экономия по фактору изменения объёма производства определяется следующим образом (формула 2):

$$\pm \Delta C_v = \left(1 - \frac{J_{yn}}{J_v}\right) \cdot D_{yn} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где  $J_{yn}$  – индекс условно-постоянных расходов;

$J_v$  – индекс объёма производства;

$D_{yn}$  – доля условно-постоянных расходов в себестоимости единицы продукции.

Ожидается увеличение объёма производства на 24,2% (индекс роста составляет 1,242), прогнозируется рост условно-постоянных расходов на 10,67% (индекс 1,1067).

Доля условно-постоянных расходов в себестоимости составляет 31,83% (0,3183).

Расчёт экономии выглядит следующим образом:

$$\pm \Delta C_v = \left(1 - \frac{1,1067}{1,242}\right) \cdot 0,3183 \cdot 100 = 3,47\%.$$

Соответственно, по данному фактору достигается большая экономия по сравнению с экономией за счёт роста производительности труда. Причиной тому служит достаточно большой удельный вес условно-постоянных расходов.

Третий рассчитываемый фактор – снижение себестоимости за счёт изменения норм расхода и цен на материальные ресурсы.

Экономия на материальных ресурсах может быть достигнута либо путём снижения норм расхода, либо за счёт снижения закупочных цен на приобретаемые материалы (возможно и одновременное влияние указанных факторов).

В перспективе ожидается достижение следующих результатов:

– по используемому в производстве материалу А – снижение удельного расхода на 8% в условиях роста цены на 4,2%;

– по материалу Б – снижение нормы расхода на 11% в условиях роста закупочной цены на 5%.

По аналогичной методике может быть рассчитана экономия по топливу, энергии.

Математически воздействие данного фактора на себестоимость выглядит следующим образом (формула 3):

$$\Delta C_m = (1 - J_n \cdot J_c) \cdot D_m \cdot 100\%, \quad (3)$$

где  $J_n$  – индекс норм расхода на материальные ресурсы;

$J_c$  – индекс цен на материальные ресурсы;

$D_m$  – доля материальных ресурсов в себестоимости.

Поскольку организационно - технические мероприятия имеют различные результаты для материала А и материала Б, определим их воздействие по отдельности.

Индекс норм расхода на материальные ресурсы для материала А равен 0,92, для материала Б – 0,89.

Индекс цен на материальные ресурсы для материала А равен 1,042, для материала Б – 1,05.

Доля затрат на материал А составляет 17,63% (0,1763), на материал Б – 9,89% (0,0989).

Соответственно, для материала А воздействие данного фактора выглядит следующим образом:

$$\Delta C_{м.А} = (1 - 0,92 \times 1,042) \times 0,1763 \times 100 = 0,73 (\%).$$

Для материала Б воздействие фактора будет следующим:

$$\Delta C_{м.Б} = (1 - 0,89 \times 1,05) \times 0,0989 \times 100 = 0,65 (\%).$$

Совокупное воздействие по обоим материалам равно  $0,73 + 0,65 = 1,38\%$ .

Общая величина изменения себестоимости находится суммированием экономии по всем факторам (формула 4):

$$\pm \Delta C_{общ} = \pm \Delta C_{нт} \pm \Delta C_v \pm C_m. \quad (4)$$

Исходя из проведённых расчётов общая величина экономии составит:

$$\pm \Delta C_{общ} = 0,95 + 3,47 + 1,38 = 5,8 (\%).$$

Таким образом, из трёх проводимых мероприятий наибольший эффект дала экономия на условно-постоянных расходах (рисунок 2), достигаемая за счёт опережающего роста объёма производства по сравнению с ростом данных расходов.

Общее воздействие указанных факторов расценивается как приемлемое.

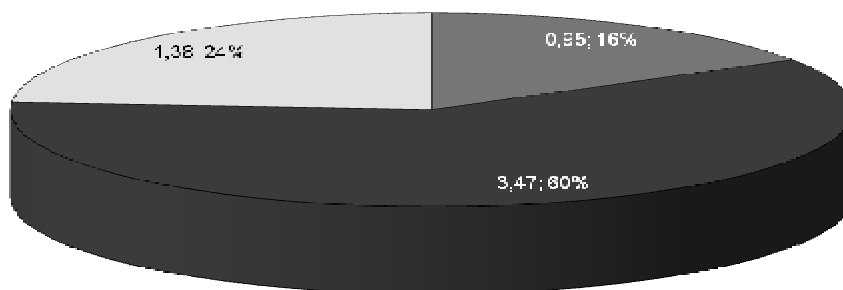
Экономия от снижения себестоимости составит (формула 5):

$$\pm \Delta C = \pm \Delta C_{общ} (\%) \cdot 3 / 100, \quad (5)$$

где 3 – расходы предприятия (себестоимость плюс расходы периода).

Подставив исходные и рассчитанные величины в приведённую формулу, находим:

$$\pm \Delta C = 409405 \cdot \frac{5,8}{100} = 23745 \text{ (млн. руб-лей)}.$$



■ рост производительности труда ■ рост объёма производства □ снижение норм расхода единицы цен

Рис. 2. Сравнение результатов воздействия различных факторов на снижение себестоимости



Требуемые на проведение данных мероприятий капитальные вложения равны 27069 млн. рублей.

$$T = \frac{27069}{23745} = 1,14 \text{ (года)}.$$

Срок окупаемости капитальных вложений определяется по следующей формуле (формула б):

$$T = \frac{KB}{\mathcal{E}}, \quad (6)$$

где T – срок окупаемости, лет,

KB – капитальные вложения (по приведенным организационно - техническим мероприятиям),

Э – годовая экономия от проведённых организационно-технических мероприятий [5].

Подставив значения в искомую формулу находим:

Сравним результаты финансово-хозяйственной деятельности до и после проведения организационно-технических мероприятий в таблице 2. Таким образом, предлагаемые организационно-технические мероприятия экономически эффективны, обеспечивают выход предприятия на безубыточную деятельность. Ведь ООО «СИБИРЬ» заканчивало финансовый год в 2010, 2011 гг. с положительным результатом только по причине наличия дохода от неосновной деятельности. С учётом предлагаемых мероприятий имеются основания для выхода на доходную деятельность и по основной сфере.

Таблица 2. Сравнение результатов финансово-хозяйственной деятельности до и после внедрения организационно-технических мероприятий

Показатели	До внедрения	После внедрения
Доход от реализации	407204	505747
Себестоимость реализованной продукции	279072	346607
Валовый доход	128132	159140
Расходы периода	130334	144241
Доход от основной деятельности	-2202	14899

Прирост дохода по сравнению с 2010 годом составляет 14899 – (-2202) = 17101 млн. рублей. Рентабельность капиталовложений составляет:

$$\frac{17101}{27069} \cdot 100 = 63,18\%.$$

Это говорит о высокой экономической эффективности проводимых организационно-технических мероприятий. Про-

водимые организационно-технические мероприятия имеют и социальный эффект, выражаемый в потенциальном увеличении налогооблагаемой базы.

Представим графически прогноз показателя рентабельности продаж, исчисляемый как отношение дохода от основной деятельности к доходу от реализации готовой продукции (товаров, работ, услуг) и сравним со значениями за предыдущие периоды (рис. 3).

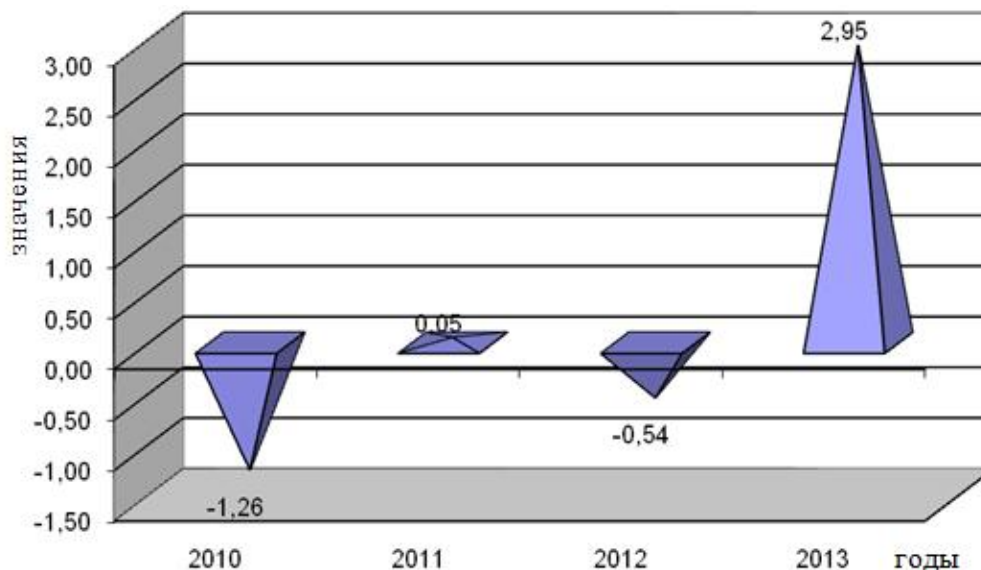


Рис. 3. Динамика и прогноз рентабельности продаж производимой продукции

В результате внедрения предлагаемого механизма антикризисного управления в ООО «Сибирь» улучшаются основные показатели рентабельности и можно сделать прогноз рентабельности продаж производимой продукции, а также определить перспективы инвестиционно-инновационного развития промышленного предприятия.

К сожалению, в рамках отдельной научной статьи невозможно подробно показать все проведенные расчеты формул и прогноза, использованные в данной статье, они требуют дополнительных исследований.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 384с.
2. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент. - М.: ЮНИТИ, 2010, 400 с.
3. Дж. К. Ван Хорн. Основы управления финансами. - М., 2006, 800 с.
4. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. - М., 2011,
5. Карпов А.Е. Финансовая структура компании. 100% практического бюджетирования. Книга 4. – М.: Результат и качество, 2006. - 352 с.

УДК 330.101.642

### К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мелехина Е.Е., Исмадова Э.М.

Выбор стратегии и ее реализация составляют основное содержание стратегического управления. Что же такое стратегия? Многие представители бизнес-школ, а также представители науки имеют разные определения понятия «стратегия». Например, по Г. Минсбергу, «Стратегия – как план есть некоторый набор курсов действий, сформированных в соответствии с ситуацией».

А.А. Томпсон-мл. и А. Дж. Стрикленд определяют стратегию так: «Страте-

гия компании – комплексный план управления, который должен укрепить положение компании на рынке и обеспечить координацию усилий, привлечение и удовлетворение потребителей, успешную конкуренцию и достижение глобальных целей».

А Smart Money (аналитический деловой ежедневник) выдвигает свою версию этого понятия: «Стратегия – общий, всесторонний план достижения целей».

Все эти определения рассматривают стратегию с разных позиций, однако во

всех этих определениях присутствует слово «план». У каждой компании или маленькой фирмы есть цель, которую она пытается реализовать, способы достижения этой цели мы называем стратегией. Цель является постоянной, а способы достижения ее часто меняются. Мы не спорим на собраниях о цели, мы всегда спорим о методах ее достижения. Стратегия компании складывается из обстоятельств, в которых она находится, и в меняющемся мире стратегия должна быть гибкой и «мобильной». Поэтому и стратегия поведения организации в рыночной экономике должна в первую очередь нести в себе возможность получения преимуществ от изменений. Универсальной формулы стратегического планирования нет. Нельзя разработать стратегию на многие годы, можно лишь выбрать приоритетное направление и двигаться по заданному курсу.

Рассмотрим некоторые наиболее распространенные, выверенные практикой и

широко освещенные в литературе стратегии развития бизнеса. А именно базовые или эталонные стратегии, общие конкурентные стратегии и стратегии по уровню управления. Они отражают четыре различных подхода к росту фирмы и связаны с изменением состояния одного или нескольких элементов:

- 1) продукт;
- 2) рынок;
- 3) отрасль;
- 4) положение фирмы внутри отрасли;
- 5) технология.

Каждый из этих пяти элементов может находиться в одном из двух состояний: существующее состояние или же новое.

Например, в отношении продукта это может быть либо решение производить тот же продукт, либо переходить к производству нового продукта.

В свою очередь, каждая из стратегий развития бизнеса подразделяется на несколько групп (Табл. 1).

Таблица 1. Стратегии развития бизнеса

Эталонные стратегии	Конкурентные стратегии	Стратегии по уровню управления
Стратегии концентрированного роста	Лидерство по затратам	Корпоративная стратегия
Стратегии интегрированного роста	Дифференциация	Деловая стратегия
Стратегии диверсифицированного роста	Фокусирование	Функциональная стратегия
Стратегии сокращения		

Так базовые (эталонные) стратегии включают в себя:

*Стратегии концентрированного роста.* Сюда попадают те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивают три других элемента. В случае следования этим стратегиям фирма пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли. Что касается рынка, то фирма ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо же перехода на новый рынок.

Конкретными типами стратегий первой группы являются следующие:

- стратегия усиления позиции на рынке, при которой фирма делает все, что-

бы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции. Этот тип стратегии требует для реализации больших маркетинговых усилий. Возможны также попытки осуществления так называемой горизонтальной интеграции, при которой фирма пытается установить контроль над своими конкурентами;

- стратегия развития рынка, заключающаяся в поиске новых рынков для уже производимого продукта;

- стратегия развития продукта, предполагающая решение задачи роста за счет производства нового продукта, который будет реализовываться на уже освоенном фирмой рынке.

*Стратегии интегрированного роста.*

К этой группе эталонных стратегий относятся такие стратегии бизнеса, которые связаны с расширением фирмы путем добавления новых структур. Обычно фирма может прибегать к осуществлению таких стратегий, если она находится в сильном бизнесе, не может осуществлять стратегии концентрированного роста и в то же время интегрированный рост не противоречит ее долгосрочным целям. Фирма может осуществлять интегрированный рост как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри. При этом в обоих случаях происходит изменение положения фирмы внутри отрасли.

Выделяются два основных типа стратегий интегрированного роста:

- стратегия обратной вертикальной интеграции направлена на рост фирмы за счет приобретения либо же усиления контроля над поставщиками. Фирма может либо создавать дочерние структуры, осуществляющие снабжение, либо же приобретать компании, уже осуществляющие снабжение. Реализация стратегии обратной вертикальной интеграции может дать фирме очень благоприятные результаты, связанные с тем, что уменьшится зависимость от колебания цен на комплектующие и запросов поставщиков. Более того, поставки как центр расходов для фирмы могут превратиться в случае обратной вертикальной интеграции в центр доходов;

- стратегия вперед идущей вертикальной интеграции выражается в росте фирмы за счет приобретения либо же усиления контроля над структурами, находящимися между фирмой и конечным потребителем, а именно системами распределения и продажи. Данный тип интеграции очень выгоден, когда посреднические услуги очень расширяются или же когда фирма не может найти посредников с качественным уровнем работы.

*Стратегии диверсифицированного роста.* Третьей группой эталонных стратегий развития бизнеса являются стратегии диверсифицированного роста. Эти стратегии реализуются в том случае, когда фирма дальше не может развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли. Основными стратегиями диверсифицированного роста являются сле-

дующие:

- стратегия централизованной диверсификации базируется на поиске и использовании дополнительных возможностей производства новых продуктов, которые заключены в существующем бизнесе;

- стратегия горизонтальной диверсификации предполагает поиск возможностей роста на существующем рынке за счет новой продукции, требующей новой технологии, отличной от используемой. Важным условием реализации данной стратегии является предварительная оценка фирмой собственной компетентности в производстве нового продукта;

- стратегия конгломеративной диверсификации состоит в том, что фирма расширяется за счет производства технологически не связанных с уже производимыми новыми продуктами, которые реализуются на новых рынках. Это одна из самых сложных для реализации стратегий развития, так как ее успешное осуществление зависит от многих факторов, в частности от компетентности имеющегося персонала и в особенности менеджеров, сезонности в жизни рынка, наличия необходимых сумм денег и т.п.

*Стратегии сокращения.* Четвёртым типом эталонных стратегий развития бизнеса являются стратегии сокращения. Они реализуются тогда, когда фирма нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности. Реализация данных стратегий зачастую проходит безболезненно для фирмы. Однако необходимо четко осознавать, что это такие же стратегии развития фирмы, как и рассмотренные стратегии роста, и при определенных обстоятельствах их невозможно избежать. Более того, порой это единственно возможные стратегии обновления бизнеса, так как в подавляющем большинстве случаев обновление и рост - взаимоисключающие процессы развития бизнеса.

Выделяется четыре типа стратегий целенаправленного сокращения бизнеса:

- стратегия ликвидации представляет собой предельный случай стратегии сокращения и осуществляется тогда, когда фирма не может вести дальнейший бизнес;

- стратегия «сбора урожая» предпо-

лагает отказ от долгосрочного взгляда на бизнес в пользу максимального получения доходов в краткосрочной перспективе. Эта стратегия применяется по отношению к бесперспективному бизнесу, который не может быть прибыльно продан, но может принести доходы во время «сбора урожая».

- стратегия сокращения заключается в том, что фирма закрывает или продает одно из своих подразделений или бизнесов, чтобы осуществить долгосрочное изменение границ ведения бизнеса. Часто эта стратегия реализуется диверсифицированными фирмами тогда, когда одно из производств плохо сочетается с другими.

- стратегия сокращения расходов достаточно близка к стратегии сокращения, так как ее основной идеей является поиск возможностей уменьшения издержек и проведение соответствующих мероприятий по сокращению затрат.

В реальной практике фирма может одновременно реализовывать несколько стратегий. Особенно это распространено у много отраслевых компаний. Фирма может проводить и определенную последовательность в реализации стратегий [2].

Общие конкурентные стратегии помогают компаниям достичь преимущества над ее прямыми конкурентами. Центральный вопрос при этом: как организация получит данное преимущество? М. Портер (1985) дает ответ на этот важный вопрос, выделяя три ключевые общие стратегии: лидерство по затратам, дифференциация и фокусирование.

- Лидерство по затратам. При реализации этой стратегии ставится задача добиться лидерства по затратам в своей отрасли за счет комплекса функциональных мер, направленных на решение именно этой задачи. В качестве стратегии она подразумевает жесткий контроль над затратами и накладными расходами, сведение до минимума расходов в таких областях, как исследования и разработки, реклама и т.д.

- Дифференциация. Эта стратегия предполагает дифференциацию продукта или услуги организации от тех, которые предлагают в данной отрасли конкуренты. Как показывает Портер, подход к индивидуализации может принимать различные формы, включая имидж, торговую марку,

технологии, отличительные черты, особые услуги покупателям и т.п. Индивидуализация требует серьезных исследований и разработок, а также устойчивого сбыта. Кроме того, покупатели должны отдавать свои симпатии продукту, как чему-то уникальному. Потенциальным риском этой стратегии являются изменения на рынке или выпуск аналогов, инициированный конкурентами, которые разрушат конкурентное преимущество, добытое компанией.

- Фокусирование. Задачей этой стратегии является концентрация на конкретной группе потребителей, сегменте рынка или на географически обособленном рынке. Идея состоит в том, чтобы хорошо обслуживать конкретную цель, а не отрасль в целом. Предполагается, что организация таким образом сможет обслуживать узкую целевую группу лучше, чем ее конкуренты. Такая позиция обеспечивает защиту от всех конкурентных сил. Фокусирование может также сочетаться с лидерством по затратам или индивидуализации продукта (услуги) [5].

*Стратегии по уровню управления.* Крупная компания с дивизиональной структурой имеет, как правило, три уровня стратегических решений:

- 1) корпоративный,
- 2) деловой,
- 3) функциональный.

Корпоративная (портфельная) стратегия - это стратегия, которая описывает общее направление роста предприятия, развития его производственно-сбытовой деятельности. Она показывает, как управлять различными видами бизнеса, чтобы сбалансировать портфель варов и услуг. Стратегические решения этого уровня наиболее сложны, так как касаются предприятия в целом. Именно на этом уровне определяется и согласовывается продуктовая стратегия предприятия.

Корпоративная стратегия включает:

- распределение ресурсов между хозяйственными подразделениями на основе портфельного анализа;
- решения о диверсификации производства с целью снижения хозяйственного риска и получения эффекта синергии;
- изменение структуры корпорации;
- решения о слиянии, приобретении,

вхождении в ФПГ или другие интеграционные структуры;

- единую стратегическую ориентацию подразделений.

Важным решением, принимаемым на корпоративном уровне, является решение о финансировании продуктов или бизнес-единиц на бюджетной, а не на чисто коммерческой основе.

На уровне хозяйственного подразделения разрабатывается деловая стратегия (бизнес-стратегия) - стратегия обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ хозяйственного подразделения. Эта стратегия часто воплощается в бизнес-планах и показывает, как предприятие будет конкурировать на конкретном товарном рынке (например, на рынке миксеров), кому именно и по каким ценам будет продавать продукцию, как будет ее рекламировать, как будет добиваться победы в конкурентной борьбе и т. д. Поэтому такую стратегию называют еще стратегией конкуренции. Очевидно, что бизнес-стратегия для миксеров будет отличаться от стратегии для других товаров. Для предприятий с одним видом деятельности корпоративная стратегия совпадает с деловой.

Функциональные стратегии - стратегии, которые разрабатываются функциональными отделами и службами предприятия на основе корпоративной и деловой стратегии. Это стратегия маркетинга, финансовая, производственная стратегия и т.д. Целью функциональной стратегии является распределение ресурсов отдела (службы), поиск эффективного поведения функционального подразделения в рамках общей стратегии. Так, типичная стратегия отдела маркетинга может концентрироваться на разработке путей увеличения объема продаж продукции предприятия по сравнению с предыдущим годом. Примерами функциональных стратегий в сфере НИОКР могут быть технологическое лидерство или следование за лидером. Финансовая стратегия предприятия может быть ориентирована на ускорение оборота

денежных средств, снижение уровня дебиторской задолженности [3].

По мнению Б. Карлофа (Karlof), «независимое формирование функциональных стратегий - неподнятая целина менеджмента, где, возможно, скрыты огромные резервы эффективности. Уделяя внимание функциональной стратегии, можно более результативно воздействовать как на величину вклада функционального подразделения в общее дело, так и на величину затрат на финансирование данного подразделения».

Иногда дополнительно выделяют еще один уровень стратегических решений — уровень операционных стратегий. Многие научные деятели выступают против такого рода дробления стратегий. Имея в виду, что операционные стратегии подвержены частым изменениям и являются не долгосрочными планами. Но я думаю, что операционные стратегии очень важны и необходимы компаниям для выработки быстрых решений и изменений, чтобы соответствовать тем требованиям рынка, которые невозможно учесть, разрабатывая стратегию на длительный период.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Виноградова З.И., Щербакова В.Е. Стратегический менеджмент: Матрица модулей, «дерево» целей: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. М.: Академический проект: Фонд «Мир», 2004. – с. 304.
2. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Гардарики, 1998. – с. 296.
3. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент. Учебник для вузов. М.: Экономистъ, 2003. – с. 414.
4. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. - М.: Аспект Пресс, 2002. – с. 415.
5. Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. - М.: Инфра-М, 2007. – с. 242.

УДК 336 (574)

**БАНКТИҢ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ**

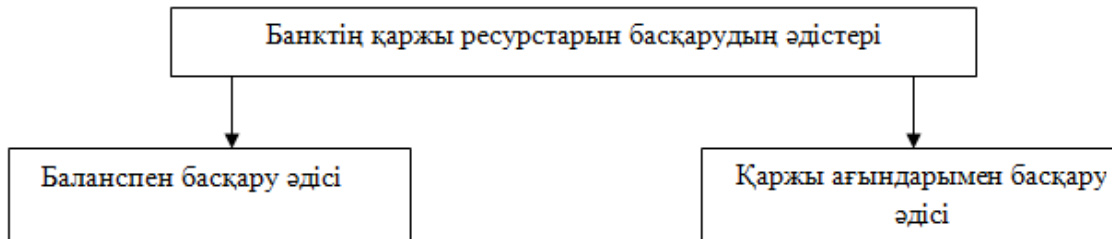
Мадиярова Э. С., Зейнелғарапова А.Қ.

Банктің басқару қызмет көрсетуінің (қаржы қызметі) міндеттерін шешу үшін әр-түрлі әдістер ұсынылады. Олардың арасындағы ең негізгілерге қысқаша тоқтап кетейік, сонда алдын ала банктің жалпы қаржы ресурстарын басқаруына қатысты әдістерін ғана қарастыратын боламыз.

Банктің қаржы ресурстарын басқарудың белгілі әдістерінің көпшілігінде қатаң ғылыми негіздеме жоқ екендігін атап кету қажет, яғни қалыптастырылмаған, көбінесе эвристикалық сипатқа ие, сондықтан олар үшін міндеттердің жеткілікті дей қатаң қойылуын тұжырымдамалар әрдайым мүмкін емес. Осыған орай, осындай әдістердің сипаттамасын ауызша (яғни

мазмұндық немесе мағыналық) деңгейде жүргіземіз.

Банктің пассивтері және активтері сияқты қаржы ресурстарын басқаруға деген заманауи әдебиетте барлық ұсынылатын көзқарастарды шартты түрде екі топқа бөлуге болады: баланспен басқару және қаржы ағындарымен басқару (сурет 1). Әрі қарай тиісінше жариялымдарға сілтемелер жасағанда, барлығына белгілі емес, тек негізгілерін көрсететін боламыз, оларды келесі қағидаты бойынша іріктейміз: алғашқы дереккөз (алғашқы дереккөзге жақын) немесе қарастырылатын мәселелердің баяндалуы бойынша ең үлгіліктері.



Сурет 1. Банктің қаржы ресурстарын басқарудың әдістері

Көбінде баланспен басқаруды іске асыруды отандық авторлар ұсынады, бірақта олардан кейбір батыс әріптестері да бас тартпайды. Осы көзқарастың аясында екі негізгі бағытты бөлуге болады.

Бірінші бағыт баланспен басқаруды активтермен және пассивтердің жеке топтары арасындағы арақатынастың берілген шектерінде қолдау деп түсінеді. Басқалай айтсақ, мысалы, Ұлттық Банктің нормативтерін немесе банк басшылығымен ішкі шешімдерімен анықталатын басқа ұқсас шамаларымен нормативтердің кейбір жиынтығын сақтау талабы алға қойылады.

Басқарудың баланстық тәсіліндегі екінші бағыты банктің қаржы қызметінің мақсаттарын болашақ банктік теңгеріммен сәйкестендіруді көздейді. Сонымен, банкпен басқару үдерісі талап етілетін болашаққа бастапқы балансқа дәйекті түрлендіру болуда [1, 376 б.].

Екі бағытты жақын зейін қойып зер-

делеу кезінде, баланспен басқарудың әдісін пайдаланудың жалпы іс жүзінде атқарудың келесі мәселерді туындау мүмкін:

- банктің қаржы қызметінің нормативтік көрсеткіштерінің талап етілетін мандерін қалай анықтау (негіздеу);
- баланстың тек терминдарында банктің қаржы қызметінің мақсатын қалай білдіру;
- болашақ баланстың жол берілетін (қарама-қайшы келмейтін) және қол жеткізілген параметрларын қалай тұжырымдау;
- бастапқы баланстан талап етілетін балансқа ауысуды қандай тәсілмен жүргізу, яғни баланстың қандай параметрлері басқарушы болуда және уақыт функциясында олардың өзгеруі қалай болуға тиіс.

Осы қолтаңбалы мәселелерге бірде-бір басылымның авторлары бір мағыналы жауап бермейді, бұл нақты банктің қызметінде баланспен басқару әдісінің іс жүзінде пайдалануының мақсаттылығы ту-

ралы пайымдауға мүмкіндік бермейді.

Жоғарыда қойылған мәселелердің біріншісіне жауапты басқарудың баланстық тәсілін ұсынатын жариялымның авторлары ғана емес, банктік қызметі нормативтерінің тұтас жүйесін енгізген Ұлттық Банкта бермейді [2, 117 б.]. Сонымен қатар, банктік тәжірибе басқарудың осындай әдісінен тыс төмен беріктілігін дәлелдейді: осы тұрғыдағы сәтті банктер (нормативтік талаптарды үнемі орындаушы) тамыз дағдарысына дейін, содан кейінде дәулетсіз болып шықты. Қаржы қызметімен басқарудың осы тәсілі мәні бойынша «жалпы құндылықтардың» негізінде басқаруға жоғарыда қарастырылған көзқарасты қайталайды, осы негіздер ретінде осы жерде банктік баланстың үйлесімдері (нормативтік талаптары) болуда.

Екінші сұраққа жауаптың айрықша әдістемелік маңыздылығына орай, біз төменде оны толығырақ қарастырамыз.

Үшінші сұраққа жауап беру үшін банктік қоржынның болашақ құрымы мен құрылымын іс жүзінде негіздеу қажет, сонда олар банктің қаржы қызметінің мақсаттарын қанағаттандыруға, сондай-ақ қаржы нарықтың әртүрлі секторларында қалыптасатын оның ресурстық мүмкіншіліктері мен жағдайларына сәйкес келуге тиіс.

Соңғы төртінші сұраққа жауап іс жүзінде қаржы нарығында ағымдағы қаржы жағдайын – балансын – оны талап етілетінге жақындату мақсатында өзгерту бойынша банктің (бөлімшенің) нақты әрекеттерінің жоспарларын (жоспарлар жүйесін) қалыптастыруды көздейді. Төменде біз банктің бастапқы жағдайы да, қаржы қызметінің мақсаттары да баланстық деректермен ғана түзелмейтінін көрсетеміз.

Бұдан басқа, банктің бір-бірінен салыстырмалы ұзақ уақыттық кезеңдерге кешігетін бастапқы (бастауыш) және талап етілетін (соңғы) баланстары ауысудың жеткілікті дей үлкен (жалпы жағдайда шексіз) санын байланыстыра алады, оның ішінен жалғыз тәсілді тандау қажет. «Басқарудың баланстық әдісінің» авторлары осыны қандай тәсілмен жүзеге асырмақтары жұмбақ болып қалуда.

Қаржы ағыстарымен басқаруды жақтаушылар баланстың құрылымымен бас-

қару «өзіндік мақсат емес, ұйымның мақсаттарына қол жеткізу құралы болуда» деп санайды [3, 33 б.]. Мұнымен келіспеу қиын, осында жұмысқа тән және оларға ұқсас қаржы ресурстарымен басқару мақсаттарына деген көзқарастардағы кейбір қарама-қайшылықтарда сұрақ туындау мүмкін. Іс жүзінде осы жерде еш қарама-қайшылық жоқ: шартты түрде ағыстарымен басқару деп аталған, өзі мәні бойынша бұл да баланстың құрылымымен басқару, бірақ «гэпнастика» [4, 312 б.] элементтерімен, яғни әртүрлі алшақтықтарды (гэптарды) немесе теңгерімсіздікті ескерумен басқару болуда. Өтеу мерзімдері бойынша активтер мен пассивтердің осындай теңгерімсіздіктерінің бірі – уақытша гэп деп аталатын – қарастырылатын әдістер тобының осындай атауының пайда болу себебі болды.

Осындай әдістер «өтімділік – пайдальылық» деген банктік қызметтің өмірлік дилеммаларының бірін шешу талпынысын көрсетеді және активтермен басқарудың проблемаларын қарастыруда неге тірек жасалатынымен және ықтимал баламаларды бағалау кезінде санды талдау қандай дәрежеге дейін жүзеге асырылуымен өзгешеленеді [5, 52 б.]. Қорлардың дереккөздерін біріктіру әдісі, қорлардың дереккөздерін бөлу әдісі, қорлармен теңдестірілген басқару (алғашқы екі әдістердің комбинацияларының негізінде), сондай-ақ ғылыми басқару деп аталатындарда оларға жатады.

Қорлардың дереккөздерін біріктіру әдісі банктің барлық қорларының қарастырылуын бір дереккөзден алғандай қарастыруды көздейді. Осы жағдайда басқару міндеті қаражаттарды әртүрлі активтерге орналастырғанда басымдылықтарды, Лимиттерді, көлемдерді анықтауда болуда. Активтердің қандай да бір түрлеріне лимит ретінде бірінші жақындатылуда нормативтік талаптар болу мүмкін. Осы әдістің пайдаланылуы өтімділік пен пайдальылықтың талап етілетін деңгейлерді қамтамасыз ету бойынша қандай да бір кепілдіктерін бермейді және басқару міндеттерінің шешімдерін қамтамасыз ететін ресурстарды бөлудің арнайы ресімдерін пайдаланбаса, кез келген жаққа қарай ауытқуына әкелу мүмкін. Авторлар осындай ресімдердің мазмұны жайлы хабардар етпейді.



Әрі қарай баяндалуды алдын алып, қорлардың дереккөздерін біріктіру идеясында негізделген банктің қаржы ресурстарымен стратегиялық басқарудың міндеттерінің жалпы және жеткілікті қатаң математикалық қойылуы және оны шешудің кейбір нәтижелері осы жұмыста бірінші рет келтірілген [6, 113 б.].

Қорлардың дереккөздерін бөлу әдісі ресурстардың дереккөздері және оларды жұмсаудың бағыттары арасында қаражаттарды жұмылдыру және орналастыру мерзімдері бойынша қатаң сәйкестендіру есебінен жеткілікті (артықсыз) өтімділігін қолдауды бірінші кезекте қамтамасыз бейімделген. Сонда табыстылық толығымен қор жасалатын бағыттары (операциялар топтары) және осы операциялардың көлемдерімен маржалармен анықталады. Сонымен, әдіс банктің ішінде банкпен әртүрлі дереккөздерден жұмылдырылған қаражаттарды орналастыру үшін пайдаланылатын бірнеше «өтімділік – пайдалылық» орталықтарын іс жүзінде құруды көздейді. Осы орталықтар – «банк ішіндегі банктар» – бірқатар авторларда бизнес-орталығы деген атау алды. Осы орталықтарда (өтімділік топтары немесе жүгіну мерзімдері бойынша бөлінген) қаражаттарды, активтердің топтары бойынша бөлу тиімді. Осы бөлулерді кім атқарады және қандай қағидаттарды олар жүзеге асырылады?

Барынша ірі қазақстандық банктердің жеке және ең көп «ілгері басқан» басшылары банк ішінде орналастырылудың ең жоғары ағымдағы табыстылығын қамтамасыз ету мақсаттарында олардың қолындағы ресурстарды сатып алу-сату бойынша «биржаны» ұйымдастырады, яғни ресурстарды ең жоғары пайдалылықпен орналасқан көп ресурс алады. Бірқатар жағдайда бір бизнес-орталығынан ішкі (трансферттік) бағалар негізінде басқаға ресурстарды тапсыру жүргізіледі, кейіннен оларды пайдаланумен бизнес-орталықтардың немесе олардың бірлестіктердің – жауапкершілік орталықтарының қаржы қызметінің нәтижелері бағаланады.

Қорлардың дереккөздерін бөлу әдісінің жақтаушылары өтімдік активтердің үлесін азайту және (осының есебінен) шұғыл жұм салымдардың көлемдерін арттыру оның басты артықшылығы болып табы-

лады, бұл жайт пайда нормасының өсуіне әкеледі. Олар әдістің кемшіліктеріне келесілерді жатқызады:

- пассивтердің әртүрлі топтарының айналу мерзімдерінің және олардың қалдықтары динамикасының біркелкіліксіз сәйкестендірілуі;

- қаражаттар дереккөздерінің оларды пайдалану жолдарынан тәуелсіздігі туралы болжам;

- өтімділіктің шекті деңгейіне емес, орта деңгейіне бағдар ұстау;

- клиенттердің кредиттік өтінімдерін қанағаттандыру қажеттілігіне зиян келтірумен қысқамерзімді (ағымдағы) өтімділікті қолдаудың басымдылықтарын беру.

Бұдан басқа, трансферттік бағалар бойынша ресурстармен банкішілік «биржалық» сауданы ұйымдастырумен байланысты бірқатар проблемалық мезеттер бар. Осы мезетте ең көп тиімділікпен ресурстарды орналастыру мүмкіндігі бар банктің бөлімшесі оларды көбірек «сатып алу» және тиісінше пайыз ретінде үлкен жеке табыс алуға мүмкіндігін алады. Егерде қарастырылып отырған әдісті басқарудың кеңестік әдістерімен салыстырса, сонда бұл қаржылық жүйесіндегі ішкі шаруашылық есеп моделінің ұқсастығы болуда. Бірінші көзқарасқа осы сызбада барлығы қарапайым және дұрыс болу мүмкін. Бірақ осы көзқарасты заманауи жағдайларда жүзеге асыру қиын болуда. Осы тұрғыда ресурстардың ішкі (трансферттік) бағасының шамасын анықтаудың өзі жеке проблема болатын дерегін ескеру қажет, тиісті авторлар оған «адал» шешім келтірмейді. Осы бағалардың негізінде бөлімшелер және бизнес-орталықтарының арасында табыстары мен шығыстарын бөлу жөніндегі сұраққа бір мағыналы жауап жоқ. Мысалы, трансферттік бағасын қалыптастыру және құнды қағаздардың кепілзатына ресурстарды жұмылдыру операциялары үшін ішкі табыстарды және шығыстарды бөлу және кейіннен осы ресурстарды табысты активтерге орналастыру тетігі анықсыз. Осы әдісті пайдалану проблемалары (бөлімшелердің, бизнес-орталықтардың). Тәуелсіз құрамдас элементтердің желілік сомасы түрінде күрделі желілік емес жүйені (банкті) көрсету талпынысымен байланысты. Осындай көрсе-

тудің (бөлудің) кемшіліктері төменде баяндалған.

Егерде банк осы «заманауи батыс» әдісін жүзеге асыра алса, бұл келесі себеп бойынша қателік болу мүмкін. Осы әдіс сол минуттағы табыстылықты көбейтуге бағытталған, бұл пайданың әрдайым максимумын ғана емес, сондай-ақ кез келген басқа қарастырылатын (мысалы, жоспарлы) кезеңде басқа да қажетті көрсеткіштерінің пайдалылығын қамтамасыз етпейді. Бұдан басқа, ішкі шаруашылық есеп айрысуды қолдаушыларға «биржа» анықтамасы бойынша бұл тура қарамақайшы қызығушылықтарымен қатысушылардың қызмет (саудаласу) өрісі болатының ескерту артық емес. Басқалай айтсақ, өздерінің банкінде «биржаны» құратын басшылар олармен әлі қалыптаспаған ұзақ мерзімді мақсаттарды және банктің даму (қаржы қызметінің) міндеттерін, үзеңгілестердің ұжымын өзара бәсекелестікке түсетін топтарға бөліп, жеке бөлімшелердің (немесе олардың басшыларының жеке мүдделері) ағымдағы жеке мақсаттарымен алмастырып, басқару үдерісін іс жүзінде аяғынан басына қарай қоюға тәуекел етеді.

Басқару үдерісін осылай ұйымдастыру қандай ықтимал кері салдарларға және қиянаттарға әкелу мүмкін екенін және нақты әкеп жатқанын бақылау қиын емес. Бұл банк басшылығына басқарушы үдерісінде жетекші (жүйекұраушы және мақсат қоюшы) рөлінен өз бетімен жалтарғаны және оны «банкшілік нарықтың» реттеуші функциясына ауыстырғаны үшін басшылыққа шарасыз төлеу керек болатын нақты «ішкі» баға болып табылады. Қабылданатын басқарушы шешімдердің автоматтандырылуына (қолдауына) шығындардың жоқтығы басқару үдерісін ұйымдастырудың осындай сұлбасының жалғыз айқын «оң» сапасы болуда, өйткені осы функцияны «банкшілік нарық» («биржа») «тегін» атқарады. Осы жерде соңғы сөз тырнақшаларға алынған, сондықтанда не және қай жерде тегін болатынын білеміз. Қарастырылатын сұлбаға қатысты айтсақ, «биржа» функциясын жүзеге асыратын мамандандырылған бөлімшені жұмылдыру және ұстауға үлкен қаражаттар қажет.

Кейбір ірі қазақстандық банктер ре-

сурстарды бөлудің осындай сұлбасын, жеке филиал «биржалық саудаласулардың» қатысушы болғанда, тек өзінің филиалдық желісінің аясында жүзеге асырады. Сонымен, әртүрлі және жиі жағдайларда тең емес объективті түрде географиялық, экономикалық және саяси жағдайларда болатын банктің құрылымдық бөлімшелері жасанды түрде бәсекелестік күреске тартылады. Басқару әдістерінің осындай ықтимал салдарлары туралы жоғарыда айтылған болатын.

Қызметтің әр түрінің (бөлімшенің, филиалдың) ағымдағы табыстылығын қамтамасыз ету талабы және «ақша табушы» бөлімше терминін енгізу банктің қаржы ресурстарымен басқару үдерісін ұйымдастыруда басқа ұшқарлығы болуда. Клиентке тікелей қандай да бір банктік өнімдерін сататын банктің құрылымдық бірліктері сонда осындайлар деп танылады. Төменде 5 тараудан 11 негізгі кезеңнен тұратын басқарумен (6 кезең) және қамтумен (2 кезең) байланысты үдерістер банктік өнімді қалыптастыру және жүзеге асыру үдерісіне негізгі үлес енгізетіні көрсетілген. Сонда негізгі жұмысты (8 кезең) атқаратын бөлімшелерді әдеттігінде «шығындар орталықтарына» жатқызады.

Сонымен, банк бөлімшелерін «ақша табушы» қағидаты бойынша бөлу кезінде ең бастысы іс жүзінде кім «ақша табатыны» жөнінде, сондай-ақ күрделі жүйенің тиімділік максимумы (бұл жағдайда табыстылығы) оны құраушы элементтер тиімділігінің максимумдар қосындысына тең деген қате пайымдаулар жасалады. Осындай пайымдау тек желілік жүйелерге бір және іс жүзінде ешқашан атқарылмайтын жағдайда әділ болуда: желілік жүйелер элементтердің қызметіне шектеулердің жоқтығы (бірінші кезекте ресурстық, ақпараттық, технологиялық және басқа). Жүйелік тиімділіктің проблемасына қызығушылық танытқан оқырманға тиісінше әдебиетке жүгінуге кеңес беріледі [7, 68 б.].

Осы тұрғыда тек маңайымыздағы көптеген жүйелер желілік емес деп атап өту керек. Дәл желілік еместік жүйе жалпы тиімділігі шамасының оның жеке элементтері тиімділігі шамасының қосындысынан ықтимал артуына олар арасында қа-

жетті байланыстарын және өзара әрекеттесуін ұйымдастыру салдарынан қамтамасыз ететін жүйелік әсер деп аталатынға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Желілік емес жүйелердің осындай қасиеті жүйеге (корпорацияға, холдингке, банктік топқа, көп филиалдық банкке) жеке элементтердің негізгі әдістемелік алғышарты болып табылады.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

1. Мақыш С. Б. Банк ісі. - Алматы: Издат. Маркет, 2007. - 471 б.
2. Лаптырев Д.А. Система управления финансовыми ресурсами банка: Процессы - задачи - модели -методы. – М.: БДЦ-пресс, 2005.- 193 с.
3. Ларионова, И.В. Финансовая модель банка: теоретический и практический аспекты // Банковские услуги. - 2010. - № 3.
4. Исакова У.М. Банковское дело. - Алматы, 2011. - 552 с.
5. Хамитов Н.Н. Банк ісі. - Алматы: Экономика, 2006. - 216 б.
6. Шелекбай А.Д., Алмерекоев Н.А. Банк ісіндегі тәуекел-менеджмент: теориясы, әлемдік практика, Қазақстан тәжірибесі. - Алматы: Экономика, 2007. - 208 б.
7. Колесникова В.И., Кроливецко Л.П. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2004. - 114 с.

УДК 347.73

### СОСТОЯНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Богородская О.Г.

Последние годы стали сложным испытанием для многих стран мира, но именно они показали способность экономики Казахстана противостоять негативным внешним воздействиям. В Послании Президента РК Н.Назарбаева народу «Новое десятилетие - Новый экономический подъем - Новые возможности Казахстана» отмечено, что мировой финансово - экономический кризис повлиял на темпы роста экономики, но не остановил наше развитие.

Экономическое развитие государства в условиях мирового кризиса требует огромных финансовых вложений. Особая роль при этом отводится финансовой системе страны, так как только она способна мобилизовать и сконцентрировать внешние и внутренние финансовые ресурсы государства.

Ведущая роль в этой ситуации отводится государственному бюджету, выступающему бюджетной формой регулирования накопления и перераспределения национального богатства общества.

Бюджет – централизованный денежный фонд государства, утверждаемый законом или решениями местных представительных органов, предназначенный для

обеспечения государством своих функций и создаваемый за счет налогов, сборов, других обязательных платежей, доходов от операций с капиталом, неналоговых и иных поступлений, предусмотренных законодательными актами.

В Республике Казахстан самостоятельно функционируют республиканский бюджет и местный бюджеты, которые в совокупности составляют государственный бюджет. Бюджетная система нашей страны базируется на принципах единства, полноты, реальности и самостоятельности всех видов бюджетов.

Основной целью политики межбюджетных отношений является обеспечение всех уровней государственного управления достаточными финансовыми средствами для полноценного предоставления закрепленных за ними государственных услуг и осуществления возложенных на них функций.

Особенностью бюджета нашей страны является восстановление такой формы перераспределения как субвенции. Субвенции – официальные трансферты, передаваемые вышестоящими бюджетами в нижестоящие в пределах сумм, утвержденных

законодательными актами или решениями маслихатов [1].

По своей сущности субвенции предназначены для оказания помощи бюджетам регионов, носят целевой характер и выдаются из республиканского бюджета на компенсацию недополученных доходов и финансовые мероприятия, связанные с выравниванием социального развития регио-

нов.

На январь 2013 года, субвенционными являются 13 регионов Казахстана за исключением Атырауской и Мангистауской областей, города Алматы.

В таблице 1 представлены объемы субвенций, передаваемых из республиканского бюджета в областные бюджеты в период с 2009 по 2012 годы [2].

Таблица 1 Субвенции из республиканского бюджета за 2009 -2012 годы (миллионов тенге)

Показатели	2009 год		2010 год		2011 год		2012 год	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%	сумма	%
Всего	642061	100	787285	100	789939	100	880645	100
Акмолинская область	35399	5,5	42772	5,4	49552	6,3	53580	6,1
Актюбинская область	17544	2,7	23692	3,0	21837	2,8	31722	3,6
Алматинская область	60035	9,4	73800	9,4	94077	11,9	103888	11,8
ВКО	54083	8,4	64659	8,2	81700	10,3	89595	10,2
Жамбылская область	52049	8,1	62678	7,9	75778	9,6	85094	9,7
ЗКО	21712	3,4	26545	3,4	13984	1,8	17113	1,9
Карагандинская область	40621	6,3	50338	6,4	55 938	7,1	61399	7,0
Кызылординская область	42159	6,6	51507	6,5	64 396	8,2	71594	8,1
Костанайская область	37722	5,9	45264	5,7	48552	6,1	52273	5,9
Павлодарская область	16371	2,5	21737	2,8	25810	3,3	28929	3,3
СКО	34097	5,2	40432	5,1	47000	5,9	50717	5,8
ЮКО	115134	18,0	141931	18,1	193273	24,5	216436	24,6
город Астана	-	-	-	-	18042	2,3	18310	2,1

Согласно представленной таблице 1, субвенции из республиканского бюджета за период 2009-2012 годов увеличились с 642061 миллионов тенге до 880645 миллионов тенге, рост составил 72,9 процента. Это свидетельствует о уменьшении темпов роста субвенций, так как за период с 2007 по 2010 год рост составил 408,4 (!!!) процентов. Тем не менее, объемы субвенций остаются довольно значительными. Так как в некоторых областях Казахстана (Южно-

Казахстанской, Жамбылской, Северо-Казахстанской) собственных налоговых и иных поступлений не хватает для достижения соответствующего уровня финансирования социально-экономических потребностей, то в их бюджетах трансферы занимают до 70%.

Нижеприведенный рисунок 1 позволяет более наглядно проследить сложившуюся ситуацию по субсидированию регионов Казахстана.

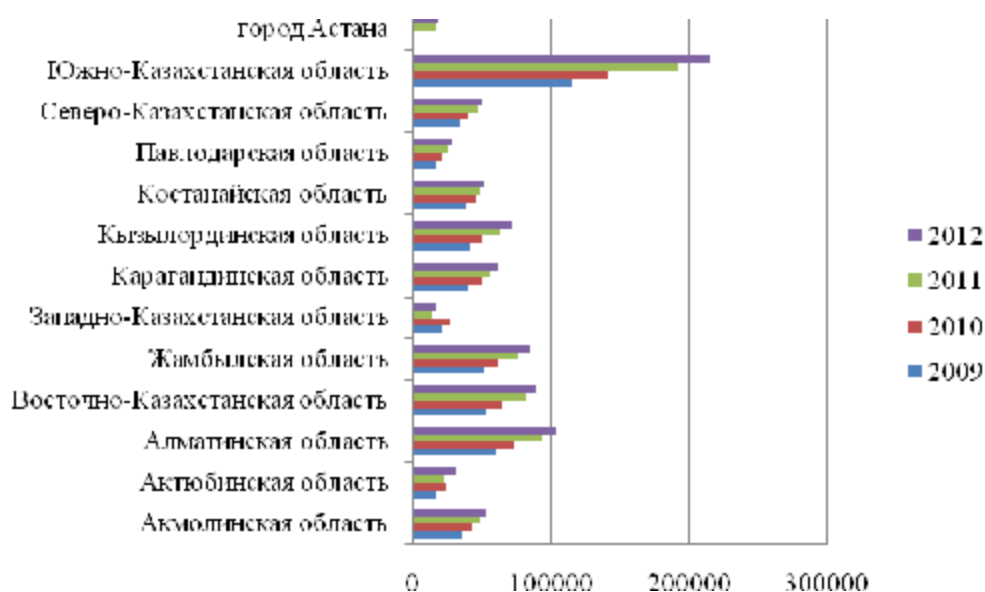


Рис. 1. Объемы субвенций, передаваемых из республиканского бюджета в областные бюджеты в 2009 – 2012 годах, миллионов тенге

Анализируя данную диаграмму, можно прийти к выводу, что идет процесс децентрализации расходов. Также необходимо отметить, что величина субвенций как показатель вертикальной несбалансированности бюджетной системы характеризует степень зависимости территориальных органов от властей более высокого уровня. Чем выше в расходах первая доля субвенций, тем сильнее контроль за их

действиями со стороны последних и меньше свобода регионов в решении бюджетных вопросов на своей территории.

Тем не менее, государство активно поддерживает регионы и в республиканском бюджете на 2013 год, предусмотрены следующие целевые текущие трансферты областным бюджетам, бюджетам городов Астаны и Алматы, представленные на рисунке 2 [3].

В связи с передачей штатной численности пед. работников общеобразовательных школ гос. учреждений УИС	На содержание штатной численности, осуществляющей обслуживание режимных стратегических объектов
На повышение размера доплат за специальные звания сотрудникам ОВД, содержащихся за счет местных бюджетов	На капитальный и средний ремонт автомобильных дорог областного, районного значения и улиц населенных пунктов
На обеспечение безопасности дорожного движения	На проведение противоэпизоотических мероприятий
На материально-техническое оснащение гос. ветеринарных организаций	На предоставление специальных социальных услуг
На реализацию мер по содействию экономическому развитию регионов	На поддержку ЧП в регионах в рамках Программы "ДКБ-2020"
На поддержку семеноводства и развитие животноводства	На изъятие земельных участков для государственных нужд
На субсидирование пассажирских перевозок метрополитеном	На реализацию мер социальной поддержки специалистов

На реализацию гос. образовательного заказа в дошкольных организациях образования	На реализацию Гос. программы развития образования РК на 2011–2020 годы
На ежемесячную выплату денежных средств опекунам (попечителям) на содержание ребенка-сироты (детей-сирот) и ребенка (детей), оставшегося без попечения родителей	На обновление и переоборудование учебно-производственных мастерских, лабораторий учебных заведений технического и профессионального образования
На выплату разницы в зарплате преподавателям (учителям) организаций технического и проф. образования	На установление доплаты за организацию производственного обучения мастерам производственного обучения
На увеличение размера доплаты за квалификационную категорию учителям школ и воспитателям дошкольных организаций ребенка (детей), оставшегося без попечения родителей	На оказание социальной поддержки обучающимся в организациях технического и профессионального образования
На повышение оплаты труда учителям, прошедшим повышение квалификации по трехуровневой системе	На увеличение гос. образовательного заказа на подготовку специалистов в организациях тех. и проф. образования
На обеспечение и расширение гарантированного объема бесплатной медицинской помощи	На материально-техническое оснащение медицинских организаций здравоохранения на местном уровне
На реализацию природоохранных мероприятий	На содержание вновь вводимых объектов спорта

Рис. 2. Структура целевых текущих трансфертов областным бюджетам, бюджетам городов Астаны и Алматы на 2013 год

Динамика объемов бюджетных изъятий, передаваемых из областных бюджетов и бюджета города республиканского значе-

ния в республиканский бюджет представлена в таблице 2.

Таблица 2. Бюджетные изъятия из местных бюджетов за 2009-2012 годы, миллионов тенге

Показатели	2009 год		2010 год		2011 год		2012 год	
	сумма	%	сумма	%	сумма	%	сумма	%
Всего	89922	100	77663	100	103079	100	102115	100
Атырауская область	20193	22,5	18739	24,1	41708	40,5	39468	38,7
Мангистауская область	5342	5,9	2431	3,1	12731	12,4	16076	15,7
Город Алматы	55811	62,1	55000	70,8	48640	47,1	46571	45,6
Города Астана	8576	9,5	1493	2,0				

Анализируя таблицу 2, видно, что достаточно велик удельный вес расходов на трансферты - бюджетные изъятия средств из местных бюджетов для передачи вышестоящему республиканскому бюджету. При этом бюджетные изъятия совер-

шаются в областях, которые в связи с более высоким экономическим уровнем развития или по природным условиям имеют налоговую базу выше средней по стране и, соответственно, более высокий уровень налоговых поступлений [4].

В докладе министра финансов Б. Жамишева на заседании коллегии ведомства 8 февраля 2013 года отмечено, что исполнение Республиканского бюджета 2012 года было направлено на реализацию задач поставленных в Послании народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» и соответствовало прогнозам макроэкономических показателей на 2012-2016 годы.

По состоянию на 1 января 2013 года расходы республиканского бюджета составили 5795,7 млрд.тенге, то есть исполнены на 99,3 %.

Доля неосвоенного остатка в общей сумме расходов составила 0,7 %, или 41,6 млрд.тенге, что на 0,1 процента меньше по сравнению с соответствующим периодом 2012 года [5].

За 2012 год из республиканского бюджета регионам были выделены целевые трансферты на сумму 889,3 млрд.тенге, из которых освоено 871,5 млрд.тенге, или 98%. По итогам отчетного периода отставание по освоению средств целевых трансфертов на местном уровне составило 17,8 млрд.тенге.

По статистическим данным Минфина, на 1 октября 2012 года в свободных остатках по городу Астане было примерно 32 миллиарда тенге, из них по целевым трансфертам - почти 12 миллиардов. По состоянию на 1 октября по Астане самое низкое освоение - 89,5 процента. А вот Карагандинская область освоила на этот период 99,9 процента бюджетных средств, Актюбинская - 98,2 процента. Эти регионы в числе лидеров.

В целом по Казахстану с 1 января 2007 года по 1 октября 2012 года в силу разных причин сумма неосвоенных средств государственного бюджета составила почти 270 миллиардов тенге. Более того, за этот период выявлено, что более 230 миллиардов тенге казенных денег израсходованы с финансовыми нарушениями, а около миллиарда тенге признаны как нецелевое использование бюджетных средств, отмечено депутатом мажилиса парламента Ергеном Дошаевым при обсуждении законопроекта «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Казахстан

«О республиканском бюджете на 2012-2014 годы».

Неосвоенные средства остаются в виде свободных остатков местных бюджетов, тогда как изначально они были запланированы на определенные цели по реализации стратегических задач, направленных на развитие экономики и решение социальных вопросов. Остатки бюджетных средств означают, что деньги не сработали на экономику страны. Неосвоение выделенных средств порождает неплатежи и приводит к невыполнению прогноза поступлений в бюджет.

Сложившаяся ситуация еще раз обозначает проблему межбюджетных отношений между республиканским бюджетом и областными бюджетами.

Регионы Казахстана имеют совершенно разные экономические, социальные, климатические условия, поэтому, учитывая данные факторы, необходимо разрабатывать и учитывать норматив минимальной бюджетной обеспеченности региона, а исходя из него, определять бюджетные расходы областей и разрабатывать механизм регулирования межбюджетных отношений.

На основании этого должны решаться вопросы по выделению из республиканского бюджета официальных трансфертов (субвенций, субсидий, официальных целевых трансфертов). При этом трансферты должны быть стабильными и целевыми, что усилит объективность и прозрачность механизмов финансовой поддержки местных бюджетов.

В настоящее время трансферты являются практически основным источником пополнения доходов местных бюджетов. Тем самым возрастает зависимость регионов от них, порождается иждивенческий характер местных исполнительных органов, не используется в полном объеме имеющийся у них потенциал поступлений в бюджет, не прилагаются усилия с их стороны в решении вопросов по развитию отраслей экономики, приносящих наибольший мультипликативный эффект региону [6].

Согласно поручению президента, озвученного на расширенном заседании Правительства 17 апреля 2011 года в целях совершенствования системы межбюджетных

отношений с учетом задач поставленных перед регионами по экономической и социальной модернизации необходимо формирование нового подхода к межбюджетным отношениям, сочетающего стимулирование экономического роста территорий и обеспечивающего достаточный уровень финансирования гарантированного набора бюджетных услуг установленного качества населению страны.

В целях дальнейшего совершенствования системы межбюджетных отношений разработана новая Методика расчетов трансфертов общего характера, которая утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 2 февраля 2010 года № 54, на основании которой был разработан Закон об объемах трансфертов общего характера на 2011 – 2013 годы. На основе этой Методики в 2013 году будет разработан Закон об объемах трансфертов общего характера на следующий трехлетний период с 2014 по 2016 годы.

Весь 2012 год велась работа по контролю использования бюджетных средств органами Комитета финансового контроля, при этом планированием проверок на основе Системы управления рисками достигнуто снижение проверок на 10% в сравнении с 2011 годом при сохранении объема охвата контролем бюджетных средств и увеличении выявленных финансовых нарушений в 1,6 раза (2011 г. – 208,0 млрд. тенге, 2012 г. – 333,5 млрд. тенге).

Как показали результаты контрольных мероприятий, значительные объемы целевых трансфертов используются с нарушениями финансовой дисциплины, бюджетного и иного законодательства.

Основной причиной выявленных нарушений является некачественное планирование объема целевых трансфертов, выделение которых зачастую происходит без детальных проверок расчетов и анализа достоверности требуемого обоснования, необходимых заключений и экспертиз уполномоченных органов. Вторая причина - отсутствие должного контроля со стороны администраторов бюджетных программ. При подведении итогов реализации проектов, администраторы зачастую отчитываются о полном выполнении поставленных перед ними задач, тогда как на ме-

стном уровне использование целевых трансфертов производится неэффективно, с нарушениями сроков их реализации, недостижением конечных целей.

Для преодоления этого администраторам республиканских бюджетных программ и местным исполнительным органам необходимо принять оперативные и действенные меры по организации конкурсных процедур по государственным закупкам товаров, работ (услуг) согласно законодательству о государственных закупках и регистрации договоров в органах казначейства, обеспечить неукоснительное соблюдение сроков разработки проектов решений о распределении и порядке использования бюджетных средств, установленных постановлением Правительства Республики Казахстан о реализации республиканского бюджета. Кроме того, последние нормативные акты в области бюджетных программ значительно повысили степень ответственности непосредственно самих администраторов программ за результаты их деятельности.

В сложившихся условиях необходимо четкое разделение расходных полномочий. Ответственными за выполнение программ и контролем движения бюджетных средств должны являться государственные органы как республиканского, так и местного уровня.

Система межбюджетных отношений должна:

- стимулировать регионы к финансовой самодостаточности;
- снижать количество субвенциарных регионов;
- выравнять социально - экономическое развитие территорий;
- сокращать встречные потоки между уровнями бюджетов;
- гарантировать гражданам, независимо от места их проживания, минимум бюджетного обеспечения.

Система межбюджетных отношений различных уровней бюджетов должна опираться на принципы единства и самостоятельности, реализация этих принципов и их синтез предполагают существование механизма перераспределения средств между регионами и внутри регионов.

Основные компоненты этого меха-



низма:

- определение общего объема финансовых ресурсов, формируемых на территории областей и районов;

- определение нижнего предельного уровня собственных бюджетных ресурсов, формируемых на территории региона;

- разработка нормативов минимальной бюджетной обеспеченности регионов.

Местным органам власти необходимо совершенствовать внешний финансовый контроль на местном уровне и укрепить статус ревизионных комиссий маслихатов, которые в соответствии с Законом «О контроле за исполнением республиканского и местных бюджетов» являются органами, осуществляющими внешний контроль за исполнением местных бюджетов.

Что касается законодательной базы, то в 2013 году будут разработаны проекты законов «О республиканском бюджете на 2014 - 2016 годы», «О гарантированном трансферте из Национального фонда Республики Казахстан на 2014 - 2016 годы», «Об объемах трансфертов общего характера между республиканским и областными бюджетами, бюджетами города республиканского значения, столицы на 2014 - 2016 годы».

За 2012 год согласно международному индексу открытости бюджета Казахстан набрал 48 баллов из 100 возможных, улучшив свой показатель на 10 пунктов и переместившись в следующую группу стран по уровню участия общества в бюджетном процессе. С целью анализа прозрачности бюджетных расходов в регионах Национальной бюджетной сетью Казахстана в стране был разработан «Индекс открытости местных бюджетов».

Но, тем не менее, еще необходимо повышение мотивации местных властей по обеспечению прозрачности бюджетного процесса и эффективности деятельности органов, осуществляющих финансовый контроль за использованием бюджетных

средств на местах.

Совершенствование государственного финансового контроля - важнейший фактор укрепления доверия общества к государственной власти, средство консолидации государства и общества в целях обеспечения благосостояния наших граждан.

Республиканский бюджет отражает непростую ситуацию в экономике и бюджетной сфере. Однако именно он создает основу для активных действий Правительства по преодолению сложившейся непростой ситуации в бюджетной сфере и предполагает минимизацию негативных последствий мирового финансово - экономического кризиса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Финансовое право РК (сборник документов)/ П.В. Диденко. – Алматы: Данекер, 2000. – 282 с.
2. Об объемах трансфертов общего характера между республиканским и областными бюджетами, бюджетами города республиканского значения, столицы на 2011 - 2013 годы. Закон Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года № 359-IV.
3. О республиканском бюджете на 2012-2014 годы. Закон Республики Казахстан. - Астана, Акорда, 24 ноября 2011 года № 496-IV ЗРК
4. Прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан на 2012 – 2016 годы. Одобрен на заседании Правительства Республики Казахстан (протокол № 30 от «27» августа 2011 года).
5. Доклад министра финансов Б. Жамишева на заседании коллегии ведомства 8 февраля 2013 года
6. Исахова П.Б. К вопросу разграничения полномочий между уровнями государственного управления и совершенствования межбюджетных отношений // Каржы-каражат. - 2005.- №1.- С. 25-36.

УДК 378

**РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Горцова Н.П.

Глобальное исследование Price water house Coopers (PwC) «Состояние профессии внутреннего аудитора в 2012 году» выявило ключевую тенденцию: топ - менеджмент и члены аудиторских комитетов считают, что отделы внутреннего аудита могут и должны приносить большую пользу и выгоды бизнесу.

Итак, почему же роль внутреннего аудита стала столь важной для крупных компаний и в, частности, 5 кредитных организаций?

Этому, прежде всего, способствовал финансовый кризис, который вынудил акционеров, высший менеджмент по-новому расставить акценты в управлении кредитными организациями, а регуляторы начали активно менять правила банковского бизнеса. Также в этом процессе не малую роль сыграло регулирование законодательства. Так, например, Базельский комитет по банковскому надзору (далее - БКБН) в декабре 2011 г. опубликовал консультативный документ «Функция внутреннего аудита в банках», который обсуждался до 2 марта 2012 г. Банковское сообщество проявило к нему интерес, в ходе обсуждения поступило 37 отзывов. В документе предлагается пересмотреть функции внутреннего аудита в кредитных организациях с точки зрения банковского регулятора. После этого роль внутреннего аудита в банке значительно повысилась, наконец-то наши отечественные банкиры стали брать во внимание и использовать международную практику внутреннего аудита, наделили внутренних аудиторов кредитных организаций существенными полномочиями и большей степенью независимости. Эти полномочия должны позволить внутренним аудиторам играть более активную роль.

Документ содержит определение внутреннего аудита, данное Институтом внутренних аудиторов (ИА): «Внутренний аудит является деятельностью по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности органи-

зации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления». Таким образом, подтверждается связь и преемственность подходов Института внутренних аудиторов и БКБН.

Позиция Базельского комитета по банковскому надзору относительно функции внутреннего аудита находится в общем русле решения задач в сфере эффективного корпоративного управления, а также реализации положений Базеля II и ожиданий от внедрения Базеля III. Эффективное управление рисками, структурное управление и активный внутренний аудит - это залог успеха. Качественные изменения в деятельности службы внутреннего аудита (далее - СВА) являются составной частью эффективного корпоративного управления. Модель построения риск-ориентированного внутреннего аудита в кредитных организациях можно считать наиболее экономически оправданной с точки зрения выгод и затрат. Качественное развитие внутреннего аудита позволит за счет эффективного управления рисками сделать бизнес финансово стабильным.

Аудит банка - это определение финансового состояния банка на основе проверки правильности составления и подтверждения достоверности баланса, учета прибылей и убытков, анализ состояния учета, соответствия учета и действий банка требованиям действующего законодательства, проверка соблюдения равенства прав акционеров (участников) во время распределения дивидендов, голосование, предоставление прав на приобретение новых акций и т.д. и подготовка заключений для предоставления информации руководству и акционерам банка.

В процессе аудита коммерческих банков обращается внимание, в частности, на такие вопросы:

- рациональность организации рабо-

чего места для общения с клиентами, уровень компьютеризации, наличие доступа к документам и штампов;

- обеспечение хранения и использования печати, штампов и бланков строгой отчетности;

- выяснения истинного состояния хранения денег, документов и имущества; - полнота и правдивость информации о банковских операциях;

- достоверность данных бухгалтерского учета и отчетности и соответствии правил их ведения и составления действующему законодательству;

- наличие приказов (распоряжений) по учреждению банка о предоставлении работникам права контрольного подписи расчетных документов и образцов подписей.

Исследуется соответствие названия клиента номер его счета, названия учреждения банка. В частности, выясняется: -или все свободные места в чеках Зачеркнутый для предотвращения; или проставленные на документах необходимые подписи и оттиски печати и соответствуют ли они заявленному образцам;

- соответствуют ли номера оплаченных денежных чеков номерам, зарегистрированным в карточке с образцами подписей;

- правильно ли сделаны отметки на именных чеках расходных ордеров о предъявлении паспорта получателя, есть ли на них подписи о получении денег и ценностей, соответствуют ли номера предъявленных к оплате расчетных чеков номерам, зафиксированным в книге регистрации чековых книжек и т.д.;

- нет ли случаев необоснованного задержания оплаты документов.

Кроме этого, выполняется такая работа:

- сверяются остатки аналитического учета с синтетическим по всем балансовым счетам на дату проверки, по которым ведется дополнительный учет в журналах, книгах и инвентарных карточках;

- ежемесячно проверяется правильность оформления исправительных ошибочных записей в бухгалтерском учете. Изучается правильность оформления исправительных ордеров. В тексте исправи-

тельного ордера нужно указать, когда и каким документом сделано исправительных запись на обороте ордера, который допущены исправительных запись и должность исполнителя. Ежемесячно справка о проверке исправительных ордеров вместе со копий этих ордеров предоставляется главному бухгалтеру для учета ошибок, выяснение причин их возникновения и принятия мер по их устранению;

Изучаются операции по вкладам: устанавливается наличие информации о перечне вкладов, которые открываются в национальной и иностранной валютах; правильность принятия, выдачи и зачисление сумм на счета вкладчиков; правильность применения процентной ставки и начисление процентов по сравнению с процентными ставками по депозитам и выданным кредитам;

- проверяется правильность открытия счетов, проведения операций на текущих счетах, ведение операций по покупке и продаже иностранной валюты, работа пунктов обмена валюты, правильность проведения операций по корсчета "Лоро" и "Ностро";

- проверяется соответствие начисления процентных и комиссионных доходов и расходов требованиям Национального банка РК, правильность их отражения в налоговом учете; -проверяется порядок выдачи клиентам дубликатов выписок счетов. Их учет ведется в журнале учета бланков дубликатов.

Дубликат выдается только по письменному заявлению клиента, в которой указаны причины утраты выписки. На заявлении клиента должно быть разрешение руководства банка на выдачу дубликата. Дубликат выписки подписывается ответственным работником.

В общем, довольно-таки долгая и кропотливая работа, проводится внутренним аудитом, конечно ведь они являются той самой «третьей линией» обороны банка в рамках интегрированной структуры корпоративного управления, управления рисками и соответствия нормативно-правовым требованиям.

В кредитных учреждения существует 3 линии обороны банка схематично это можно посмотреть на рисунке 1.

Три линии защиты в кредитной организации



Рис. 1. Линии обороны банка

На данный момент расширяется роль внутреннего аудита в вопросах соблюдения пруденциальных норм. Функция внутреннего аудита должна иметь способность ревьюировать ключевые функции управления рисками, достаточность собственных средств (капитала), вопросы ликвидности, а также вопросы проведения стресс-тестов, обоснованность сценариев, надежность процессов.

Отношения между надзорными органами и внутренними аудиторами должны быть существенно расширены. В частности, значительное внимание уделено связи между ними, а также подчеркнута необходимость более широкого обмена информацией. Признано, что отношения должны быть построены на основе эффективного обмена информацией. Предполагается, что предметом обсуждения может стать бизнес-модель организации, включая риски, возникающие в ходе деятельности, процессы и функции, адекватность контроля и обзор рисков, например:

- методология оценки рисков и эффективность процедур по управлению рисками: кредитным, рыночным, операционным, риском ликвидности (в т.ч. информационные технологии и непрерывность биз-

неса), а также другими рисками, имеющими отношение к Базельским требованиям в области достаточности капитала (требования Компонента 2);

- планирование;
- аутсорсинг;
- риск мошенничества.

Таким образом, БКБН более четко обозначил свою позицию по принципиальным вопросам, имеющим отношение к функции внутреннего аудита.

Консультативный документ указал источники, раскрывающие коммуникационные каналы функции внутреннего аудита, которые представлены в Основных принципах Базельского комитета по банковскому надзору и других руководствах, выпущенных БКБН, а также в международных стандартах аудита (IAS) и стандартах Института внутренних аудиторов (IIA). На рис. 2 схематично изображены коммуникационные каналы только для функции внутреннего аудита. Для понимания процесса передачи информации процитируем только стандарты Института внутренних аудиторов, Международные основы профессиональной практики (МОПП) 1:

- 1000 - Цели, полномочия и ответственность.

Цели, полномочия и ответственность внутреннего аудита должны быть определены во внутреннем документе организации (Положении о внутреннем аудите), соответствующем Определению внутреннего аудита, Кодексу этики и Стандартам. Руко-

водитель внутреннего аудита должен периодически рассматривать вопрос о необходимости внесения изменений в Положение о внутреннем аудите и представлять Положение на одобрение высшему исполнительному руководству и Совету.

### Коммуникационные каналы



Источник: BSBS. The internal audit function in banks.

Рис. 2. Коммуникационные каналы

В Казахстане начали постепенно отходить от практики проведения исключительно ревизии. И следует отметить, что основными заказчиками внутреннего аудита являются заинтересованные стороны. Процесс идет достаточно быстро, но еще бывает, когда руководство кредитных организаций упускает из вида функции внутреннего аудита, что приводит к слабому финансированию, недоукомплектованности штата, отсутствию обучения, недостаточному оснащению информационными технологиями. Вместе с тем, значительное количество кредитных организаций вносит серьезные изменения в работу службы внутреннего аудита, а именно: внедряется передовой международный опыт; происходит переориентация функции внутреннего аудита на риски и эффективность деятельности, а не только на соблюдение нормативных требований; инвестируются ресурсы в качество, персонал и новые техноло-

гии. Изменения позволяют повысить доверие к внутреннему аудиту в целом.

Консультативный документ подтвердил позицию международного регулятора в области внутреннего аудита. В целом, можно отметить быстрый рост интереса как к самой профессии, так и к профессиональному обучению внутреннему аудиту. Давно уже обсуждается перечень сертификатов и аттестатов, свидетельствующих о получении дополнительного профессионального образования (квалификации).

Международная практика требует, в основном, наличия квалификации CIA (дипломированный внутренний аудитор), которая была переведена на русский язык и стала доступна с 2011 г.

Также в соответствии с международной практикой невозможно получить на льготных условиях кредиты в международных и транснациональных банках и фондах без наличия системы внутреннего контро-

ля. Это требование международных финансовых организаций, таких, как Международный банк реконструкции и развития или Международный валютный фонд, вытекает из положений Закона Сарбейнса - Оксли (раздел 404 «Оценка руководства и внутренний контроль»), принятого в США. В нем, в частности, определено, что годовые отчеты публичных компаний, подписанные ее руководством, должны в обязательном порядке содержать проверенный внешним аудитором отчет о внутреннем контроле.

Казахстанским кредитным организациям предстоит еще совершенствоваться, для того чтобы достичь налаженной системы внутреннего аудита, но им есть на что

опереться и посмотреть на реальный практический опыт.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Сборник Международных стандартов аудита (МСА) и Международный стандарт по контролю качества на русском языке (в 3-х томах)// М.: «Финансы и статистика», 2012.
2. ПРО стратегии, перспективы и опыт российских компаний. – М.: «Финансы и статистика», 2012
3. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П., Лебедева Е.А. Аудит. - М.: «Финансы и статистика», 2009.

УДК 339.137.22

### **КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ**

Асанова Л.А., Конопьянова Г.А.

Вопросы конкуренции банковских услуг становится особенно актуальной вследствие вступления Казахстана в Единое Экономическое Пространство, принятия Программы «Дорожная карта 2020», представительства в ЕХРО, а также стратегии направления «Казахстан - 2050». «Учитывая неблагоприятную обстановку в мировой экономике, казахстанские банки в свою очередь должны выполнять свое предназначение и обеспечивать потребность реального сектора экономики в кредитных ресурсах. При этом нельзя ослаблять контроль за финансовой системой, необходимо исследовать услуги банковского сектора, очищать банки от проблемных кредитов и вплотную заниматься вопросами фондирования», заявил Глава Государства в своем послании, «Я сторонник принципа: сильный бизнес - сильное государство». А сильный бизнес невозможно построить без достаточного финансирования.

На сегодняшний день для отечественных банков одной из приоритетных задач является участие в финансировании проектов субъектов предпринимательства. В данной программе участвуют большое количество бизнесменов, среди которых

есть новые, которым необходим стартовый капитал. Поэтому банк является одним из надежных источников финансирования.

В соответствии с этим финансовое законодательство должно обеспечивать благоприятную среду для развития и функционирования отечественного финансового рынка, защиту прав потребителей финансовых услуг и содействовать созданию равноправных условий для деятельности финансовых организаций, поддержанию добросовестной конкуренции на финансовом рынке. При этом, учитывая тенденции развития как мировой, так и отечественной экономики, приоритеты финансового законодательства должны быть связаны с совершенствованием надзорного процесса, базирующегося на мониторинге финансовой устойчивости банков, оценке потенциальных рисков, формировании гибкого регуляторного режима, оперативном реагировании на проблемные вопросы в деятельности банков, а также максимальном приближении системы надзора за финансовыми организациями к мировым стандартам.

Делая вывод из всего вышесказанного, можно отметить, что наличие конкурентоспособной банковской системы жизнен-

но необходимо, так как конкуренция побуждает к эффективным действиям на рынке, заставляя предлагать клиентам более широкий ассортимент продуктов и услуг по более привлекательным ценам и лучшего качества, что, в свою очередь, способствует повышению эффективности производства и перераспределения экономических ресурсов.

Вопросы конкуренции и конкурентоспособности всегда остаются наиболее актуальными и открытыми вопросами экономической науки. Как и любой отраслевой рынок, рынок банковских услуг нуждается в поддержании конкуренции и предупреждении монополизма для повышения эффективности работ самих банков и защиты вкладчиков и других клиентов. Что же зна-

чит конкуренция для банков?

В самом общем виде банковскую конкуренцию можно определить как экономический процесс взаимодействия и соперничества кредитных организаций и других участников финансового рынка, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке банковских услуг с целью максимально полного удовлетворения разнообразных потребностей клиентов. Для этого банки прибегают к различным методам повышения конкурентоспособности. Исследователи определили наиболее «выгодные» методы, ими признаны ценовые и неценовые методы конкуренции, а также скрытые и открытые методы. Параметры данных методов представлены в таблице.

Таблица 1. Основные параметры, определяющие ценовую и неценовую конкуренцию на рынке банковских услуг

Основные параметры ценовой конкуренции	Основные параметры неценовой конкуренции
Ставка по кредиту	Качество предоставляемых услуг
Различные сборы и комиссии банка	Информация об услугах
Скидка и бонус за кредитную историю	Границы продукта (ассортимент)
Скидка и бонус постоянным клиентам	Возможность пользоваться услугой бесплатно или на льготных условиях
Аннуитетная система платежа	Местоположение банка
Дифференцированная система платежа	Дифференцированная система платежа
Плата за обязательное страхование заемщика	Режим работы
Штрафные санкции за просрочку платежа	Дистанционное банковское обслуживание Наличие банковских автоматов, терминалов
Тарифы за расчетно – кассовое обслуживание	Возможность расчетов и платежей по банковской карте
Основные параметры ценовой конкуренции	Основные параметры неценовой конкуренции
Ставка по депозиту	Рекламная поддержка
Приходно-расходные операции по депозитному счету	Прямой маркетинг
Выплата промежуточных процентов (внутри срока)	Фирменное имя
Период начисления процентов и сроки их капитализации	Оформление офисов банка
Ставка при досрочном изъятии средств с депозита	Проведение розыгрышей и лотерей среди клиентов

Ученых законодателей и практиков давно волнуют вопросы адекватного измерения конкуренции и формирования опти-

мальной конкурентной среды, обеспечивающей эффективное распределение ресурсов, максимальное удовлетворение по-

требностей общества и личности. Оценка состояния конкурентной среды на рынках и уровня их монополизации необходима для выработки решений и принятия практических действий по развитию конкуренции, применению антимонопольного законодательства, разработке и реализации программ демонополизации, оказание селективной поддержки отдельным сектором национальной экономики. Также при анализе конкурентов необходимо выделить ключевых или наиболее опасных конкурентов, изучить их маркетинговую, финансовую и операционную стратегию, оценить стратегические возможности. Для этого далее представим методы оценки конкурентоспособности банков второго уровня.

Усиление мировой конкуренции требует постоянного повышения конкурентоспособности банков, поэтому со стороны надзорного органа постоянно ужесточаются требования к ним. Эти требования максимально приближаются к международным стандартам, чтобы в условиях глобального открытого рынка отечественные банки смогли составить иностранному адекватную конкуренцию. Базель-3 предусматривается введение следующих требований: введение понятия «основной капитал», который состоит из оплаченных простых акций и резервов, сформированных за счет чистого дохода прошлых лет на покрытие банковских рисков; исключение из капитала первого уровня бессрочных финансовых инструментов и привилегированных акций.

Присоединение Казахстана к Базельскому соглашению об основных принципах банковского надзора, несомненно, способствует повышению эффективности банковской системы, позволяет ее кредитным организациям стать полноправными участниками международных банковских операций, укрепляет доверие иностранных инвесторов, что представляется достаточно важным в условиях глобализации мировой экономики и финансовых рынков. Казахстанские банки по плану должны начать переход к Базелю-3. Однако, многие банки не справились не только со стандартами Базеля-2, но и даже с переходом на международную систему финансовой отчетности. Это в свою очередь влияет на положение банка среди банков – конкурентов.

Основным положением Базеля-3 является ужесточение требований к форме капитала первого уровня, который включает только обыкновенные акции и нераспределенную прибыль. Капитал первого уровня должен быть увеличен с нынешних (по требованиям Базеля-2) 4% до 6% активов, взвешенных по риску. Он представляет наиболее ликвидные активы. Акционерный капитал вместе с нераспределенной прибылью должен быть также увеличен - с 2 % активов, взвешенных по риску, до 4,5 %. Предусматриваются увеличение запасов капитала сверх регулятивного минимума, введение показателя оценки достаточности капитала (соотношение капитала и совокупных активов за вычетом резервов и без учета обеспечения). Также предлагается ввести минимальный показатель ликвидности, позволяющий оценивать, располагает ли банк возможностями продолжать свою деятельность в течение ближайших 30 дней, а также показатель долгосрочной ликвидности (до одного года). Кроме того, будет введен дополнительный показатель оценки достаточности капитала – соотношение капитала и совокупных активов (за вычетом резервов и без учета обеспечения).

Устанавливаются повышенные нормы на резервный и стабилизационный капитал, который должен иметь каждый казахстанский банк. Вводятся два специальных буфера капитала - резервный и антициклический. Резервный должен составлять по 2,5 % активов. Антициклический (стабилизационный) буферный капитал вводится на случай перегрева экономики в периоды кредитного бума и может составлять от 0 до 2,5 %, в зависимости от размеров банков и их уязвимости.

Влияние новых требований Базель-3 для Казахстана неоднозначно. Преимущественно требования Базель-2 реализовали банки с иностранным капиталом. «Материнские» банки, безусловно, будут требовать от казахстанских «дочек» соответствия третьим стандартам Базеля.

Необходимо отметить, что внедрение базельских стандартов является необходимым для стабилизации казахстанского финансового рынка, а также важной и неотъемлемой частью в рамках международной интеграции Казахстана.



Какова же эффективность Базеля-3? Многие эксперты, не возражая против введения новых нормативов, все-таки признают, что они – всего лишь общие, количественные показатели, а кризис произошел из-за качественных ошибок банков и регуляторов. Требуется развитие в Казахстане надзорной функции. Аудиторы говорят о том, что реальные материалы проверок показывают, что инспекторы не обладают квалификацией для содержательной оценки рисков.

Внедрение условий Базеля-3, безусловно, имеет значительные преимущества, но существуют серьезные проблемы на пути его внедрения в разных странах мира. Это:

- временной фактор;
- высокие затраты на реализацию;
- формирование баз данных на агрегирование информации, поступающей из разных источников, которые не сопоставимы по техническим характеристикам;
- неготовность банков из-за развитости страны в целом.

Все эти факторы непосредственно

создадут более жесткую конкуренцию на рынке банковских услуг. В особенности повысится конкурентная борьба между отечественными банками и банками с иностранным капиталом.

В результате изучения официальных отчетов коммерческих банков была выявлена степень конкуренции по традиционным банковским продуктам, таких как: открытие и ведение банковских счетов, привлечение денег во вклады (депозиты), размещение привлеченных и собственных средств. Конкуренция банков Казахстана оценивается как дифференцированная олигополия, означающая преобладание крупных банков, их насчитывается 5: АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный Банк», АО «БТА Банк», АО «Банк Центр Кредит» и АО «АТФ Банк», которые занимают 65,3% всего рынка. Стоит отметить, что значительное влияние на конкурентоспособность казахстанских банков оказывают наличие банков с иностранным участием, таких, как ДБ АО «Сбербанк России», ДБ АО «ВТБ Казахстан» и ДБ АО «Альфа Банк».

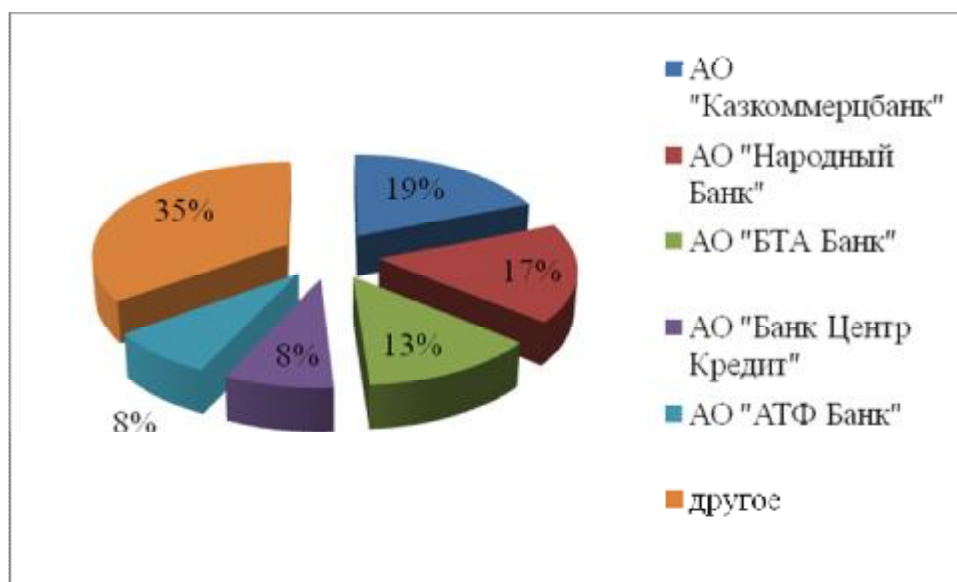


Рис. 1. Структура банков по размеру активов по состоянию на 01.04.2013 г.

В связи со смягчением кредитных условий, введения на рынок новых продуктов, объем выданных кредитов возрастает, как и возрастает конкуренция между банками. Так, среди лидеров на 01.04.2013 года по абсолютному приросту кредитных

портфелей – Цеснабанк. Увеличение на 38,5 миллиардов тенге (рост в 8,1%). Банк мощно двигается по всем географическим направлениям и проводит региональную диверсификацию своего портфеля. Значительно прибавил Kaspi Bank – за два месяца

ца плюс 24 миллиарда тенге к ссудному портфелю (рост в 5%). Банк масштабно продвигает потребительские кредиты в массы и намерен удивить клиентов новым качеством отношений. Замыкает тройку лидеров ДБ Сбербанк России. Объем ссуд увеличен на 13,2 миллиарда тенге (рост в 2,5%). Российская дочка, специализирующаяся на корпоративном сегменте (кредиты юридическим лицам по итогам финансовой отчетности за III квартал 2012 составляют почти 90%), готова расширить портфель по розничным кредитам. Рост кредитования еще раз подтверждает наращиваемые конкурирующие позиции данного банка.

Предоставление банками платежных и иных услуг посредством электронных терминалов и систем удаленного доступа из инновационного метода постепенно становится одним из основных факторов влияния на конкуренцию банковских услуг. Так, банк, не имея разветвленной сети расчетно-кассовых отделений, может привлечь большее количество клиентов, представляя услуги через интернет, мобильный банкинг и электронные терминалы.

В Казахстане показатели инфраструктуры электронных банковских терминалов на начало 2013 года представлены следующим образом:

- 33 318 POS-терминалов, при этом рост по сравнению с 2012 годом составил 16,5% и 15,3% соответственно;
- 8 652 банкомата, 1 040 из которых с функцией приема наличных денег (рост на 6,7% и 13,8% соответственно);
- 1 678 банковских киосков (рост на 18,0%).

Расчеты на основе данных официальных сайтов показали, что на 01.04.2013 по Казахстану насчитывается 7 955 штук банкоматов. В разрезе банков страны по масштабам парка банкоматов лидирует Народный Банк, количество которых составляет 1775 – это более 22% от всего парка банкоматов Казахстана. На втором месте по количеству банкоматов Казкоммерцбанк – 1218 аппаратов. На третьем – Альянс Банк с 965 банкоматами. Тройка лидеров формирует фактически 50% от всей сети банкоматов Казахстана.

Однако уже сегодня из общего коли-

чества выпущенных карточек используется только их половина, что требует дальнейших мер по повышению заинтересованности населения в использовании карточек.

Характерной особенностью рынка платежных карточек в Казахстане является планомерный рост платежных карточек в обращении не менее 10% в год, общее количество которых на 01.01.2013 года составило 12,1 млн. единиц, что на 26,9% больше их количества по состоянию на 01.01.2012 года. При этом количество держателей платежных карточек составило 11,1 млн. человек, что на 2 млн. больше экономически активного населения страны.

По итогам 2012 года с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов на территории Казахстана и за его пределами совершено 187,6 млн. транзакций на сумму 5,6 трлн. тенге. По сравнению с 2011 годом количество транзакций увеличилось на 20,5%, а сумма – на 27,9%. По состоянию на 1 апреля 2013 года эмитирование платежных карточек фактически осуществляют 24 банка и АО «Казпочта». Указанные организации выпускают и распространяют платежные карточки международных систем (доля которых составляет – 95,3%): VISA International, MasterCard Worldwide, American Express International и China Union Pay. Кроме того, банки Казахстана выпускают платежные карточки локальных систем: Altyn Card – Народный Банк Казахстана; SmartAlemCard – БТА Банк и локальная карточка Ситибанка Казахстан – Ситибанк Казахстан.

Наиболее распространенными в Казахстане являются дебетные карточки: их доля составила 79%, доля кредитных карточек – 18,5%. На южную столицу приходится 90% от всех используемых кредитных карт в Казахстане. В других регионах их доля на уровне статистической погрешности – менее одного процента.

На основе данных Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Казахстана (КФН) драйверами по годовому приросту вкладов стали Цеснабанк, Евразийский Банк, Сбербанк и Альянс Банк.

Так, объем вкладов в Цеснабанк и Евразийском Банк в отдельности за год

увеличился в 2,9 раз, Сбербанк – 2,8 раза, в Альянс Банк – 2,7 раза.

Объем вкладов в этих банках увеличился преимущественно за счет депозитов физических лиц. Так, по сравнению с январем 2012 года за счет вкладов населения Цеснабанк привлек более 518 млрд. тенге, Евразийский Банк – 402 млрд. тенге, Сбербанк – 661 млрд. тенге, Альянс Банке – 485 млрд. тенге.

Если посмотреть как распределились места по объему депозитной базы, то первое место закрепилось за Казкоммерцбанком – 3,4 трлн. тенге, вторая строчка принадлежит Народному банку – 3,3 трлн. тенге, третья – БТА Банк 1,7 трлн. тенге.

В топ-3 банков по объему вкладов юридических лиц на начало 2013 года вошли Народный банк, Казкоммерцбанк и Сбербанк. Так, объем вкладов компаний в Народном банке превысил 969 млрд. тенге, в Казкоммерцбанке – 861 млрд. тенге, в Сбербанке – 374 млрд. тенге.

За год самый значительный отток депозитов компаний наблюдался из БТА Банка – более 42%, АТФ Банке – 28,7%. Также незначительный отток средств юридических лиц прослеживался в Kaspibank – 1,8%, Альянс банке – 1%. Лидером по притоку средств от организаций стал Цеснабанк +47%, Евразийский банк +19,1%, Сбербанке + 17,7%. Первое место по объему вкладов физических лиц принадлежит Казкоммерцбанку – более 2,5 трлн. тенге, второе Народному банку – 2,3 трлн. тенге, третья место БТА Банку – 1,5 трлн. тенге.

Проведенное нами исследование на основе анкетирования 100 респондентов г. Усть-Каменогорск выявило следующие недостатки в банковской сфере: проблемы в банковской сфере существовали и существуют, в первую очередь они связаны с длительностью принятия решения, с предоставлением большого пакета документов, простым в очередях, недостоверной и недостаточно раскрытой информацией, а также дополнительными расходами виде вознаграждения работникам. По результа-

там данной работы, конкуренция между казахстанскими банками оценивается чаще как слабая (39%). По мнению 18% опрошенных респондентов, конкуренция вовсе отсутствует. Только 7% респондентов оценивает конкуренцию между банками как сильную.

Проведенное исследование показало, что на сегодняшний день остро стоит вопрос с конкуренции банковских услуг. На наш взгляд необходим дифференцированный подход к установлению пруденциальных нормативов и других обязательных соблюдению норм и лимитов в зависимости от размеров и специализации банков. Естественно, что для крупных, универсальных, системообразующих банков такие нормативы должны быть более жесткими. Чем меньше банк, тем больше должна быть выражена его специализация, позволяющая предоставлять максимум услуг определенному сегменту клиентов. Выступая в защиту отечественных банков государство должно регулярно контролировать, в особенности деятельность иностранных банков, проводить оперативное вмешательство, устанавливая нормы и лимиты в их деятельность.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия «Казахстан - 2050» // Официальный сайт Президента РК.- URL: <http://www.akorda.kz/>
2. Данные по банковскому сектору // Официальный сайт комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций национального банка РК. – URL: <http://afn.kz/>
3. Статистические данные по банковским услугам // Официальный сайт Национального Банка. – URL: <http://www.nationalbank.kz/>
4. Виды банковских услуг // Информационный портал. – URL: [prodengi.kz](http://prodengi.kz)
5. Конкуренция на рынке банковских услуг // Информационный портал Казахстана. – URL: [www.zakon.kz/](http://www.zakon.kz/)

УДК 347.73

## ПОНЯТИЕ И АНАЛИЗ ДОКУМЕНТАРНОГО АККРЕДИТИВА

Нурпеисов Т.А.

Президент страны в послании к народу Казахстана отметил, что Казахстан намерен повысить свою конкурентоспособность на мировом рынке. Наша страна готовится вступить в ВТО. А это предполагает проникновение на новые, неизвестные рынки. Здесь не только большие преимущества, но и большие риски. Естественно, вопрос страхования экспорта, защиты отечественных инвесторов становится для республики одним из самых актуальных [1]. Поэтому интеграция Казахстанских банков в глобальную финансово-денежную систему невозможна без достижения ими мировых стандартов международных расчетов, одной из основных форм которых являются операции с документарными аккредитивами.

Термин «аккредитив» имеет множество значений.

Во-первых, под аккредитивом понимается обязательство банка-эмитента перед своим плательщиком.

Во-вторых, аккредитивом называется обязательство банка-эмитента или подтверждающего банка перед получателем средств (бенефициаром). В нем выражается основной смысл аккредитивной операции. В результате открытия аккредитива наряду с обязательством стороны по договору оплатить товары, работы или услуги другая сторона получает обязательство банка-эмитента произвести платеж, акцептовать или учесть вексель покупателя, если поставщик выполнит определенные требования. Такое обязательство банка служит надежной гарантией платежа.

В-третьих, под аккредитивом понимают расчетную операцию, в рамках которой совершается несколько сделок и возникают обязательства различных субъектов.

В-четвертых, аккредитивом называется приказ банка-эмитента исполняющему банку произвести указанные выше действия.

Аккредитивная форма расчетов используется, как правило, при расчетах по

договору поставки (купли-продажи). Широко распространены расчеты по аккредитиву в сфере международной торговли.

Использование аккредитивной формы расчетов выгодно прежде всего для продавца товаров (получателя платежа), поскольку аккредитив представляет собой твердое и надежное обеспечение платежа, полученное, как правило, до отгрузки товара. Расчеты по аккредитиву производятся в месте нахождения продавца, что приближает осуществление платежа по времени к моменту отгрузки товаров, ускоряя оборачиваемость средств продавца. Поставщик имеет возможность получить платеж по аккредитиву в ряде случаев еще до прибытия товара в пункт назначения. Под залог аккредитива поставщиком может быть получен льготный кредит банка.

В международной договорной практике правоотношения между участниками аккредитивной формы расчетов регулируются документами Международной торговой палаты (МТП): Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов, действуют в ред. 2007 г. (далее - УОП 600), и Унифицированными правилами ИСС для межбанковского рамбурсирования по документарным аккредитивам (URR 725) от 2008 г. (публикация МТП N 600).

Впервые одобренные в 1933 г. на Венском конгрессе МТП, до принятия последней редакции Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов неоднократно пересматривались МТП (в 1951 г., 1962 г., 1974 г., 1983 г.). УОП 600 явились результатом многолетних усилий по систематизации международной торговой и банковской практики и представляют собой частную (неофициальную) кодификацию, а в определенной мере - унификацию сложившихся на практике обычаев делового оборота [2].

Закрепленные в УОП 600 положения применяются к отношениям сторон в том случае, когда стороны при осуществлении внешнеэкономических расчетов сослались

на эти правила в аккредитиве.

Значительное число положений УОП 600 носит диспозитивный характер. Стороны, включив в контракт и впоследствии в аккредитив соответствующие положения, могут избежать применения норм, содержащихся в УОП 600.

УОП 600 определяют виды аккредитивов, способ и порядок их исполнения и передачи, обязательства и ответственность банков, условия, которым должны отвечать представленные по аккредитиву документы, дают толкование различных терминов, решают иные вопросы, возникающие в практике аккредитивных расчетов.

УОП 600 определяют аккредитив как любое соглашение, как бы оно ни было названо или обозначено, в силу которого банк (банк-эмитент), действуя по просьбе и в соответствии с инструкциями клиента (приказодатель) или от своего имени, должен произвести платеж третьему лицу или по его приказу (бенефициар), или должен акцептовать и оплатить переводные векселя, выставленные бенефициаром, или дает полномочия другому банку произвести такой платеж или акцептовать и оплатить такие переводные векселя, или дает полномочия другому банку произвести неогонимацию против предусмотренных документов, если соблюдены все условия аккредитива.

По сравнению с предыдущими редакциями УОП 600 устанавливают принцип безотзывности документарного аккредитива. В УОП 600 уточнены основные принципы независимости аккредитива от контракта и строгого формализма; более четко разграничены функции банков (банка-эмитента, подтверждающего, исполняющего и авизирующего банков). Определены критерии для проверки банками документов, включены статьи, относящиеся к специальным транспортным документам, дается понятие неогонимации как "представления стоимости тратты и (или) документов банком, уполномоченным на неогонимацию" и т.д.

Вопрос о правовой природе публикаций МТП в международных расчетах они применяются, как правило, в случаях наличия на них ссылки в аккредитиве, и рассматриваются в этом случае как согласованные сторонами условия. В некоторых

странах УОП 600 применяются к отношениям сторон независимо от того, сослались ли на них стороны в аккредитиве, в качестве сложившегося международного обычая.

Во внутренних расчетах на территории Казахстана Унифицированные правила, даже при наличии на них ссылки в аккредитиве, не применяются, поскольку они не рассматриваются как территориальный обычай. Кроме того, механизм аккредитивной операции, существующей во внутренних расчетах на территории Казахстана, несколько отличается от организации работы при расчетах с использованием аккредитивов, применяемых в международных расчетах.

При разработке положений современного казахстанского законодательства, регулирующих расчеты по аккредитиву, принимались во внимание правила, выработанные в международной торговой практике и закрепленные в указанных выше документах МТП.

Принципы правового регулирования аккредитива. В основе правового регулирования расчетов по аккредитиву лежат два основополагающих принципа: принцип автономии аккредитива и принцип строгого соответствия.

Принцип автономии аккредитива означает, что аккредитивная сделка с участием банков независима от основного договора, в связи с которым производятся расчеты по аккредитиву.

Наиболее четко данный принцип выражен: "Аккредитив по своей природе представляет собой сделку, обособленную от договора купли-продажи или иного контракта, на котором он может быть основан. Банки ни в коей мере не связаны или не несут ответственности по такому контракту, даже если какая-либо ссылка на него включена в аккредитив. Вследствие этого, обязательство банка осуществить выполнение платежного обязательства, неогонимацию или исполнить иное обязательство по аккредитиву, не подчинено требованиям или возражениям приказодателя, основанным на его отношениях с банком-эмитентом или бенефициаром" [2, ст. 4].

Принцип автономии аккредитива означает, что:

- банк (исполняющий банк) не обязан

проверять исполнение основного договора, лежащего в основе аккредитива;

- исполняющий банк, выплативший сумму аккредитива бенефициару против предусмотренных аккредитивом документов, будет считаться должным образом исполнившим свое обязательство, даже если окажется, что получатель средств допустил нарушение условий основного договора, в связи с чем его право на получение платежа подверглось ограничению или прекратилось;

- исполняющий банк не несет ответственность перед банком-эмитентом, а банк-эмитент перед плательщиком в случае выплаты суммы аккредитива бенефициару против предусмотренных аккредитивом документов, если при этом окажется, что получатель средств допустил нарушение условий основного договора, в связи с чем его право на получение платежа подверглось ограничению или прекратилось.

Применение данного принципа вызвано необходимостью обеспечить определенность в отношениях с участием банков, устранить риск переложения на них последствий неисполнения сторонами основного договора и тем самым снизить стоимость данной операции. Вместе с тем принцип автономии аккредитива не может использоваться для поощрения недобросовестности бенефициара. Так, если у банка при аккредитивной форме расчетов есть доказательства совершения обмана со стороны бенефициара и того, что бенефициар знал об обмане, банк вправе не исполнять принятые им на себя по аккредитиву обязательства.

В казахстанском праве отсутствуют четкие указания на независимый характер аккредитива. Признание независимой природы аккредитива в казахстанском праве носит доктринальный характер, во многих работах по банковскому праву.

Судебная практика подтверждает этот подход, хотя и не во всех случаях последовательно. Так, в Обзоре практики рассмотрения споров, связанных с применением аккредитивной и инкассовой форм расчетов, сформулирован ряд положений, свидетельствующих о признании судами принципа независимого характера аккредитива:

- банк-эмитент не обязан проверять соответствие условий заявления на аккредитив (что практически равносильно условиям самого аккредитива) договору плательщика с получателем средств. Ответственность за несоответствие данному банку поручения договору с получателем средств несет контрагент по договору - плательщик;

- недействительность договора, в оплату которого открыт аккредитив, не влечет недействительности обязательств банков по аккредитиву;

- при расчетах с аккредитива банк не несет ответственность за проверку фактического исполнения договора купли-продажи (основного договора);

- банк несет ответственность перед получателем средств только на условиях открытого им аккредитива.

Вместе с тем отсутствие нормативно-го закрепления данного принципа приводит к тому, что на практике нередко ответственность банка в рамках аккредитивной операции смешивается с ответственностью получателя средств за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора с плательщиком. Серьезные затруднения возникают и в связи с отсутствием правовой защиты банка в случаях обмана или иных недобросовестных действий со стороны бенефициара (получателя средств).

Принцип строгого соответствия означает, что банк оплачивает аккредитив, только если представленные получателем (бенефициаром) документы строго соответствуют условиям аккредитива. Данный принцип предусматривает, что исполнение аккредитива не производится при нарушении хотя бы одного из условий аккредитива, а если он при данных обстоятельствах исполнен исполняющим банком, банк-эмитент вправе отказать исполняющему банку в возмещении выплаченной суммы.

Классификация видов аккредитивов может быть проведена по нескольким основаниям.

По характеру денежного обеспечения, предоставляемого исполняющему банку (способу покрытия), выделяют покрытые (депонированные) и непокрытые (гарантированные) аккредитивы.

При открытии покрытого аккредити-

ва банк-эмитент обязан перечислить сумму аккредитива (т.е. его покрытие) за счет плательщика либо предоставленного ему кредита в распоряжение исполняющего банка на весь срок действия обязательства банка-эмитента. Если открывается непокрытый (гарантированный) аккредитив, исполняющему банку предоставляется право списания всей суммы аккредитива с ведущегося у него счета банка-эмитента либо иным образом возместить исполняющему банку суммы, выплаченные последним в соответствии с условиями аккредитива.

По характеру обязательств банков перед получателем средств выделяют отзывные, безотзывные и подтвержденные аккредитивы.

Отзывным признается аккредитив, который может быть изменен или отменен банком-эмитентом без предварительного уведомления получателя средств. Отзыв аккредитива не создает каких-либо обязательств банка-эмитента перед бенефициаром. Исполняющий банк обязан осуществить платеж или иные операции по отзывному аккредитиву, если к моменту их совершения им не получено уведомление об изменении условий или отмене аккредитива. После предъявления получателем средств документов для получения платежа отзывной аккредитив не может быть изменен или отозван.

Аккредитив считается отзывным, если в его тексте прямо не предусмотрено иное.

В том случае, если аккредитив подчинен, следует исходить из того, что такой аккредитив, если в нем не указано иное, является безотзывным [2].

Безотзывным является аккредитив, который не может быть отменен или изменен до истечения срока его действия без согласия получателя средств. Открытие такого аккредитива означает принятие банком-эмитентом твердого обязательства перед получателем средств произвести платеж при представлении в установленный срок документов, предусмотренных аккредитивом.

По просьбе банка-эмитента исполняющий банк может подтвердить безотзывный аккредитив (подтвержденный аккредитив). Подтверждение аккредитива

означает принятие исполняющим банком дополнительного к обязательству банка-эмитента обязательства произвести платеж получателю средств по представлении им документов, соответствующих условиям аккредитива.

Подтвержденный аккредитив увеличивает степень обеспечения платежа для получателя, так как имеется два банка, солидарно обязанных перед ним выплатить средства при представлении предусмотренных аккредитивом документов.

В зависимости от способа исполнения аккредитивов получателю средств можно выделить:

- аккредитивы с платежом по предъявлении. По таким аккредитивам получатель средств при представлении документов по результатам их проверки банком вправе требовать незамедлительной выплаты денежных средств. Поскольку банковскими правилами выплата с аккредитива наличными не допускается, выплаченные средства подлежат зачислению на счет получателя или на указанный им счет;

- аккредитивы с рассрочкой платежа. Выплата по таким аккредитивам производится не немедленно по представлении документов, а в срок, указанный аккредитиводателем (плательщиком). Такие аккредитивы часто используются при международных расчетах. Не исключена возможность использования таких аккредитивов и для расчетов на территории Казахстана;

- аккредитивы, предусматривающие акцепт переводных векселей. Получатель средств выставляет переводной вексель, указывая в качестве плательщика банк-эмитент либо подтверждающий банк. При представлении документов и по результатам их проверки банк-эмитент либо подтверждающий банк акцептуют выставленный на них переводной вексель, принимая тем самым безусловное обязательство оплатить его при наступлении указанного в векселе срока;

- аккредитивы с неограниченной. По таким аккредитивам банк эмитент или подтверждающий банк обязуются оплатить (купить, учесть) представленные получателем средств переводные векселя при получении документов, соответствующих условиям аккредитива.

В банковской практике используются также револьверные (возобновляемые) аккредитивы. Они используются в расчетах за постоянные кратные поставки, осуществляемые по графику, зафиксированному в контракте (чаще всего при поставках сырья). По револьверному аккредитиву приказодатель принимает на себя обязательство пополнять денежную сумму по аккредитиву до первоначального размера в течение определенного периода после осуществления с аккредитива выплат. Револьверный аккредитив подлежит возобновлению в течение определенного сторонами периода и (или) определенное количество раз.

Револьверные аккредитивы могут предусматривать автоматическое восстановление суммы аккредитива (квоты) через определенный промежуток времени по мере использования или восстановления аккредитива до первоначальной суммы (квоты) после каждого использования. В аккредитиве может быть указан срок использования квоты (раз в месяц, квартал и т.д.). При открытии револьверного аккредитива банки, как правило, указывают сумму квоты, сколько раз и до какого лимита будет восстанавливаться аккредитив. При выплате бенефициару против представления документов суммы с аккредитива аккредитив в этой части впоследствии возобновляется. Такой вид аккредитива чаще всего используется при отгрузке продукции частями.

Револьверные аккредитивы могут быть кумулятивными или некумулятивными. Кумулятивным считается аккредитив, в соответствии с которым неиспользованные суммы текущего аккредитива могут быть добавлены к следующему аккредитиву. Некумулятивным считается аккредитив, по которому добавление неиспользованных в срок сумм не производится.

Другой разновидностью являются "вечнозеленые" аккредитивы. Они восполняются, как и револьверные, но при этом только в отношении срока, т.е. если аккредитив с такой оговоркой открыт на определенный срок, то по истечении этого срока он автоматически продляется на новый срок, исчисляемый от даты истечения первоначального срока, если только банк не уведомит бенефициара об ином.

Аккредитивы с "красной оговоркой",

или "досрочно открываемые аккредитивы" означают, что у бенефициара возникает право на получение им авансового платежа по аккредитиву еще до исполнения им своих обязательств по основному договору. Суть аккредитива с "красной оговоркой" в том, что он исполняется частично против предоставления не отгрузочных, а иных документов (например, складской расписки или варранта), а при предоставлении отгрузочных документов исполняется полностью.

Таким аккредитивом может быть любой вид аккредитива (отзывный, безотзывный, подтвержденный и т.д.), предусматривающий выплату исполняющим банком авансов до определенной суммы. Авансы могут понадобиться бенефициару для закупки и оплаты предназначенного для экспорта товара (перед его отгрузкой покупателю). Банки выдают авансы против представления бенефициаром "обязательства совершить отгрузку" или аналогичного документа. Открывая аккредитив с "красной оговоркой", банк-эмитент обязуется возместить исполняющему банку суммы выплаченных авансов, даже если отгрузка после этого не была совершена. Банки рассматривают такие аккредитивы как вид необеспеченного кредита и выдают их в редких случаях.

Компенсационные аккредитивы применяются в том случае, когда товар, оплачиваемый по аккредитиву, становится объектом ряда последовательных сделок купли-продажи. В этом случае аккредитив, открытый последним покупателем в пользу своего контрагента по договору, становится обеспечением для аккредитива, который контрагент последнего покупателя открывает в пользу своего контрагента по договору, и так далее, пока не будет открыт аккредитив в пользу первого поставщика.

В зависимости от возможности передачи прав по аккредитиву, различаются аккредитивы переводные (трансферабельные) и непередаваемые. По общему правилу аккредитив не является оборотным документом и не обладает свойством передаваемости. Это свойство у аккредитива возникает лишь в том случае, если это прямо предусмотрено в самих условиях аккредитива.



Использование переводного (трансферабельного) аккредитива означает передачу бенефициаром прав и некоторых обязанностей, возникающих из аккредитива, другому лицу (обычно своему поставщику) таким образом, что это лицо становится стороной по аккредитиву.

Переводной аккредитив характеризуется как "аккредитив, по которому бенефициар (первый бенефициар) может просить банк, уполномоченный произвести платеж, о том, чтобы аккредитивом мог пользоваться полностью или частично один или несколько бенефициаров (вторых бенефициаров) [3, ст.48]. Переводной аккредитив имеет то преимущество, что по нему можно погасить несколько обязательств. Однако передача прав и обязанностей по такому аккредитиву требует согласия покупателя, открывшего аккредитив, а также банка-эмитента, берущего на себя обязательство осуществить платеж.

В последние годы все большее распространение получила практика открытия резервных аккредитивов (или аккредитив стэнд-бай), которые иногда еще называют чистыми аккредитивами. Практика использования таких аккредитивов зародилась в США, поскольку банки этой страны в соответствии с действующим законодательством не могут выдавать гарантии в чистом виде и поэтому используют резервные аккредитивы для целей обеспечения.

В рамках Комиссии ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) принята Конвенция ООН о независимых гарантиях и резервных аккредитивах. В соответствии с Конвенцией понятие гарантийного письма охватывает как гарантии по требованию, так и резервный аккредитив, выданные банком или другим учреждением или лицом (гарантом или эмитентом) и предусматривающие платеж по про-

стому требованию или по представлении других документов, в которых содержится указание о том, что платеж причитается по причине неисполнения обязательства.

Аккредитив по своей юридической природе представляет собой сделку, обособленную от международного коммерческого контракта, на котором он основывается, и банки ни в коей мере не должны заниматься такими контрактами, даже если в аккредитиве есть какая-либо ссылка на такой контракт [2, ст.4]. В силу этого по операциям с аккредитивами все заинтересованные стороны имеют дело только с документами, но не с товарами, услугами или другими видами исполнения обязательств, к которым могут относиться документы. По своей сути аккредитив является сделкой, формально самостоятельной по отношению к договору купли-продажи или иным договорам, на которых он базируется, даже если в аккредитиве содержится ссылка на эти договоры. Твердое платежное обязательство банка, таким образом, не зависит от аналогичного обязательства по контракту. В аккредитивных сделках действует основной принцип: участники работают с документами, а не с товарами или услугами, с которыми соотнесены документы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Страхование экспортных кредитов и инвестиций – новые возможности казахстанского бизнеса // Интернет-ресурс: <http://www.apmdp.nursat.kz/>
2. Унифицированные Правила и Обычай для Документарных Аккредитивов, редакция 2007 г., публикация МТП № 600
3. Постановлением АФН от 20 марта 2007 года № 4580 "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери"

УДК 339.74

**ПРИНЦИПЫ, ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ  
НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Миронова М.А.

Денежное обращение в любой стране оказывает большое влияние на все производственные процессы в экономике. Поэтому сознательное воздействие на параметры денежной сферы важно не только с точки зрения борьбы с инфляцией, но и для влияния на экономику в целом. Регулирование денежного рынка осуществляется государством в лице центрального банка страны. При этом выбор инструментов денежно-кредитной политики зависит от особенностей национальной финансовой системы и соответствующего этапа ее развития.

Национальный Банк Казахстана является единственным органом, определяющим и осуществляющим государственную денежно-кредитную политику Республики Казахстан. Денежно-кредитная политика осуществляется Национальным Банком Казахстана с целью обеспечения стабильности цен.

Согласно Закону РК «О Национальном банке Республики», денежно - кредитная политика осуществляется путем установления:

- официальной ставки рефинансирования;
- уровней ставок вознаграждения по основным операциям денежно-кредитной политики;
- нормативов минимальных резервных требований;
- в исключительных случаях прямых количественных ограничений на уровень и объемы отдельных видов операций.

Ежегодно Нацбанком РК проводится финансово-экономический анализ сложившейся ситуации в государстве. На основе результатов анализа определяются основные направления денежно-кредитной политики Республики Казахстан для выполнения поставленной цели.

Традиционно для характеристики денежного предложения используются различные обобщающие показатели или так называемые денежные агрегаты. Важность

анализа денежного предложения связана с необходимостью мониторинга этих агрегатов, поскольку они влияют на инфляционные процессы в экономике и совокупный объем производства. Мы рассмотрим следующие, регулируемые Национальным банком величины: денежная масса в обращении, то есть совокупность платежных средств, обращающихся в стране в данный момент; и денежная база или резервные деньги.

Независимо от того, является ли инфляция в экономике монетарным явлением, государственное регулирование денежного рынка стремится к тому, чтобы объем денежной массы не создавал дополнительного инфляционного давления, то есть был адекватен спросу на деньги. В этой связи большое значение обретает вопрос выбора денежно-кредитной политики в зависимости от складывающейся макроэкономической ситуации.

Существенные структурные разрывы в макроэкономических рядах, вполне естественные для стран с переходной экономикой, несколько затрудняют исследование четких взаимосвязей между денежным предложением, экономическим ростом и инфляцией и снижают эффективность прогнозов по этим показателям. Однако теоретическое предположение о взаимовлиянии объема денежной массы и реального роста ВВП подтверждается эмпирическими данными, показывающими тесную положительную связь между двумя этими показателями. Исключение составляет лишь кризисный период со второй половины 2008 года до конца 2009 года.

Разнонаправленная динамика ВВП и денежной массы в этот период обусловлена поддержкой банковской ликвидности со стороны государства на фоне снижения темпов роста казахстанской экономики. В связи с вышесказанным целесообразно отдельно рассмотреть каждый этап экономического развития. В каждый из определенных периодов Национальный банк пред-

принимал адекватные сложившейся ситуации действия по регулированию ликвидности, однако существуют некоторые особенности.

В период после экономического кризиса 1998 года ВВП Казахстана демонстрировал стабильный рост вплоть до 2007 года. Предложение денег за это время (с 1999 по 2007 год) в реальном выражении увеличилось в 12,6 раза. Этому способствовали благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура, повышение экономической активности, приток внешних ресурсов и, как следствие, высокий темп макроэкономического развития Казахстана. Но в то же время все эти факторы привели к усилению инфляционного давления к концу 2006 года. Денежно-кредитная политика в этот период характеризовалась некоторым ослаблением: низкая ставка рефинансирования, низкие объемы операций по изъятию ликвидности. Но с начала 2006 года ДКП поменяла свое направление в сторону более жестких мер: ставки по операциям НБРК были повышены; принимались меры по изъятию избыточной ликвидности банков второго уровня.

Несмотря на необходимость стимулирования экономики средствами ДКП, органы государственного регулирования постоянно взвешивают свою политику в данном направлении, поскольку избыточное денежное предложение, наряду с другими макроэкономическими факторами, в долгосрочном периоде оказывает существенное влияние на инфляционные процессы в экономике. А поскольку основной целью Национального банка является обеспечение стабильности цен в Казахстане, то большое значение имеет анализ факторов инфляции и, в частности, выявление неравновесных состояний на денежном рынке так называемых «денежных навесов», представляющих собой превышение фактического уровня денежной массы над спросом на деньги.

Бесспорно, для более точных результатов необходим более глубокий статистический анализ с использованием полного набора факторов влияния, но некоторые результаты можно получить, основываясь и на простой экономической логике.

Каким должен быть оптимальный

уровень монетизации для Казахстана, определить довольно сложно в силу изменчивости этого показателя для каждой страны в зависимости от многих макроэкономических факторов, в том числе от уровня развития экономики. Однако если постепенный рост этого показателя с 12,2% с начала 2000 года до 27,2% по результатам 2005 года говорил о повышении уровня экономического развития, то резкий рост до 39,4% к середине 2007 года уже сигнализировал о накапливающимся рисках. И несмотря на ужесточение денежно-кредитной политики и увеличение объемов стерилизационных операций, повышение уровня цен оказалось неизбежно. Кроме того, основные факторы высокого уровня инфляции в 2007 году были немонетарными и были связаны с внешними шоками.

Учитывая то, что меры, принимаемые Национальным банком по изъятию избыточной ликвидности в 2006–2007 годы, довольно эффективно умили рост денежного предложения, можно предположить, что дифференциация нормативов минимальных резервных требований (МРТ) и их поэтапное повышение, а также повышение ставки рефинансирования и ставок по депозитам, начиная с 2005 года, могло дать более устойчивый эффект. С начала 2007 года, когда мировая экономика демонстрировала замедление темпов роста, сокращение денежной массы в Казахстане происходило не только благодаря активному участию Национального банка, но и в связи с тем, что сокращение темпов кредитования, сопровождаемое погашением старых кредитов и списанием безнадежных долгов, также приводило к сжатию денежной массы.

Но монетарная политика Национального банка не всегда может существенно скорректировать экономическую ситуацию в стране – необходимы согласованные действия с Правительством. Бюджетно - финансовое регулирование как часть экономической политики государства осуществляется посредством изменения величины и структуры доходной и расходной частей госбюджета и также оказывает влияние на денежное обращение. Кроме того, в качестве наименее инфляционного канала увеличения денежной массы может выступать

финансирование производственных инвестиций через государственные институты развития.

Накануне кризиса Национальным банком Казахстана совместно с АФН принимались меры по минимизации возникающих рисков в банковской системе: регулирование качества ссудного портфеля; совершенствование механизма минимальных резервных требований; поэтапное повышение ставки рефинансирования и ставок по депозитам. Таким образом, Национальному банку удалось при помощи инструментов денежно-кредитной политики аккумулировать часть банковской ликвидности. Так, на 1 января 2007 года объем стерилизованных нотами, депозитами, операциями РЕПО, СВОП и МРТ средств составил порядка 1,3 трлн. тенге.

Однако в сложных экономических условиях, когда перед Национальным банком стояли две противоречивые цели по снижению инфляционного давления и поддержанию банковской ликвидности, НБ РК выбрал последнее и сократил выпуск краткосрочных нот и привлечение депозитов (рисунок 3). Кроме того, для поддержания банковской ликвидности Национальный банк увеличил объемы операций обратного РЕПО; начал проводить операции валютного СВОП под залог иностранной валюты и остатков на корреспондентских счетах банков в НБ РК; досрочно погашал собственные краткосрочные ноты.

Таким образом, антикризисная политика Национального банка, согласованная с Правительством страны, характеризующаяся смягчением денежно-кредитной политики, стабилизировала ситуацию на финансовом рынке. Как уже было отмечено выше, контрциклическая политика, направленная на поддержание экономики в период ее спада, и привела к разрыву в тенденциях роста ВВП и денежной массы.

Вместе с тем необходимо отметить, что нарастание негативных девальвационных ожиданий с конца 2008 года поставило Национальный банк перед необходимостью проведения единовременной девальвации национальной валюты, что позволило сохранить золотовалютные резервы страны и восстановить конкурентоспособность казахстанских производителей при

сохранении относительно низкого уровня негативного влияния на население.

Тот факт, что вследствие девальвации тенге в феврале 2009 года уровень монетизации экономики вырос до 42,1%, выявил высокий уровень долларизации денежной массы. В этот период объемы операций по изъятию ликвидности были на минимальном уровне, тогда как рост денежной массы на фоне девальвационных ожиданий мог бы привести к массовому обмену национальной валюты на доллары и оттоку капитала. Учитывая то, что впоследствии уровень монетизации под воздействием рыночных сил вновь вернулся к отметке в 37–38%, можно предположить, что этот уровень и является для казахстанской экономики равновесным на данном этапе.

Несмотря на все негативные последствия кризиса, с точки зрения приобретенного опыта регулирования экономики, пройденный переломный этап показал, что с решением краткосрочных задач Национальный банк справляется достаточно эффективно. Далее перед государственным регулированием в целом стоит задача обеспечения долгосрочного планирования и комплексного подхода, согласованного со всеми органами власти. Сложность этой задачи объяснима неравномерностью и слабой предсказуемостью параметров макроэкономического развития, характерных для таких экономик, как казахстанская.

Со второй половины 2009 года экономика начала постепенно восстанавливаться, переориентировавшись на внутренние ресурсы. В настоящее время наблюдается повышение темпов роста ВВП, денежной массы и, соответственно, объема операций НБ РК по изъятию ликвидности. На этом этапе перед регуляторами стоит вопрос о том, каким образом следует регулировать денежное предложение для достижения устойчивого экономического роста при сохранении низкого уровня инфляции.

Вопрос о том, удалось ли уже преодолеть кризис или пока только временно оживить экономику после его воздействия, пока остается открытым. При этом, с одной стороны, избыточная денежная масса, а с другой стороны – укрепление национальной валюты, стимулирующее привлечение

зарубежного финансирования, могут усугубить имеющиеся риски в финансовом секторе. И это необходимо учитывать при проведении денежно-кредитной политики.

Однако главный вопрос о количестве денег, необходимым для устойчивого развития экономики, следует решить не только и не столько НБ РК, сколько Министерству экономического развития и торговли и Министерству индустрии и новых технологий. НБ РК может влиять лишь на денежную базу, денежную массу и опосредованно – на объемы кредитования, а то, в какие отрасли следует инвестировать внутренние средства для достижения экономического роста, следует решать с помощью правительственных программ. В настоящее время объем денежного предложения нельзя назвать избыточным. Но большой задачей остается грамотное распределение кредитных ресурсов банков между экономическими субъектами. Поскольку увеличение денежного предложения, направленного на производство товаров и услуг внутри страны, не будет создавать инфляционного давления, так как будет обеспечено ростом реального производства. То есть прирост денежной массы должен направляться на реальные инвестиционные проекты.

Также для того чтобы при высоком уровне монетизации сохранялся заданный уровень цен, необходимо пресекать спекулятивные операции на рынке недвижимости и контролировать цены монополистов. В части компетенции Национального банка перспективным направлением представляется решение вопроса о том, в какой степени инфляция в Казахстане зависит от монетарных факторов, и оценка монетарных разрывов эконометрическими инструментами в целях регулирования объема денежной массы.

Сейчас в экономике наблюдается серьезная потребность в долгосрочных кредитных ресурсах. Встает вопрос о необходимости наращивания денежной массы посредством специальных механизмов, стимулирующих долгосрочное кредитование в тенге и по доступным ставкам. Однако Национальный банк тут же выдвигает контраргумент об инфляции, приводя в качестве доказательства кредитный бум в 2001-2007 годах. Но если сравнить темпы

роста кредитов экономике и инфляции, то между этими показателями трудно найти прямо пропорциональную зависимость. Например, в 2011 году, когда объем выданных кредитов сократился, цены все равно выросли на 7,4%, почти на столько же, что и в 2005-м, когда кредитный портфель вырос на 74% за год.

Обычно в таких случаях выдвигается другой аргумент: необходимо смотреть не ссудный портфель, а денежную массу. Ибо перед тем, как нарастить кредитование, необходимо увеличить денежную массу. Чтобы проверить эту версию, сравним темпы роста денежных агрегатов М2 и М3 с инфляцией. Однако и здесь творится непонятное. В 2011 году агрегаты М2 и М3 выросли на 21,3% и 15% соответственно, а инфляция составила 7,4%, тогда как в 2002-2004 годах эти агрегаты росли большими темпами, а инфляция была ниже.

В ответ можно услышать аргумент, что надо смотреть агрегаты М0 и М1, которые не содержат в себе валютный компонент, но и тут трудно выявить взаимозависимость. В 2000 году М0 вырос на 2,8%, а инфляция едва не достигла 10%, а в 2006 году агрегат вырос на 45,9%, а цены повысились всего на 8,4%. Это можно объяснить тем, что существует временной лаг и влияние проявляется в следующем году, однако резкий рост цен в 2007 году вызван другой причиной - спекулятивным ростом цен на продовольствие на мировых товарных рынках во второй половине 2007-го.

В Казахстане соотношение кредитов к ВВП сократилось с 56,5% в 2007 году до 31% в 2012 году. Однако на довод, что необходимо снова восстановить уровень кредитования и держать его хотя бы в пределах «восточноевропейских» значений, можно услышать нелогичный аргумент о том, что «мы не Европа». С одной стороны, Казахстан демонстрирует попытки применять лучшие образцы мировой, в том числе европейской, практики денежно-кредитной политики, но с другой - игнорируется тот опыт, который говорит о необходимости наращивать кредитование.

Несмотря на глобальные дисбалансы в экономике всех стран, национальный банк Казахстана стремится удержать курс национальной денежной единицы на преж-

нем уровне. Несмотря на минимальное влияние со стороны монетарных факторов, Национальным банком уделяется особое внимание совместной инфляционной политике, реализуемой вместе с Правительством и местными исполнительными органами.

В 2012 году Нацбанк РК продолжил режим управляемого плавающего валютного курса, при этом это не снимает обязательств НБ по обеспечению стабильности тенге. Следует отметить, что в 2012 году ситуация на валютном рынке была весьма стабильной. По словам главы Нацбанка Казахстана Григория Марченко, сегодня курс обмена тенге абсолютно стабилен, кроме того, имеется необходимый потенциал, который сможет и в будущем поддерживать стабильность тенге. Нацбанк проводит политику обеспечения стабильности национальной валюты с сохранением конкурентоспособности отечественных производителей.

Это во многом было продиктовано денежно-кредитной политикой НБ, делающего ставку на укрепление национальной валюты и недопущения его резкого роста или падения, а также благодаря постоянному притоку капитала извне. Во всяком случае, несмотря на все прогнозы аналитиков, национальная валюта сохранила и продолжает сохранять стабильность своего курса, что дает повод говорить о доверии и последующем использовании этого фактора в процессе формирования политики монетаризма, основанного на национальной валюте. Все эти годы тенге был стабилен, и поэтому его дальнейшая стабильность будет следствием переориентации экономики на тенговый эквивалент.

Достижение цели по инфляции в пределах 6-8% по всем сценарным вариантам планируется обеспечиваться соответствующими мерами денежно-кредитной политики. Увеличение избыточного денежного предложения, которое может повлечь усиление инфляционного давления, будет сопровождаться ростом стерилиза-

ционных операций Национального Банка.

Меры Нацбанка РК на среднесрочную перспективу направлены на недопущение значительных колебаний реального курса национальной валюты, которые могут оказать негативное влияние на конкурентоспособность отечественного производства в условиях постоянно меняющейся мировой конъюнктуры.

Некоторые эксперты высказывают в последнее время свои опасения относительно второй волны кризиса. И слова У. Черчилля о том, что «генералы всегда готовятся к прошлой войне», не теряют свою актуальность и при нынешней ситуации. Однако старый сценарий кризиса уже не повторится, поскольку и Казахстан, и мировое сообщество в целом переживают качественно новый виток развития. Устойчивое послекризисное функционирование экономики может быть обеспечено лишь в случае поэтапного выхода из сложившейся кризисной ситуации с осуществлением кардинальных реформ. Очевидно, что увеличение денежного предложения в перспективе ограничивает возможности последующей масштабной поддержки экономики, не говоря уже об ускорении инфляции и росте бюджетного дефицита, поэтому Национальный банк стремится к гибкому регулированию денежного предложения в зависимости от экономической ситуации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон «О Национальном банке Республики Казахстан» от 30 марта 1995 года
2. Долан Э. Дж. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. – СПб., 2002.
3. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов. / Под ред. Л.А. Дробозиной. - М.: ЮНИТИ. Финансы, 2004.
4. Усов В.В. Деньги. Денежное обращение. Инфляция - М., 1999.
5. Официальный сайт Агентства РК по статистике [www.stat.kz](http://www.stat.kz)
6. Официальный сайт Национального Банка РК [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)

УДК 657.411

**ПРИМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА**

Шапочкина Е.Ю.

Результаты финансовой деятельности банка прямо или косвенно связаны с наличием собственного капитала. Собственный капитал является одним из ключевых факторов при оценке надежности и безопасности любого банка. Достаточность собственных средств банка способствует его стабильному функционированию и снижению банковских рисков, которым он подвергается в процессе своей деятельности. Собственный капитал поглощает возможные потери и тем самым создаёт основу для поддержания доверия к банку со стороны вкладчиков. Собственный капитал банка рассматривается как расчетная величина, значение которой используется, с одной стороны, регулирующими органами для осуществления эффективного пруденциального надзора за деятельностью банков, с другой – самими банками для определения и минимизации рисков.

При определении необходимого объема капитала банка следует учитывать минимально допустимый размер и нормативы, установленные регулирующим органом, при расчете которых используется величина собственного капитала банка. Данные показатели позволяют определить достаточность капитала, т.е. дать оценку надежности банка, степень его подверженности риску. Основной принцип достаточности означает: размер собственного капитала должен соответствовать размеру активов, с учетом степени их риска. Оценка собственного капитала может быть произведена с позиции:

- 1) адекватности риску;
- 2) достаточности для поддержания и расширения банковского бизнеса;
- 3) рентабельности.

Практика показывает, что адекватность капитала банка зависит от качества его активов, качества управления и рисков, которые несет банк.

В истории банковского дела коммерческие банки и органы надзора стремились выработать систему нормативов, которые

можно было бы применять при проверке достаточности капитала отдельного банка или банковской системы в целом. В 1988г. под эгидой Базельского комитета по банковскому регулированию и надзору было заключено «Соглашение о международной унификации расчета капитала и стандартам капитала», которое ввело в практику норматив достаточности, называемый «коэффициент Кука». Оно вступило в силу с 1993 года и в настоящее время используется в качестве базового ориентира центральными банками многих государств. «Коэффициент Кука» устанавливает минимальное соотношение между капиталом банка и балансовыми и забалансовыми активами, взвешенными по степени риска в соотношении с нормами, которые могут различаться по отдельным странам, но при этом должна соблюдаться определенная логика. Коэффициент установлен на уровне 8%. Собственный капитал включает два элемента: стержневой и дополнительный капитал. Для оценки их достаточности было выбрано взвешивание активов и забалансовых обязательств. Такой подход обеспечивает включение забалансовых операций и стимулирует вложения в активы со слабым риском.

В соответствии с Базельским соглашением капитал банка подразделяется на капитал первого уровня и капитал второго уровня. Достаточность капитала банка оценивается с помощью следующих показателей:

- соотношение между капиталом 1 (основного) и 2 (дополнительного) уровней;
- нормативов достаточности капитала, рассчитанных как отношение основного и совокупного капитала к активам (с учетом забалансовых статей), взвешенных по рискам [1].

Все активы согласно принятой методике классифицируются по степени риска на 5 групп со степенью риска 0, 10, 20, 50, 100%. В основу классификации положен

кредитный риск, т.е. риск непогашения долга клиентом банка.

Предложенный Базельским комитетом подход к определению достаточности капитала обладает следующими основными достоинствами:

- характеризует «реальный» капитал банка;
- способствует пересмотру стратегии банков и отказу от чрезмерного наращивания кредитов при минимальном капитале, отдавая предпочтение не объему кредитного портфеля, а его качеству;
- способствует увеличению доли нерисковой деятельности банка;
- поощряет правительство уменьшать регламентацию деятельности банков, поскольку в ней проявляется больше элементов саморегулирования;
- дает возможность учитывать риски по забалансовым обязательствам;
- позволяет сравнивать банковские системы разных стран.

Вместе с тем ему присущи и существенные недостатки. Основными из них являются:

- отсутствие достаточной четкости в определении составных элементов капитала по уровням, что позволяет смягчить требования к капиталу со стороны центральных банков;
- недостаточно подробная дифференциация активов по степени риска;
- занижение требований к резервам по отдельным видам операций;
- ориентация на оценку достаточности капитала только по кредитному риску;
- отсутствие зависимости объема капитала от рыночных и процентных рисков, которые имеют большое значение в деятельности банка.

Таким образом, принятое в 1988 году Соглашение по оценке достаточности капитала способствовало укреплению капитальной базы банков. Однако широкое использование банками в последние годы нетрадиционных финансовых схем и распространение новых финансовых инструментов привело к увеличению финансовых рисков, что ослабило способность банков противостоять финансовым кризисам. Учитывая это обстоятельство, Комитетом в июле 1999 года был опубликован доклад, в

котором изложены новые подходы к проблеме адекватности капитала и улучшению контроля за соблюдением банками пруденциальных норм. Дальнейшее развитие международных принципы регулирования достаточности капитала получили в новом Базельском соглашении по капиталу (Базель II, Базель III), цель которого состоит в повышении стабильности банковской системы и создании равных условий конкуренции путем усиления ориентации банков при резервировании капитала на фактически принимаемые риски, совершенствовании внутрибанковских систем риск-менеджмента, а также введении единых международных правил банковского надзора [1].

Следует отметить, что в основе определения капитала коммерческих банков Республики Казахстан лежит методика, утвержденная Базельским комитетом.

Оценка надежности банков с позиции достаточности капитала характеризуется тремя коэффициентами, расчет и нормативное значение которых определяются Инструкцией о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов для банков второго уровня [2]:

1) отношение капитала первого уровня за вычетом инвестиций банка, взятых в пределах доли капитала первого уровня в общей сумме капитала первого уровня и включаемой в расчет собственного капитала части капитала второго уровня, к размеру активов банка, уменьшенных на сумму инвестиций банка, взятых в пределах доли капитала первого уровня в общей сумме капитала первого уровня и включаемой в расчет собственного капитала части капитала второго уровня ( $k1-1$ );

2) отношение капитала первого уровня за вычетом инвестиций банка, взятых в пределах доли капитала первого уровня в общей сумме капитала первого уровня и включаемой в расчет собственного капитала части капитала второго уровня к сумме:

- активов, условных и возможных обязательств, взвешенных по степени кредитного риска, уменьшенной на сумму общих резервов (провизий), не включенных в расчет капитала второго уровня;

- активов, условных и возможных требований и обязательств, рассчитанных с



учетом рыночного риска;

- операционного риска (k1-2);

3) отношение собственного капитала к сумме:

- активов, условных и возможных обязательств, взвешенных по степени кредитного риска, уменьшенной на сумму общих резервов (провизии), не включенных в расчет капитала второго уровня;

- активов, условных и возможных требований и обязательств, рассчитанных с учетом рыночного риска;

- операционного риска (k2).

Значение коэффициентов достаточности собственного капитала банка:

1) k1-1 составляет не менее 0,06;

2) k1-2 составляет не менее 0,06;

3) k2 составляет не менее 0,12.

Посредством обязательных нормативов регулируется, во-первых, абсолютный и относительный уровень собственного капитала коммерческого банка, во-вторых, ликвидность баланса, в-третьих, диверсификация активных и пассивных операций коммерческого банка, в-четвертых, создание каждым коммерческим банком централизованных резервов для обеспечения финансовой устойчивости банковской системы в целом.

Проведем анализ достаточности собственного капитала на примере АО «БТА Банк» - системообразующего банка, главным акционером которого является Правительство Республики Казахстан в лице фонда национального благосостояния

«Самрук-Казына» с пакетом в 97,28 %. После вхождения ФНБ «Самрук-Казына» в акционерный капитал БТА Банка, финансовая и инвестиционная стратегия банка изменилась. БТА переориентировал свой бизнес на внутренний рынок вместо кредитования проектов за рубежом, сделав акцент на качественном обслуживании корпоративных и розничных клиентов и инвестировании в надёжные и рентабельные проекты в Казахстане.

Кроме того, БТА Банк является активным участником государственных программ поддержки экономики. С 2009 года банк участвует в программах финансирования финансирования субъектов малого и среднего бизнеса, субъектов агропромышленного комплекса, рефинансировании ипотечных займов и финансировании завершения жилищного строительства.

На сегодняшний день банк представляет:

- более 1,2 млн. частных и 74,5 тыс. корпоративных клиентов;

- 22 филиала и 204 отделения по Казахстану;

- международные представительства в России, ОАЭ, Великобритании и Китае;

Банковская сеть БТА распространяется на Россию, Украину, Беларусь, Кыргызстан, Армению, Грузию, Казахстан и Турцию [3].

В таблице 1 приведены результаты расчета рассмотренных выше пруденциальных нормативов.

Таблица 1 - Выполнение пруденциальных нормативов АО «БТА Банк»

Показатели	Нормативное значение	01.01.2011г.	01.01.2012г.	01.01.2013г.
Коэффициент достаточности собственного капитала (k1-1)	$\geq 0,06$	0,138	0,115	0,14
Коэффициент достаточности собственного капитала (k1-2)	$\geq 0,06$	0,15	0,118	0,232
Коэффициент достаточности собственного капитала (k2)	$\geq 0,12$	0,193	0,159	0,237

Результаты расчетов показывают выполнение пруденциальных нормативов достаточности собственного капитала в течение анализируемого периода времени. Банк осуществляет активное управление уровнем достаточности капитала с целью

защиты от рисков, присущих его деятельности. Основная цель управления капиталом состоит в обеспечении соблюдения банком внешних требований в отношении капитала и поддержания высокого кредитного рейтинга и нормативов достаточности

капитала, необходимых для осуществления деятельности и максимизации акционерной стоимости. Кроме того, согласно условиям программ по выпуску облигаций и кредитных соглашений банк обязан поддерживать определенные финансовые коэффициенты, в частности достаточности капитала.

В целях поддержания или изменения структуры капитала руководство банка может скорректировать сумму дивидендов, выплачиваемых акционерам, вернуть капитал акционерам или выпустить долевыми ценные бумаги.

Достаточность капитала контролируется с учетом следующих требований:

- принципы и коэффициенты, установленные Базельским соглашением о достаточности капитала 1988 года;

- коэффициенты, установленные Комитетом финансового надзора (КФН) при осуществлении надзора за деятельностью банка;

- внешние требования к капиталу, отраженные в Договоре Доверительного Управления от 21 декабря 2012 года и Соглашении RCTFF от 25 августа 2010 года с учетом дополнений, в соответствии с которыми банк обязан поддерживать коэффициент достаточности капитала 1-го уровня не ниже 10,0%, рассчитанный в соответ-

ствии с рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору.

В процессе реализации задач в области управления капиталом учитываются влияние таких факторов как:

- наличие диспропорций динамики банковских операций;

- колебание объемов рискованных активов;

- колебание объемов операций и доходов/расходов;

- ожидаемые изменения в банковском законодательстве, требованиях, предъявляемых регулятором при осуществлении банковского надзора;

- ожидаемые рыночные, политические и другие риски.

В соответствии с требованиями КФН, банки, более 50% акций которых принадлежат национальному управляющему холдингу, должны поддерживать коэффициент достаточности капитала: k1-1 и k1-2 не менее 5%, k2 не менее 10%. Сведения о величине капитала 1 и 2 уровня и уровне их достаточности приведены в таблице 2. По итогам завершения реструктуризации в 2012г. достаточность капитала банка была восстановлена, что позволило обеспечить соблюдение нормативов, установленных регулятором [3].

Таблица 2 - Сведения о величине капитала 1 и 2 уровня АО «БТА Банк» за 2010 -2012г.г., млн. тенге

Показатель	2010г.	2011г.	2012г.
Капитал 1 уровня	308210	262076	213208
Капитал 2 уровня	90237	91343	4423
Вычеты из капитала	(50560)	(50560)	-
Итого капитал	347887	302859	217631
Активы, взвешенные с учетом риска	1799429	1902633	919571
Достаточность капитала 1 уровня	17,13%	13,77%	23,19%
Достаточность капитала 1 и 2 уровня	19,33%	15,92%	23,67%

В результате реструктуризации произошло существенное снижение долговой нагрузки. При этом стоит отметить, что вторая реструктуризация предусматривала существенно более благоприятные условия для банка, нежели при первой реструктуризации, в частности можно выделить следующие преимущества:

- значительное снижение размера внешних обязательств и купонной ставки;

- существенное упрощение ограничительных условий по новым инструментам;

- аннулирование сложных инструментов (облигации на восстановление) и отмена возможности требований кредиторов по списанным при реструктуризации долгам;

- исключение усложненной процедуры корпоративных решений.

АО «БТА Банк», проведя в 2012 г.

вторую реструктуризацию, по итогам года показал достаточность капитала вдвое выше требуемой. Однако кредитный портфель банка за аналогичный период вырасти не смог. Активы «БТА Банка» по состоянию на 31 декабря 2012 года выросли на 8% и составили 1 611 млрд. тенге. Кредитный портфель (нетто) при этом снизился на 1% и составил 645 млрд. тенге, а обязательства снизились на 34% и составили 1 342 млрд. тенге. Собственный капитал на консолидированном уровне по МСФО впервые за пять последних лет сформирован на положительном уровне и составил 268,6 млрд. тенге. Восстановление достаточности капитала связывают с реструктуризацией банка. Коэффициент достаточности капитала k2 превышает установленный норматив более чем в 2 раза (23,7% при нормативе 10%). Коэффициент достаточности капитала первого уровня, рассчитанный в соответствии с рекомендациями Базельского соглашения, составил 32,5%.

В 2012 году банк получил чистую прибыль по МСФО в размере 370,3 миллиарда тенге (2,5 миллиарда долларов) в сравнении с убытком в размере 418 миллиардов тенге (2,8 миллиарда долларов) в 2011 году. Столь значительный объем чистой прибыли получен в связи с завершением в конце 2012 года банком процедуры реструктуризации задолженности. Согласно плану реструктуризации, долг банка был сокращен с 11,1 миллиарда долларов до 3,3 миллиарда долларов, а срок его погашения продлен на период от 3 до 12 лет. Кроме того, результатом этого процесса стала рекапитализация банка до уровня, полностью соответствующего регуляторным нормативам

и требованиям Базельского соглашения. В целом, за период двух реструктуризаций, задолженность перед внешними кредиторами была снижена на 70%.

В 2013 году банк намерен продолжить интенсивную работу по возврату проблемных активов, в рамках которой предусмотрено существенное увеличение показателей возврата активов. Согласно данным неаудированной неконсолидированной финансовой отчетности по состоянию на 1 апреля 2013 года активы банка составили 1 511 млрд. тенге (10 млрд. долларов США), собственный капитал - 223 млрд. тенге (1,5 млрд. долларов США), чистая прибыль - 11,9 млрд. тенге (79 млн. долларов США), чистая процентная маржа - 3,3%. На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что собственный капитал является одним из наиболее эффективных инструментов поддержки и развития коммерческого банка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гальберг Д. Страсти по Базелю. Новые стандарты банковской стабильности: шанс, но не панацея // Банки Казахстана. - 2011. - № 2. - С. 51-54.
2. Постановление Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 30 сентября 2005 года № 358 «Об утверждении Инструкции о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов для банков второго уровня».
3. Официальный сайт АО «БТА Банк». [www.bta.kz](http://www.bta.kz)

УДК 338.124.4

## ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Литвиненко В.С., Уразова Н.П.

Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия: в какие-то моменты оно может получать прибыли, либо производить убытки. Но это краткосрочные эпизодические ситуации, которые не меняют сущности предприятия как производителя прибыли. Они могут быть уст-

ранены с помощью оперативных мероприятий. Если же предприятие неэффективно в целом, экономический кризис приобретает затяжной характер и может закончиться процедурой его ликвидации, продажи имущества для расчетов с кредиторами, которая называется банкротством предприятия.

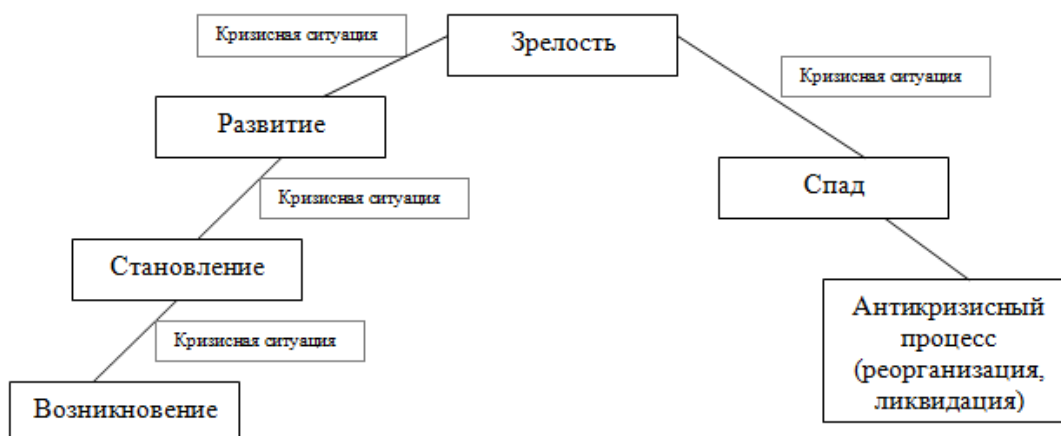


Рис. 1. Жизненный цикл предприятия и его кризисные ситуации

Причинами кризисного состояния казахстанских предприятия являются внешние и внутренние факторы.

Предприятие зависит от внешних факторов, характеризующих состояние экономики, в которой осуществляет свою деятельность предприятие. Изменения в экономике приводят к изменениям и на предприятии. Если экономика находится в состоянии кризиса, то это находит отражение и на предприятии. Однако здесь немаловажную роль играют характер деятельности, масштабы, потенциал предприятия. Оно может вполне успешно противостоять внешним кризисным ситуациям или, в противоположном случае, чутко реагировать на них [2, с. 438].

Для каждого отдельного предприятия существует свое соотношение внутренних и внешних факторов кризиса. Похожие по структуре и организации предприятия в

кризисной ситуации могут повести себя совершенно по-разному. Одни будут длительное время сопротивляться, другие - находиться на грани банкротства, а третьи - извлекать выгоду. В чем причина? Их может быть много. Среди них и возможный потенциал, стратегия, высокий уровень управления, даже простое стечение обстоятельств. Все это отражает внутренние факторы, которые являются основным оружием в борьбе с внешними [3, с. 480].

Опасность возникновения кризиса в организации существует всегда, поэтому необходимо осуществлять анализ и на его основе постоянный контроль с целью распознавания, прогнозирования и предупреждения кризисных ситуаций [4, с. 620].

Первая возможность кризисов связана с функцией денег как средством обращения. Простое товарное обращение вы-

ражается формулой: товар - деньги - товар. В нем процесс обмена разделен на два противоположных и различных по времени акта:

- продажа: товар - деньги;
- покупка: деньги - товар.

Продажа одного товара не означает одновременной покупки другого, как это было при непосредственном обмене товара на товар (схема: товар - товар). Покупка другого товара может произойти значительно позже и в другом месте. Разрыв во времени и пространстве акта купли и акта продажи содержит первую возможность задержки процесса реализации и возникновения кризиса репероизводства.

В качестве продавцов и покупателей выступают разные субъекты. Возможна ситуация, когда один субъект, продавая

свои товары, не захочет вкладывать полученные деньги в производство или покупать другие товары (сырье, материалы). Это отрицательно скажется на тех субъектах, у кого он раньше покупал товар. Возникнут затоваривание, недостаток свободных денежных средств и другие проблемы, что и вызывает кризис.

Вторая возможность кризисов связана с функцией денег как средства платежа. В этом случае также происходит разрыв во времени между актом купли товара в кредит и актом платежа за него. Покупатель к моменту истечения срока его долгового обязательства может оказаться неплатежеспособным [5, с. 96].

Причины кризиса зависят от его факторов, поэтому они подразделяются на внешние и внутренние (рис. 2).

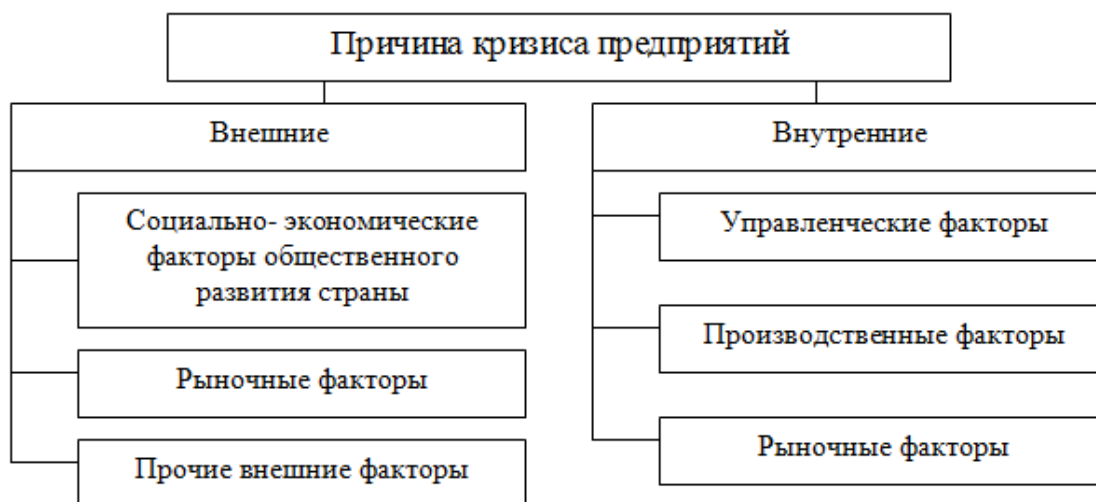


Рис. 2. Причины кризиса казахстанских предприятия

Внешние причины - это угроза извне, а так как социально-экономическая система находится во взаимодействии со множеством различных субъектов, то и структура внешних причин также имеет довольно усложненный вид.

1. Социально-экономические факторы общего развития страны:

а) рост инфляции; нестабильность налоговой системы изменение налоговой ставки или принятие новых налогов особенно сильно сказывается на предприятиях в начальный период своего развития;

б) нестабильность правительственной системы - глубокие разногласия в го-

сударственных органах, из-за чего все другие трудности остаются в тени;

в) разделение властей на оппозиции, что влечет за собой беспорядочное принятие решений;

г) снижение уровня доходов населения - это является основанием для роста социальной напряженности и, как следствие, появления социального кризиса. Как правило, правительство вынуждено идти на такие меры из-за экономических и финансовых кризисов в стране и важнейших отраслях, поскольку требуются большие средства для преодоления кризисных ситуаций;

д) рост безработицы - результат экономических и промышленных кризисов и причина социальных кризисов.

2. Рыночные факторы:

а) нестабильность валютного рынка;

б) усиление монополизма;

в) сокращение сферы рынка.

3. Прочие внешние факторы:

а) политическая нестабильность;

б) рост криминальных структур - эта проблема остается актуальной на протяжении уже долго времени, несмотря на многочисленные меры правительства. От криминальных действий страдают как малые и крупные предприятия, так и отрасли в целом. Наибольшая опасность кроется в возглавлении крупных отраслей и предприятий людьми с низкими профессиональными навыками и отсутствием опыта, что обычно приводит к кризисной ситуации, причем довольно тяжелой;

в) природно-климатические причины - кроются в стихийных бедствиях, наносящих большой урон всему сектору деятельности и государству в целом;

г) стихийные бедствия опасны тем, что могут вызвать сразу несколько кризисов - экономический, социальный, экологический. В такой ситуации очень трудно сориентироваться и определить первоочередность задач. Как правило, ощущается нехватка средств, для чего приходится использовать резервные фонды.

Внутренние причины возникновения кризиса:

1. Управленческие причины:

а) разногласия между участниками управленческой структуры - если это легкие разногласия, то обычно все решается путем переговоров. Но бывают сложные ситуации, сочетающие в себе психологические факторы, личные интересы участников, несогласованность действий - это может привести к серьезным последствиям, таким как кризис;

б) отсутствие динамики в управлении - с течением времени предприятие или отрасль развиваются и приобретают все большие масштабы и формы, для чего требуется более разветвленная и дифференцированная сеть управления. Отсутствие гибкости приводит к «неуспеваемости» хода управления за развитием;

в) высокий уровень коммерческого риска - если предприятие или бизнес создавались в рискованных условиях, то управление может некоторое время сдерживать темпы развития, боясь потерь. Это может привести к потере шанса занять место на рынке или постепенному «затуханию»; дела;

г) недостаточное знание конъюнктуры рынка - при образовании предприятия следует провести внимательный анализ ситуации на рынке, исследование тенденций спроса и предложения и реальное оценивание своих возможностей в связи с этим. В процессе деятельности также постоянно следить за этими процессами для внесения изменений в организационную и производственную структуры для сохранения конкурентоспособности на рынке;

д) сложности с учетными системами для своевременного обнаружения кризиса необходимо проводить анализ деятельности. Во многом это осуществляется через различные отчетные документы, отражающие прибыль, расходы, издержки, баланс и т. д. Предоставление этих документов должно проходить в точно установленные сроки, в противном случае можно пропустить первые признаки наступления кризиса;

е) затруднения маркетинговых служб. Хорошо организованный маркетинг - половина успеха, так считают большинство специалистов. Он помогает в повышении конкурентоспособности и раскрутке. Однако при недостаточной организации он может иметь противоположный эффект.

2. Производственные причины:

а) устаревшая техническая база - приводит к снижению производительности и качества выпускаемой продукции, а значит, и спроса на нее;

б) низкая производительность труда - связана с отсутствием стимулов упорной и эффективной работы: подходящих условий труда и оплаты труда, социальных гарантий, карьерного роста, дополнительных преимуществ;

в) высокие энергозатраты - это связано, как правило, с изнашиванием технической базы, где старое оборудование просто еще не было доведено до уровня экономии

энергии.

3. Рыночные причины:

а) низкая конкурентоспособность товара - связано с недостаточным уровнем качества или плохо проведенной маркетинговой кампанией;

б) зависимость от постоянного ограниченного количества поставщиков и клиентов.

Если обобщить все факторы, то в большинстве случаев ухудшение финансового положения организаций и их последующее банкротство связано с:

- неэффективной системой управления и некомпетентностью высшего руководства;

- слабым учетом изменений состояния рынка (спроса, конкурентов, ценовой политики и др.), производственного и финансового потенциала организации;

- хищениями на высшем уровне управления;

- неэкономичным и нетехнологичным производством продукции.

Наличие хотя бы одного фактора уже является предкризисным состоянием, но наибольшее влияние на общее состояние предприятия или отрасли оказывают сложности в управленческих структурах. Именно эти трудности являются наиболее характерными для современного бизнеса, препятствующими нормальному (и эффективному) функционированию систем вследствие возникновения кризисов.

Таким образом, разные последствия кризиса для предприятия определяются не

только его характером, но и характером антикризисного управления, которое может или смягчать, или обострять кризис. Возможности управления в этом отношении зависят от цели, профессионализма, искусства управления, характера мотивации, понимания причин и последствий, ответственности руководителя.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. - М.: «Финансы и статистика», 2010.
2. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник /Под ред. Е. С. Стояновой. - М.: «Перспектива», 2011.
3. Крейнина М.А. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. – М.: ДИС, МВ-Центр, 2011.
4. Кузнецова Е.В. Финансовое управление компаний. - М.: «Правовая культура», 2012.
5. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: полный курс: в 2-х томах/ Пер. с англ. под редакцией В.В. Ковалева. Т. 2. - СПб.: Экономическая школа, 2010.
6. Шеремет А.Д., Ионова А.Ф. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. - М.: Инфра-М, 2010.
7. Мазурова И.И., Романовский М.В. Условия прибыльной работы предприятия. - С.-Пб.: Издательство Санкт - Петербургского университета экономики и финансов, 2011.

УДК 338

### **СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРАКТИКИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Яковлев И.И.

Современное корпоративное право выдвигает на первый план проблему защиты прав и интересов собственников (акционеров, пайщиков). С начала 1990-х годов инвесторы при поддержке правительств и международных организаций (Мирового банка, Европейского банка реконструкции и развития, Международной

финансовой корпорации, Организации экономического сотрудничества и развития и др.) ведут активную кампанию за разработку и внедрение правил, которые могут обеспечить защиту прав инвесторов, особенно миноритарных, от различных злоупотреблений со стороны менеджмента и крупных собственников компаний.

В 1999 году Консультативная группа бизнес-сектора по корпоративному управлению Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) сформулировала комплекс основополагающих принципов (Principles of corporate governance), которые были одобрены правительствами стран – членов ОЭСР.

Разработкой своих рекомендаций занялись и крупнейшие международные институциональные инвесторы – пенсионные и инвестиционные фонды.

Импульсом к разработке Кодексов корпоративного управления/ поведения стали проблемы в крупнейших компаниях США, Великобритании и Канады. Над кодексами работали биржи, корпорации, институциональные инвесторы, ассоциации директоров и корпоративных менеджеров, ассоциации защиты прав инвесторов. Такие кодексы представляют собой своды рекомендаций наилучшей практики корпоративного поведения, адресованные в первую очередь компаниям, акции которых котируются на биржах.

Первые Кодексы корпоративного управления – Cadbury report в Великобритании, General Motors board of directors guidelines в США и Dey report в Канаде – послужили образцами для других компаний. Некоторые из них были рекомендованы корпорациям регулирующими органами.

К концу 2002 года международные организации, объединения инвесторов, правительства различных стран и отдельные компании приняли около 90 Кодексов корпоративного управления – своды добровольно принимаемых стандартов и внутренних норм, устанавливающих и регулирующих порядок корпоративных отношений. Сейчас в большинстве рыночно развитых стран действуют кодексы, разработанные по инициативе негосударственных профессиональных объединений и широко принятые в деловом сообществе на добровольной основе. Наиболее распространены из них являются следующие.

Австралия:

- «Корпоративная практика и этические нормы» – разработан консорциумом ряда крупнейших профессиональных объединений под руководством Австралийского

института директоров;

- «Рекомендации по корпоративной практике» – разработаны Австралийской ассоциацией инвестиционных менеджеров.

Бельгия:

- «Принципы корпоративного управления» – разработаны Федерацией бельгийского бизнеса.

Великобритания:

- «Доклад Комитета по финансовым аспектам корпоративного управления – Доклад Кэдбери»;

- «Доклад Комитета по корпоративному управлению – Доклад Хэмпела», Германия;

- «Руководств» – разработано Немецкой ассоциацией по защите прав держателей ценных бумаг.

Франция:

- «О роли советов директоров в открытых акционерных обществах» – разработан Национальным советом по защите интересов бизнеса.

Япония:

- «Неотложные рекомендации по корпоративному управлению» – разработаны Японской федерацией бизнес - организаций.

США:

- «Заявление по корпоративному управлению» – разработано организацией «Круглый стол бизнеса»;

- «Принципы корпоративного управления» – разработаны Калифорнийским пенсионным фондом государственных служащих;

- «Основная политика и рекомендации» – разработаны Советом институциональных инвесторов;

- Отчет комиссии НАКД по профессиональным требованиям к директорам» – разработан Национальной ассоциацией корпоративных директоров.

Содержание конкретных рекомендаций может различаться в кодексах различных стран (Таблица 1). Одни кодексы рекомендуют, чтобы документы компании содержали детальное описание критериев определения независимости директоров; другие акцентируют внимание на четком распределении мест в совете между исполнительными и независимыми директорами.



Таблица 1 – Основные различия в Кодексах корпоративного управления

<b>Страны</b>	<b>Независимые директора</b>	<b>Разделение должностей председателя совета директоров и генерального директора</b>	<b>Смена внешних аудиторов</b>	<b>Частота финансовой отчетности</b>	<b>Требование "соответствуй или объясняй"</b>	<b>Специфические страновые особенности корпоративного управления</b>
Бразилия	Максимальное возможное количество	Явное предпочтение разделению	Не определено	Ежеквартально (в соответствии с законом)	Нет	Применение МСФО, ГААР, финансовых советов, - сопутствующие права
Франция	По крайней мере половина совета	Рекомендаций нет	Регулярно для главных аудиторов	Рекомендаций нет	Нет	Закон требует применения двух аудиторов
Россия	Не менее четверти совета	Разделение функций требуется законом	Не определено	Ежеквартально	Нет	Правление
Сингапур	Не менее трети совета	Рекомендовано	Не определено	Ежеквартально	Да	Предоставление информации о выплатах членам семей директоров, генеральных директоров
Англия	Большинство неисполнительных директоров	Рекомендовано	Периодически для главных аудиторов	Раз в полгода	Да	
Япония	Не менее половины совета	Предпочтительное разделению	Не определено	Раз в полгода (согласно приведенным правилам)	Да	

США	Существенное большинство совета директоров	Разделение - один из трех допустимых вариантов	Рекомендовано для аудиторских фирм	Ежеквартально (в соответствии с законом)	Нет	
Казахстан	Не менее одной трети, но не более половины числа членов совета директоров вообще	Рекомендовано	Регулярно для главных аудиторов	Ежеквартально (в соответствии с законом)	Нет	Применение МСФО, осуществление ряда мероприятий в соответствии с Посланием Президента народу РК

В странах с развивающимися рынками кодексы, как правило, уделяют наибольшее внимание базовым принципам корпоративного управления (таким, например, как справедливое отношение к акционерам, раскрытие информации о собственниках компании, ее финансовых показателей, процедуре годового собрания акционеров). В рыночно развитых странах эти моменты, как правило, уже закреплены законодательно. Система, применяемая в англосаксонских странах, уделяет максимум внимания акционеру, немецкая же более ориентирована на обеспечение сбалансированности интересов акционеров и прочих сторонних заинтересованных лиц (кредиторов, работников).

Как правило, составители кодексов корпоративного управления рекомендуют уделять основное внимание следующим вопросам:

- подготовка и проведение общего собрания участников общества;
- избрание и обеспечение эффективной деятельности советов обществ (советов директоров);
- деятельность исполнительных органов обществ (правления, его руководителя, генерального директора);
- раскрытие информации о деятельности общества, а также о подготовке и проведении крупных событий (поглощение, реорганизация).

Несколько упрощая ситуацию, можно заключить, что корпоративное управле-

ние и его инструменты рассматриваются как средство, которое может или должно обеспечить компании, во-первых, эффективное, а во-вторых, бесконфликтное развитие.

При этом следует отметить, что и на Западе проблемы корпоративного управления применительно к банкам стали активно обсуждаться сравнительно недавно – только примерно с середины 1990-х годов.

Как известно, за последние 25-30 лет около 140 стран испытали локальные или системные банковские кризисы. В результате в мире возросло понимание того, что стабильное функционирование банковской системы предполагает комбинацию эффективной деятельности органов банковского надзора и повышение качества управления самими банками, включая и корпоративное управление. Не только регулирующие органы должны побуждать банки к проведению осмотрительной и взвешенной политики и поддержанию финансовой устойчивости, но и они сами в лице своих участников и руководителей должны быть внутренне «настроены» на устойчивость (а не только на рост стоимости, увеличение прибыли и дивидендов).

Прежде доминирующая роль в предупреждении неэффективного развития (в том числе связанного с чрезмерно рискованными действиями тех или иных банков) и конфликтных ситуаций, специфичных для банковского бизнеса, принадлежала государству, точнее, государственному

надзору за банками. Однако в указанные годы акценты в отношении данной проблемы сместились, и все острее становилось понимание того, что никакая модель надзора не может быть эффективной без усилий самих банков, направленных на совершенствование их внутренних отношений в широком смысле слова, включая механизмы внутреннего контроля и оценки адекватности принимаемых ими на себя рисков.

С учетом указанного изменения акцентов корпоративное управление в банках можно, видимо, рассматривать и как элемент саморегулирования их рыночного поведения, и самозащиты от недобросовестных участников процессов управления в банках, а в более широком смысле – от недобросовестных участников рынка.

Для экономически развитых стран мира характерны как общие закономерности их формирования и функционирования их экономических систем, так и значительные элементы национальной специфики. Это относится и к организации в них корпоративного управления, включая корпоративное управление в банках.

Корпоративному управлению в банковских секторах разных стран присущи общие базовые принципы и формы организации, применение которых, однако, отличается особыми национальными чертами.

В современных условиях общность базовых признаков корпоративного управления в банковской сфере проявляется в определенных правовых, методических и

организационных моментах.

Изучение национальных особенностей рассматриваемого явления хозяйственной жизни может быть направлено в конечном счете на выделение и характеристику получивших наибольшее распространение моделей (систем) корпоративного управления, под которыми можно понимать характерные черты или особенности корпоративного управления в разных странах или группах стран в рамках совпадения базовых характеристик такого управления.

Модели корпоративного управления за рубежом представлены в таблице 2. По общим признакам конкретного проявления перечисленных элементов принято различать англо-американскую (рис. 1), германскую (рис. 2) и японскую (рис. 3) модели управления акционерными обществами.

Основными компонентами моделей корпоративного управления являются:

- состав непосредственных участников;
- круг заинтересованных сторон;
- структура акционерного капитала;
- состав и полномочия совета директоров;
- механизм взаимодействия участников акционерного общества, заинтересованных сторон;
- законодательное и нормативное обеспечение деятельности акционерных обществ;
- требования к раскрытию информации о деятельности общества и др.

Таблица 2 – Модели корпоративного управления

Англо-американская модель	Германская модель	Японская модель	Казахстанская модель
1. Область распространения			
США, Великобритания, Канада, Австралия, Новая Зеландия	Германия, Австрия, Нидерланды, Скандинавия, частично Бельгия, Франция	Япония	Казахстан
2. Ключевые особенности			

Широкое представительство индивидуальных и независимых акционеров (на начало 1993 г. частные инвесторы владели акциями корпораций на сумму 2,5 трлн. долл. против 250 млн. долл. в Германии) - велика роль рынка фиктивного капитала; - разделение инвестиционных и коммерческих банков.	Ключевая роль банков в представительстве и контроле на уровне всех компонентов корпоративного управления	Акцент на банковский и межкорпоративный контроль и представительство	Представительство в качестве акционеров, физических и юридических лиц
3. Участники реализации модели			
- Акционеры - Управляющие - Совет директоров Большая степень разделения контроля и владения	- Банк - Правление - Наблюдательный совет Широкое представительство работников корпорации	- Банк - Афффилированные корпоративные акционеры (члены кэйрэцу) - Правление - Правительство	- Акционеры - Совет директоров - Правление
4. Структура владения акциями			
Преобладание индивидуальных и институциональных инвесторов (в 90-е годы сдвиг в сторону увеличения последних - более 50 % от объема акционерного капитала)	Преобладание банков и корпораций (как связанных, так и не связанных). Институциональные агенты и индивидуальные инвесторы не играют важной роли	Абсолютное преобладание афффилированных банков и корпораций. Представительство внешних акционеров незначительно	Наличие отечественных и иностранных инвесторов (с преобладанием последних)
5. Мониторинг деятельности			
Преимущественно рыночный (посредством сигнальных функций рынка фиктивного капитала)	Преимущественно банковский, на постоянной основе	Абсолютно преобладающий банковский и межкорпоративный, обычно антикризисный	Преимущественно рыночный
6. Финансирование			

<p>Дистанцированное (неинформированное, неотслеженное - через рынок ценных бумаг) Преобладание внутренних источников финансирования</p>	<p>Ориентированное на контроль (опосредованное, отслеженное, информированное) - на основе контроля за принятием инвестиционных решений. Достаточная представленность банковского кредитования среди источников финансирования</p>	<p>Неинформированное, неотслеженное</p>
---	---	---

Из данных таблицы видно, что, абстрагируясь от некоторых отличий в проявлении основных компонентов, можно выявить две принципиальные схемы корпоративного контроля, с известной мерой условности соответствующие англо - американской, германской и японской моделям. Каждая из этих моделей представляет собой ответ на проблематику отношений между агентом и принципалом, а также оценивает эффективность организации производства.

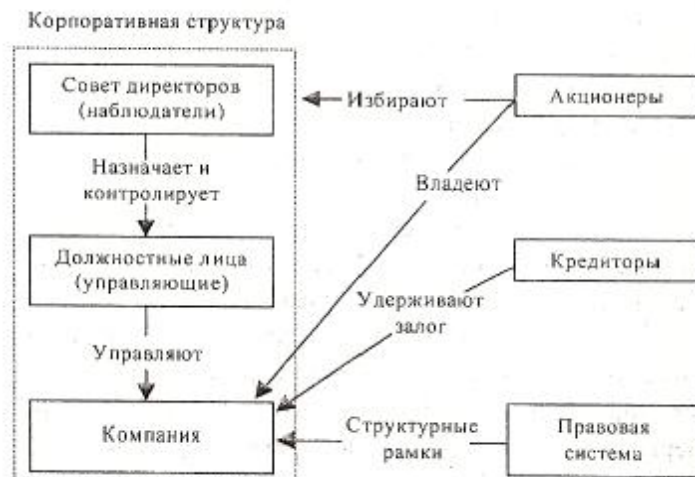


Рис. 1. Англо-американская модель корпоративного управления



Рис. 2. Германская модель корпоративного управления



Рис. 3. Японская модель корпоративного управления

В основе построения схем лежит проблема нейтрализации отрицательных последствий инсайдерского контроля – «дефакто или де-юре захват менеджерами прав контроля над предприятием и сильное представительство их интересов в процессе принятия корпоративных стратегических решений».

Следствием сосредоточения власти в руках инсайдеров является их стремление к минимизации рисков, что может вступать (и, как правило, вступает) в противоречие с целями развития компании – повышением стоимости акций, расширением и укрупнением бизнеса (особенно венчурной направленности), оптимизации структуры капитала (при сильном инсайдерском контроле доля заемных средств чрезвычайно низка).

Одним из механизмов преодоления такой ситуации является осуществление власти акционеров через инструментарий рынка корпоративного капитала. Ключевые участники данной схемы – индивидуальные инвесторы, пенсионные, страховые, паевые фонды, инвестиционные компании и др. – также нацелены на безрисковые операции. Однако, фондовый рынок оказывает сильное дисциплинирующее влияние на менеджмент корпорации: они постоянно испытывают угрозу изъятия капиталов, что обеспечивается вторичными каналами информации.

Альтернативой такому непрямому контролю со стороны собственников вы-

ступает прямое участие аутсайдеров в управлении. Так, в Японии, где более 70 % акций находится у финансовых институтов и аффилированных корпораций, постоянный мониторинг деятельности фирмы осуществляется через механизм главного банка, который является не только ее акционером, но и крупнейшим кредитором. Кроме того, банк выполняет все обеспечивающие финансовую деятельность компании функции.

Наконец, безотносительно к представленным схемам корпоративного контроля можно выделить механизм мотивации менеджеров. Наиболее распространены привязка вознаграждения менеджеров к размерам получаемой прибыли и предоставление опционов, нацеливающих инсайдеров на рост котировок акций. Очевидно, идея опционов результативна в условиях инвестирования через инструменты фондового рынка.

Представленные схемы корпоративного контроля не являются взаимоисключающими. Их сосуществование в ведущих странах мира подтверждает, что ни одна модель не обладает явными преимуществами перед другими и не является универсальной для национальных экономик. Более того, ведущие специалисты в области экономических систем переходных периодов указывают на возможность комбинации отдельных их компонентов. Критерием в данном случае является степень влияния,

которое оказывает внедрение того или иного инструмента корпоративного управления на достижение экономического роста.

В англо-американской модели реализация корпоративной стратегии, включающая в себя процессы трансформации корпоративных отношений родственных компаний, часто сопровождается враждебными слияниями и поглощениями (по некоторым оценкам – 50 % всех слияний и поглощений). Подобные действия не характерны для японских корпораций: моделирование межфирменных отношений основывается на стабильных партнерских отношениях в группе.

Последние годы, по оценкам экспертов, характеризуются уменьшением доли банковских кредитов в финансировании японских компаний. Эти обстоятельства некоторые исследователи склонны трактовать как начало процесса переориентации японской экономики на англо-американскую модель развития. В подтверждение данной мысли приводится и тот факт, что темпы роста японских компаний ниже, чем американских.

Однако, можно привести и контраргументы в поддержку жизнеспособности японо-германской модели. Так, для нее более эффективным считается контроль за инсайдерами, в частности, за менеджерами компании. Практика враждебных поглощений и противодействия им сопряжена с довольно высокими издержками, значительная часть которых и направлена на нивелирование нежелательных проявлений власти управляющих. Естественно, эти расходы несут акционеры. Установление долгосрочных партнерских отношений в банковско-промышленных труппах Японии, сопровождаемых сильным контролем со стороны головного банка, позволяет снять остроту проблемы менеджерского контроля.

Кроме того, японо-германская модель представляется более предпочтительной в плане долгосрочного развития компаний. В группе очень сильны мотивации перспективных взаимоотношений участников, тогда как решающая роль фондового рынка в англо-американской модели в первую очередь стимулирует деятельность, направленную на повышение стоимости

компании, ее прибыльности в краткосрочном периоде.

Проблема ориентирования казахстанской экономики на ту или иную модель приобретает особую актуальность. Казахстан, являясь страной континентального права, в основе организационного оформления бизнеса имеет акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью. Объектом же корпоративного управления наряду с ними выступают и другие организационно-правовые формы ведения хозяйственной деятельности.

Международный опыт формирования моделей корпоративного управления не однороден. В мире существуют, по крайней мере, три совершенно различные модели, каждая из которых имеет внешние особенности, но, главное, имеет собственную внутреннюю логику и базовые постулаты. Формирование моделей, которые представляют на сегодняшний день комбинацию деловой практики, правового обеспечения и норм корпоративной этики и культуры, происходило в течение всего XX века, а их развитие не прекращается и сейчас.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бандурин, А. В. Проблемы управления корпоративной собственностью / А.В. Бандурин, С.А. Дроздов, С.Н. Кушаков. – М.: Буковица, 2000. – 160 с.
2. Ерзкян, Б. Постсоциалистическая приватизация и корпоративное управление в свете теоремы Коуза // Вопросы экономики. – 2005. – №7. – С. 121–135.
3. Ключко, В.Н. Корпоративное управление в Японии: особенности, модели и тенденции развития // Менеджмент за рубежом. – 2006. – №2. – С. 107–117.
4. Ключко, В.Н. Германская модель корпоративного управления: генезис, особенности и тенденции // Менеджмент. – 2006. – №6. – С. 58–68.
5. Ирадж Хаши. Законодательная база эффективного корпоративного управления: сравнительный анализ опыта ряда постсоциалистических стран [Электронный ресурс]. – [Москва], [2004]. – Режим доступа: <http://www.iet.ru/confer/>
6. Чойбекова А. События в Казахстане. // Вестник корпоративного управления. – 2007. - № 4. – С. 13-14.

7. Пороховский, А.А. Корпоративная Америка под воздействием изменений //

США – Канада. – 2003. – №10. – С. 24–35.

УДК 338.46

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Агзамов Ж.Е.

Казахстан уже в течение 20 лет уверенно идет по пути реструктуризации своей экономики. Страна, богатая природными ресурсами и стабильная в политическом плане, является лидером во многих сферах экономической и промышленной деятельности. За годы независимости было построено экономически сильное и динамично развивающееся государство и как результат, республика стабильно лидирует по масштабам, темпам и качеству многих экономических показателей среди стран СНГ. Основную роль в достижении успешного и стабильного развития сыграло, прежде всего, смена управленческих парадигм.

Все чаще находит свое заслуженное место в экономике практика управления проектами.

Современная концепция управления проектом базируется на понятии «проект», который выступает не только как объект управления, обладающий специфическими чертами, но и как базовое свойство управления проектом.

Что же такое проект? Все мы постоянно осуществляем проекты в своей повседневной жизни. Вот простые примеры: подготовка к юбилею, ремонт в квартире, проведение исследований, написание книги. Все эти виды деятельности имеют между собой целый ряд общих признаков, делающих их проектами:

- они направлены на достижение конкретных целей;
- они включают в себя координированное выполнение взаимосвязанных действий;
- они имеют ограниченную протяженность во времени, с определенным началом и концом;
- все они в определенной степени неповторимы и уникальны.

В общем случае, именно эти четыре характеристики отличают проекты от других видов деятельности.

Управление проектом (проектное управление) - вид управленческой деятельности, базирующийся на предварительной тщательной разработке модели действий по достижению конкретной цели.

При этом проект можно определить как деятельность по разработке и реализации плана действий по достижению поставленной цели. Таким образом, понятие «проект» уже содержится в понятии «управление проектом» и его выделение, по сути, является избыточным, вызванным в основном необходимостью использования уже сложившегося понятия «управление проектом».

Современное управление проектом - это особый вид управления, который может применяться к управлению любыми объектами.

Закон Лермана гласит: «Любую техническую проблему можно преодолеть, имея достаточно времени и денег», а следствие Лермана уточняет: «Вам никогда не будет хватать либо времени, либо денег». Именно для преодоления сформулированной в следствии Лермана проблемы и была разработана методика управления деятельностью на основе проекта. А распространение данной методики управления на различные сферы деятельности является дополнительным доказательством ее эффективности. Если попросить менеджера описать, как он понимает свою основную задачу в выполнении проекта, то скорее всего он ответит: «Обеспечить выполнение работ». Это действительно главная задача руководителя. Но если задать тот же вопрос более опытному менеджеру, то можно услышать и более полное определение



главной задачи менеджера проекта: «Обеспечить выполнение работ в срок, в рамках выделенных средств, в соответствии с техническим заданием». Именно эти три момента: время, бюджет и качество работ находятся под постоянным вниманием руководителя проекта. Их также можно назвать основными ограничениями, накладываемыми на проект. Под управлением проектом подразумевается деятельность, направленная на реализацию проекта с максимально возможной эффективностью при заданных ограничениях по времени, денежным средствам (и ресурсам), а также качеству конечных результатов проекта (документированных, например, в техническом задании).

Для того чтобы справиться с ограничениями по времени используются методы построения и контроля календарных графиков работ. Для управления денежными ограничениями используются методы формирования финансового плана (бюджета) проекта и, по мере выполнения работ, соблюдение бюджета отслеживается, с тем, чтобы не дать затратам выйти из-под контроля. Для выполнения работ требуется их ресурсное обеспечение, и существуют специальные методы управления человеческими и материальными ресурсами (например, матрица ответственности, диаграммы загрузки ресурсов).

Из трех основных ограничений труднее всего контролировать ограничения по заданным результатам проекта. Проблема заключается в том, что задания часто трудно и формулировать, и контролировать. Для решения данных проблем используются, в частности, методы управления качеством работ.

Итак, руководители проектов отвечают за три аспекта реализации проекта: сроки, расходы и качество результата. В соответствии с общепринятым принципом управления проектами, считается, что эффективное управление сроками работ является ключом к успеху по всем трем показателям. Временные ограничения проекта часто являются наиболее критичными. Там, где сроки выполнения проекта серьезно затягиваются, весьма вероятными последствиями являются перерасход средств и недостаточно высокое качество работ. По-

этому, в большинстве методов управления проектами основной акцент делается на календарном планировании работ и контроле за соблюдением календарного графика.

Внедрение основ и методов управления проектами стало одним из условий конкурентоспособности предприятий в большинстве отраслях экономики; а также оно стало ключевым фактором повышения эффективности управления некоммерческими, общественными и общественно-политическими организациями.

Непосредственное влияние на развитие управления проектами имеют реализуемые проекты международных организаций, таких как Фонд Сотрудничества (ОЕСФ), Всемирный банк (ВБ), Азиатский банк развития (АБР) и т.д.

Основы управления проектами были заложены еще при Советском Союзе и берут начало в процессе индустриализации. 30-ые годы прошлого столетия характеризуются ростом активным использованием методов проектного управления при реализации проектов как на государственном, так и на организационном уровне. Характерно то, что была распространена практика формирования проектных команд, читались лекции по управлению проектами, проводились исследования. Однако, существовали препятствия на пути развития управления проектами:

- жесткое экономическое управление, не позволяющая развитие гибких проектно-ориентированных структур, отличающихся гибкостью;
- административная система тотального контроля;
- слабое развитие технологий, ограниченность инфраструктуры;
- отсутствие и лимитированность доступа к зарубежным исследованиям и практикам;
- низкая подготовка управленческого персонала, и как следствие, низкая культура управления;
- отсутствие системности и передачи опыта управления проектами и практических результатов.

Со сменой управленческих парадигм, методы управления, применявшиеся в условиях командно-административной сис-

темы, потеряли свою актуальность в условиях переходной экономики. Прежде всего поменялось само понятие «проект», став более широким в использовании не только в традиционных проектно - ориентированных технических областях, но и в социальной, политической, научной сферах.

Переход к рыночной экономике характеризуется значительным усложнением проблем и ростом их масштабов, тем самым провоцируя дальнейшее развитие методологий управления проектами. Внедрение профессионального управления проектами пришлось на начало XXI века, первыми шагами стали использование методов управления проектами для управления реформами и создание рынка услуг и продуктов по проектному менеджменту.

В современных условиях переходной экономики управление проектами в Казахстане несколько изменилось за счет социально-экономических изменений. Перемены в экономике повлияли на структуру проектов: увеличение риска с изменением инвестиционного климата, применение управления проектами в нетрадиционных проектных областях, ориентация на быстропкупаемость и т.д. Таким образом, для эффективного применения методов управления проектами в современных условиях необходимо учитывать:

- динамичные и непредсказуемые изменения рынка и, как следствие, высокие риски;
- распределение компетентности, ответственность с использованием современных методов управленческих команд;
- особые условия экономики в переходный период;
- структуру и распределение усилий на протяжении всего жизненного цикла проекта;
- изменение системы ценностей и этических норм.

Таким образом, анализируя сложившуюся ситуацию в сфере управления проектами можно предположить дальнейший динамичный рост использования управления проектами. Это, прежде всего, связано с тем, что при условиях переходной экономики управление проектами является наиболее востребованным методом управления в условиях динамичных изменений и

повышенных рисках. А также разработанные и активно используемые научные исследования управления проектами, стандарты и свод знаний (PM BOK) могут применяться и в условиях отечественной экономики, что облегчает распространение методов управления проектами в стране. Помимо этого, постоянное совершенствование и доступность современных технологий является важным фактором в овладении методологии проектного управления.

Однако существуют определенные проблемы развития управления проектами:

- сложность, многогранность и недостаточная методическая проработанность проблем формирования эффективных современных механизмов управления проектами;
- неготовность отечественных компаний к масштабному переходу на стандарты проектного управления;
- нежелание адаптации организационных структур и бизнес-процессов;
- медленное развитие аутсорсинга услуг проектного управления.

Немаловажную роль при этом сыграл экономический кризис, провоцируя неустойчивое функционирование экономики, сокращение инвестиций, высокая инфляция и трудности в банковской системе страны. Но активная позиция государства и повышенный интерес к методам управления проектами среди руководителей крупных организаций способствует дальнейшему распространению управления проектами в Казахстане.

Существует ряд успешных внедрений проектного управления в ряде крупных корпораций страны и национальных фондов, осознавших перспективность и эффективность применения методологии управления проектами. Одними из первых компаний использующих механизмы управления проектами стали высокотехнологичные компании в областях: телекоммуникаций (АО «Казхателеком»), промышленности (НК «КазАтомПром»), банковской сферы (АО «КазКоммерцБанк»).

В современных представлениях об управлении любой комплекс мероприятий, в результате реализации которого к заданному сроку должна быть достигнута некоторая система взаимосвязанных целей при

ограниченных ресурсах, рассматривают как проект.

При реализации любого проекта: строительство ли это дома, разработка программного продукта, открытие нового супермаркета или что-нибудь другое, основных критериев успеха всего три. Они представляют собой своего рода треугольник: сроки - бюджет - качество.

То есть успешным можно назвать проект, который завершён в установленные сроки, затраты на его реализацию не превысили бюджет, а результат проекта отвечает оговоренному заранее качеству. По большому счёту управление проектом сводится к управлению этими тремя составляющими. Важное место среди них занимает бюджет (который влияет и на остальные показатели так же, как и они на него), ведь любой инвестор оценивает проект в первую очередь именно по финансовым показателям: сколько средств затрачено на проект и сколько заработано в результате.

Развитие профессионального управления проектом превратило его в мощный инструмент как управления созданием новых продуктов и услуг, так и осуществлением целенаправленных изменений в рамках отдельных организаций, компаний, а также целых социально-экономических систем.

Все это позволяет утверждать, что около 40% целенаправленной общественно полезной деятельности реализуется через различные проекты и программы. В то же время все работники сферы управления сталкиваются в своей практической работе с необходимостью осуществления различных изменений и развития организаций и систем в виде проектов или программ. Отсюда следует вывод, что для нормального развития и эффективного функционирования сегодняшнего, ставшего проектно-ориентированным общества весь корпус инженерно-экономических и управленческих специалистов должен быть знаком с основами и возможностями управления проектами как новой управленческой культурой и незаменимым инструментарием.

В то же время 40% специалистов управленческого корпуса должны быть профессионалами в области управления

проектами. Именно этим и определяется важная роль и значение развития профессионализма в управлении проектами.

К настоящему времени управление проектами стало признанной во всем мире профессиональной деятельностью. Методология и средства управления проектами широко используются во всех сферах целенаправленной и проектно-ориентированной деятельности. За последние 30 лет управление проектами сформировалось как новая культура управленческой деятельности и стало своеобразным культурным мостом в цивилизованном бизнесе и деловом сотрудничестве стран разных континентов с разной историей развития, традициями, экономикой и культурой.

Комплексное применение в управлении проектами в Казахстане и поддержка со стороны законодательной и исполнительной власти, деловых кругов, общественности и средств массовой информации является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Казахстана в третьем тысячелетии.

Таким образом, можно утверждать, что профессиональное проектное управление за годы независимости Казахстана эволюционировало от частичного использования элементов и методов управления проектами для отдельных проектов до применения комплексных систем управления проектами. Применение современных методов управления стало важным этапом развития казахстанской экономики.

Тем не менее, заслуженное широкое применение управления проектами, особенно важное в посткризисную экономику, только предстоит в управлении отечественными компаниями.

Следует подчеркнуть, что все выше изложенное не означает, что из-за условий переходной экономики, Казахстан должен отказаться от других усовершенствований в сфере управления и сосредоточиться только на управлении проектами. Внедрение методологии управления проектами должно идти параллельно вместе с другими преобразованиями.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Управление проектами / под ред. И. И. Мазура. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2006.

2. Романова, М. В. Управление проектами / М. В. Романова. – М.: ИД «Форум», Инфра-М, 2007. – 253 - 257 с.
3. Воропаев В.И., Управление проектами. - М.: «Аланс», 2005.
4. Сайт «Профессионал управления проектами», <http://www.pmprofy.ru/>

УДК 338.47

## **РОЛЬ ИТ-АУТСОРСИНГА В СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ КОМПАНИИ**

Гаврилин Д.О.

Деятельность современных коммерческих компаний ориентирована на использование новых технологий в производстве и в управлении, ведь только такой подход позволяет превзойти конкурентов и обеспечить выживание бизнесу. Даже если предприятие не является лидером на рынке новых технологий, то рано или поздно оно непременно столкнется с необходимостью производить замену морально устаревших технологий и продуктов. Инновационные процессы, их воплощение в новых продуктах и новой технике являются основой экономического развития. Наряду с инновационными процессами стоит уделить внимание процессам управления.

Одним из наиболее актуальных методов управления в последнее время стал аутсорсинг. Аутсорсинг позволяет использовать труд людей тогда, когда он нужен. Выполнив заказ, сотрудники не сидят без дела в офисе. За качество их работы отвечает фирма, оказывающая подобные услуги. Если конкретный работник не устраивает заказчика, его могут моментально заменить.

Смысл аутсорсинга сводится к простой формуле: сосредоточить все ресурсы на том виде деятельности, который является основным для компании, и передать остальные (поддерживающие, сопутствующие) функции надежному и профессиональному партнеру. Аутсорсинг становится частью грамотного подхода к построению бизнеса и его управлению. И это не просто модная или проходящая тенденция - это реальность. Возможности, предоставляемые аутсорсингом, велики и могут применяться в любых сферах бизнеса без ограничений.

Аутсорсинг – это договорные отно-

шения с юридическим или физическим лицом о выполнении каких-либо специфических функций. Как правило, на аутсорсинг отдаются сегменты бизнеса не имеющие отношения к основной деятельности компании. Многие организации так или иначе используют аутсорсинг: на сегодняшний день самой распространённой является услуга ИТ аутсорсинга.

ИТ Аутсорсинг (IT outsourcing) - это частичная или полная передача работ по поддержке, обслуживанию и модернизации ИТ инфраструктуры. В настоящее время информационные технологии вовлекаются во всё больше и больше секторов рынка. Совокупная стоимость ИТ-инфраструктуры вместе с развитием компании будет расти вверх, следовательно, будут требоваться новые ИТ-решения. Кроме того, на сегодняшний день происходит постоянное усложнение ИТ-решений. Как следствие, компаниям требуются более высокооплачиваемые специалисты, которые, помимо аудита ИТ-инфраструктуры, могут работать с современными ИТ-решениями.

В пример можно привести любую крупную компанию, которая является явным лидером в сфере ИТ. Каждые два года Microsoft выпускает новые продукты, снимая с продажи старые. Не успели на рынке появиться специалисты, оказывающие ИТ-услуги по вышедшему продукту, как Microsoft снимает их с продаж и запускает в производство новые ИТ-решения. Другие компании – последователи не могут позволить себе постоянно набирать на работу новых специалистов.

Описанная выше ситуация приводит к проблеме, характерной в основном для ИТ сферы. На рынке ИТ услуг сохраняется тенденция роста заработной платы ИТ-

специалистов, стоимость оплаты услуг этих работников только за последнее время выросла более чем на 30%. Из-за этого компаниям приходится тратить всё больше и больше денег на заработную плату последних. Даже в том случае, если компания берёт на работу опытного ИТ-специалиста, она всё равно не сможет решить все задачи, возникающие в сфере ИТ-решений. А этих задач с каждым месяцем будет накапливаться всё больше и больше. Когда какая-либо компания обращается в стороннюю фирму, услуги исполнителя оплачиваются однократно, после этого система начинает функционировать самостоятельно, пока в ней не произойдёт сбой.

Содержание в штате своего ИТ-специалиста требует немалых затрат. Фактически компания начинает тратить деньги на сотрудника ещё до того, как он принят на работу. Поиск специалиста начинается с размещения вакансии на сайте поиска работы, что уже не бесплатно в большинстве случаев, более того, необходим HR-специалист, который будет проводить профильное собеседование, или воспользоваться услугами кадрового агентства, стоимость которых обычно равна месячному окладу искомого сотрудника. Далее начинается череда длительных собеседований, изучений резюме, только после чего новый ИТ-специалист выходит на работу. К этому времени компания должна подготовить новому сотруднику рабочее место, которое будет оборудовано для эффективного выполнения поставленных перед ним задач.

Что бы решить эту проблему и снизить затраты компаниям проще всего использовать одну из моделей аутсорсинга. На сегодняшний день существуют три базовых модели аутсорсинга, представленных на рынке СНГ: это фиксированная стоимость, фактические трудозатраты и создание выделенного центра разработки.

При модели фиксированной стоимости объем работ, выполняемых поставщиком услуг, и их стоимость определяется еще до начала проекта. Учитывая эти условия, компания перекладывает все организационные и технические риски на своего аутсорсера. В ходе выполнения проекта в силу объективных причин могут возник-

нуть непредвиденные проблемы. Столкнувшись с ними, исполнитель захочет всячески сэкономить деньги, время, трудозатраты, чтобы не выйти за рамки заложенного бюджета. Таким образом, клиент рискует потерей качества, а исполнитель убытками - если изначально не завяжет стоимость проекта, заложив туда все возможные риски, но в этом случае клиент может переплатить.

При использовании модели фактических трудозатрат нет точно определенной суммы проекта. Компания-заказчик оплачивает сумму, равную фактическому объёму выполненных работ. При этом учитывается количество потраченного времени и ставка заработной платы специалистов исполнителя. Главный плюс такой модели заключается в том, что обе стороны гибко подходят к изменению требований, условий и приоритетов проекта и, как следствие, способны оперативно реагировать на изменения задач, возникающих в процессе работ. Главным недостатком этой модели является слабая заинтересованность аутсорсера в быстром завершении проекта.

Модель выделенного центра разработки, в отличие от первых двух моделей, относительно новый для стран СНГ тип взаимодействия. Эта модель предполагает более длительное сотрудничество между заказчиком и исполнителем. Компания-аутсорсер с учетом потребностей заказчика создает команду специалистов и нужную инфраструктуру для ее работы, обычно это делается на базе одного из подразделений компании. Эти специалисты не задействованы в других проектах компаний и занимаются работами только для данного клиента. Объем и перечень услуг (разработка новых решений, развитие существующих систем и их тестирование, поддержка программного обеспечения и др.) определяется заказчиком. Постоянный характер сотрудничества - плюс, и минус такой модели. Компания-заказчик всегда имеет под рукой специалистов с нужной квалификацией, но и оплачиваются их услуги на постоянной основе, вне зависимости от того, идут в данный момент работы или нет. Создавать выделенный центр имеет смысл тогда, когда есть постоянный поток ИТ-задач и обеспечивать загрузку внешней команды

не составит труда.

Несмотря на то, что модель выделенных центров разработки достаточно новая, она уже стала достаточно популярной в странах СНГ, и в Казахстане, в частности. Это связано со стремлением компаний измерять и соотносить затраты на сотрудника и его эффективность. В Казахстане до некоторого момента времени можно было не обращать особого внимания на стоимость ИТ-специалистов, пока средняя заработная плата программистов была относительно невысокой. Но ситуация давно изменилась, и компании стали более тщательно подходить к оптимизации затрат. Выделенные центры позволяют оптимизировать расходы за счет того, что, обычно они размещаются в регионах, с более низкой заработной платой, стоимостью аренды и иных затрат.

Но дело не только в более низкой стоимости рабочей силы. В крупных городах найти квалифицированного и опытного ИТ-специалиста, которые имели бы опыт программирования от пяти лет, достаточно сложно. Их практически нет, потому что через несколько лет работы, программист ожидает повышения заработной платы, карьерного роста или смены сферы деятельности, например, он может стать бизнес-аналитиком или уйти работать к клиенту ИТ-компании. Так что возникает проблема недостатка хороших кадров. В регионах карьерная траектория не такая крутая, как в крупных городах, и специалист готов работать ИТ-специалистом более пяти лет. Это позитивно влияет на работу сотрудника, который успевает приобрести большой практический опыт и по-настоящему хорошую квалификацию. Выигрывает и компания-заказчик, которой разработчик в выделенном центре обходится дешевле чем содержание собственных программистов, при этом эффективность и качество его работы выше.

Возросшая популярность использования модели выделенных центров разработки свидетельствует о качественном и количественном росте рынка ИТ-аутсорсинга, хотя по объемам привлеченных аутсорсеров компании СНГ только догоняют своих коллег из западных стран. Более масштабному развитию мешает ряд факторов. Один из основных – озабоченность

компаний риском попасть в зависимость к компаниям, оказывающие аутсорсинговые услуги. Обычно компаниям кажется, что чем больше работ передаешь на сторону, тем сильнее начинаешь зависеть от качества работы другой компании. Чтобы снизить риски, и оговорить все условия работ, заказчик и исполнитель часто прописывают все детали сотрудничества в договоре и инструкциях, объем которых нередко составляет десятки, если не сотни страниц. В большинстве случаев это помогает избежать разочарований и воспользоваться теми конкурентными преимуществами, которые может дать аутсорсинг.

Для эффективного внедрения и использования моделей аутсорсинга, компании не должны забывать о факторах, влияющих на успешность делегирования задач посторонним компаниям.

Качество услуг. Качество ИТ-услуг может быть выше или ниже, в зависимости от того, что передается на аутсорсинг. Заказчики часто обращаются к услугам ИТ-аутсорсера, когда им не хватает квалифицированных специалистов или чтобы сэкономить на «черновой» работе. С одной стороны, компания получает качественное обслуживание по приемлемой цене. Но с другой стороны, заказчик получает ровно то, за что заплатил. В этом случае нельзя сказать сотруднику, что бы работа была выполнена срочно. Сроки выполнения уменьшаются только вместе с ростом счета за сверхплановую работу. Яркий пример - поддержка пользователей. У любой компании тут множество способов сэкономить средства - использование в техподдержке своих ИТ-специалистов, ограничение времени работы техподдержки, ограничение количества линий на телефонах техподдержки и т.п. Конечно, в итоге за все расплачиваются пользователи, которые не могут в комфортные сроки получить ответ от техподдержки.

Коммуникации. В аутсорсинге чаще возникают проблемы с коммуникацией. Если речь идет об аутсорсинге в другую страну, то языковые и межкультурные барьеры вполне очевидны. Хорошим правилом в коммуникациях между заказчиком и исполнителем является предоставление инструкций и технического задания в

письменном виде. Аутсорсер, в свою очередь, должен предоставлять компании соответствующую пояснительную документацию к выполняемым работам. Однако даже когда компании находятся в одном городе могут возникнуть некоторые проблемы. Нередко исполнитель старается экономить время и делает ровно так, как понял задание - не уточняя, и не переспрашивая. В таком случае эти самые инструкции и технические задания, в руках аутсорсера легко становятся оправданием некачественно сделанной работы. В отличие от своих сотрудников, аутсорсера заставить что-либо переделать значительно сложнее.

**Моральный дух.** Когда компания передает какой-то ИТ-проект на аутсорсинг, ИТ-директор должен объяснить своим сотрудникам, из каких соображений это сделано и как это соотносится с другими стратегическими целями. Чем больше сотрудники будут знать о принимаемых решениях, тем выше вероятность, что они с ними согласятся. Но даже если сотрудникам не понравится принятое решение, это лучше, чем держать их в неведении.

**Репутация.** В новых областях ИТ, таких как бизнес-аналитика и большие данные, наблюдается дефицит квалифицированных кадров. У компании должна быть надежная репутация, чтобы привлечь таких специалистов. Если компания использует ИТ-аутсорсинг, это может их отпугнуть. Аналогичные сложности могут возникнуть и с сохранением своих ИТ-специалистов, особенно если их навыки востребованы на рынке труда. Никто не хочет ежедневно думать о том, кто останется без работы следующим.

**Интеллектуальный капитал и интеллектуальная собственность.** Используя аутсорсинг, компания рискует потерять интеллектуальный капитал, инвестированный в проект, и не приобретает компетенций связанных с использованием соответствующих ИТ-решений. Здесь два вида рисков: во-первых, компания не может использовать ноу-хау аутсорсера в других своих приложениях, если вам не принадлежат авторские права; во-вторых, вы рискуете своим конкурентным преимуществом, передавая секреты производства аутсорсеру, который может использовать его в

своих интересах в других проектах. Вопросы интеллектуальной собственности являются основной причиной, по которой компании отказываются от аутсорсинга.

**Гибкость.** Аутсорсинг с одной стороны повышает, но с другой снижает гибкость работы. Он помогает, если компании не хватает специалистов или времени, чтобы завершить большой проект. Он мешает, если вопросы интеллектуальной собственности ограничивают возможности компании реагировать на новые условия ведения бизнеса. Необходимо учитывать эти плюсы и минусы.

**Непрерывность бизнеса.** Аутсорсинг может дать компании обслуживание в режиме 24/7. Компании-разработчики нередко реализуют стратегию «следования за солнцем», когда днем одна команда разрабатывает спецификации, а ночью программисты на другом конце земного шара реализуют поставленные задачи. В итоге следующим утром у первой команды есть готовое решение. Однако подобный стиль работы повышает и риски, связанные со стихийными бедствиями, политической нестабильностью и прочими сбоями в работе, которые невозможно преодолеть. У компании, использующей ИТ-аутсорсинг, обязательно должен быть план обеспечения непрерывности бизнеса и аварийного восстановления.

**Управляемость.** В большинстве случаев нельзя что-либо просто поручить сотруднику аутсорсинговой компании. У него свое начальство и собственная система формирования заявок на работы. Еще сложнее управлять сотрудниками, находящимися за тысячи километров. Разные часовые пояса мешают синхронной совместной работе над проектами. У ИТ-директора нет возможности лично встретиться с персоналом, поэтому приходится общаться по электронной почте и посредством инструментов для совместной работы. У компании должен быть хорошо продуманный план управления проектом и поддержания связи с аутсорсером.

Споры об экономической выгоде аутсорсинга не утихают уже несколько лет. Однозначного ответа на вопрос, способствует ли аутсорсинг экономии средств заказчика, быть не может: все зависит от

конкретной ситуации. Если бизнес заказчика очень динамичен, ему практически невозможно содержать собственную ИТ-службу, которая должна быть настолько гибкой, чтобы с нужной скоростью реагировать на требования бизнеса. Содержание собственного штата ИТ-службы - десятков высокооплачиваемых специалистов по инженерной инфраструктуре, сетям, корпоративным системам - для заказчика обошлось бы заведомо дороже, чем привлечение внешних поставщиков услуг. Практика показывает, что на сегодня ситуаций, когда заказчику экономически более целесообразно отдавать львиную долю задач по поддержке огромной территориально разветвленной ИТ-структуры на аутсорсинг, практически нет. Крупные заказчики в первую очередь выигрывают от аутсорсинга не в экономии средств, а в том, что освобождают ресурсы для ведения основной деятельности, чем больше функций отдается на внешнее управление и аутсорсинг.

Ситуация может измениться, когда

возникнет более или менее обширная история долгосрочных аутсорсинговых контрактов. К сожалению, ее появление - вопрос не только времени, но и зрелости заказчиков и провайдеров услуг. Компаний-провайдеров, которые четко понимают потребности заказчика, положив в основу юридический договор взаимоотношений, на рынке СНГ единицы. Но тут можно надеяться на положительную динамику: в последние два-три года она уже наблюдается.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Готшалк П., Солли-Сетер Х. ИТ-аутсорсинг. Построение взаимовыгодного сотрудничества. – М., 2009
2. Аникин Б.А., Рудал И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: пер. с англ. - М.: Изд. Дом "Вильямс", 2002.

УДК 338.2

### **ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КОМПАНИИ**

Елеукунов А.Е.

Управление проектами является неотъемлемой частью повседневной деятельности руководителей разного уровня. Многие руководители необходимость использования формализованных методов управления проектами связывают с крупными проектами. Однако, даже в организациях, ориентированных на серийное производство, реализация проектов составляет значительную часть деятельности.

Применение формализованных методов управления проектами позволяет более обоснованно определять цели, инвестиций и оптимально планировать инвестиционную деятельность, более полно учитывать проектные риски, оптимизировать использование имеющихся ресурсов и избегать конфликтных ситуаций, контролировать исполнение составленного плана, анализировать фактические показатели и вносить

своевременную коррекцию в ход работ, накапливать, анализировать и использовать в дальнейшем опыт реализованных проектов. Таким образом, система управления проектами является одной из важнейших компонент всей системы управления организацией.

Управление проектами становится все более популярным во всем мире. Собственно говоря, проекты были всегда, например, постройка египетских пирамид или путешествие Колумба. Однако современные проекты выполняются в более сжатые сроки, в них принимает участие большое число людей и организаций, постоянно растет конкуренция.

Стратегический менеджмент - это управление движением к долгосрочной цели, или способ размещения и использования сил для достижения единой цели.



Наличие долгосрочных целей является жизненно важным для любой компании. Понятно, что нельзя жить только сегодняшним днем, но в то же время, работая на перспективу, нельзя забывать и о текущих делах и результатах. Отсутствие текущих результатов снижает устойчивость компании и ставит под угрозу возможность достижения более отдаленных целей. Таким образом, первым принципом успешного стратегического менеджмента является сбалансированное сочетание решения стратегических и текущих задач.

В современном мире именно умение смотреть вперед, видеть перспективу и принимать стратегически важные решения определяет успех начинаний в любых сферах жизни, и особенно в бизнесе. В условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся внешней ситуации организации должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел в компании, но и выработать стратегию долгосрочного выживания. Очень сложно успешно вести бизнес, не имея четкой и эффективной стратегии развития.

Важнейшим компонентом менеджмента предприятия должен быть стратегический менеджмент, который обеспечивает проектирование и внедрение стратегических изменений в разные сферы и уровни деятельности предприятия, осуществляет разработку стратегического плана и бюджета.

Сейчас ни у кого уже не вызывает сомнения, что грамотное и продуманное стратегическое управление в условиях современной экономики является важнейшим и основополагающим условием успеха любого предприятия.

Хорошо продуманное стратегическое видение готовит компанию к будущему, устанавливает досрочные направления развития и определяет намерение компании занять конкретные деловые позиции.

В условиях кризиса средства можно вкладывать лишь в наиболее надежные и перспективные проекты, которые не только обеспечат заданный уровень доходности, но и укрепят рыночные позиции фирмы. Высокий уровень риска (зависимость ожидаемой выручки от изменения цен на ресурсы, ссудного процента, темпов инфля-

ции, валютного курса и других независимых от предприятия факторов) может быть компенсирован повышенной эффективностью вложений.

В сферу действия стратегического менеджмента попадают: персонал предприятия, клиенты и партнеры по бизнесу. Работники предприятия, непосредственно занятые улучшением стратегии бизнеса, несут особую ответственность за будущее предприятия, за успех реализации программы стратегического развития, эффективное использование собственных и привлекаемых ресурсов.

Успешнее всего решают важные проблемы бизнеса команды, члены которых изначально настроены на коллективную работу. При первых же результатах они все вместе обсуждают, как удалось их достичь, и таким образом учатся работать как единое целое

Стратегический менеджмент действует в двух направлениях.

- На первом направлении он ставит перед собой задачи организации производства экономического роста предприятия, развития его способности к мобилизации и эксплуатации материальных и нематериальных активов в интересах конкуренции за будущее. В современных условиях эти задачи приобрели решающее значение.

- На втором направлении стратегический менеджмент имеет дело с традиционными задачами - вложением капитала, управлением физическими (материальными) активами, снижением стоимости, ценовой конкуренцией, ускорением производства, ростом производительности.

Можно сказать, что управление проектами является наиболее эффективным механизмом реализации стратегических решений.

Проект является временным для предприятия, осуществляемым для создания уникального продукта или услуги. Соответственно, для динамично развивающейся организации управление проектами становится необходимой областью профессиональной компетенции даже в том случае, если организация не является проектно-ориентированной.

Проектное управление - это целостное управление объединительной деятель-

ностью, направленной на достижение заданных результатов, целей. Искусство управления проектом включает в себя умение достигать целей в рамках установленных ограничений.

Искусство управления проектом

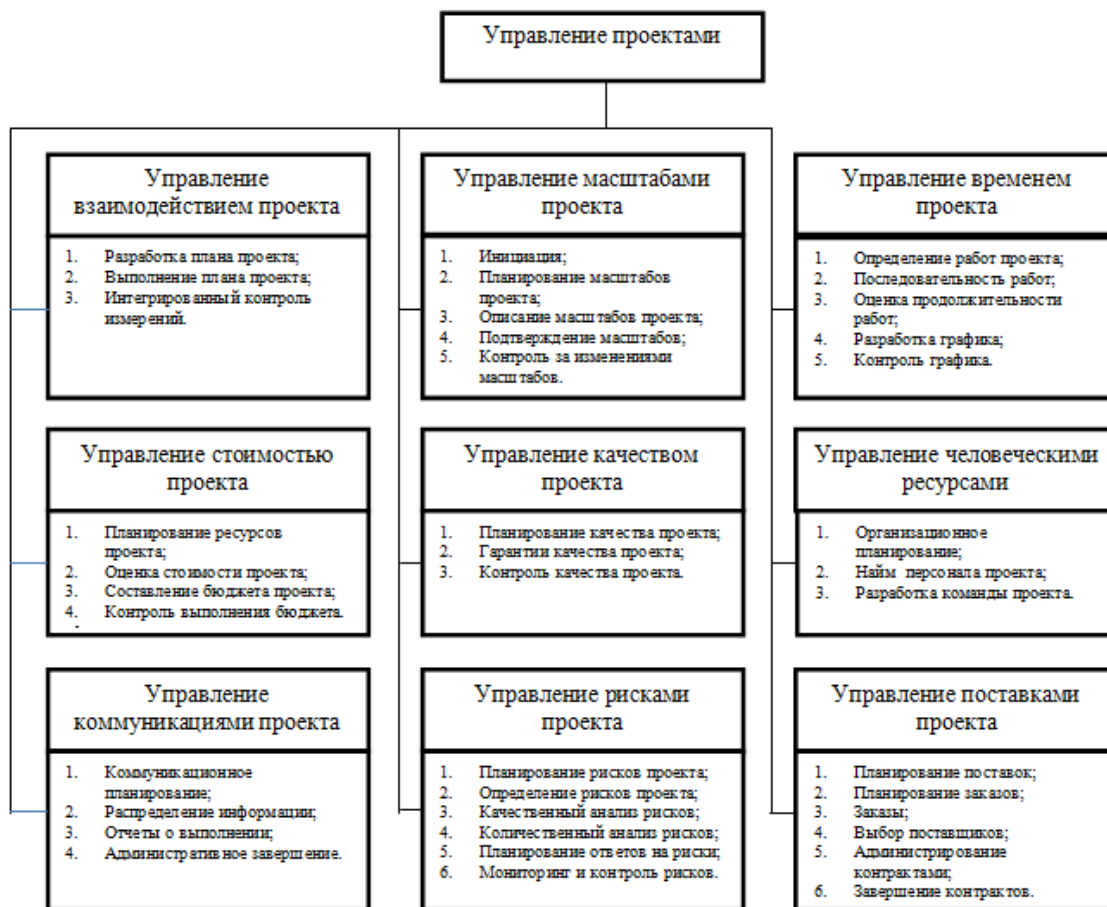


Рис. 1 – Области знания управления проектами

Процессы управления проектами могут быть разбиты на шесть основных групп, реализующих различные функции управления (рисунок 1):

- процессы инициации - принятие решения о начале выполнения проекта;
- процессы планирования - определение целей и критериев успеха проекта и разработка рабочих схем их достижения;
- процессы исполнения - координация людей и других ресурсов для выполнения плана;
- процессы анализа - определение соответствия плана и исполнения проекта поставленным целям и критериям успеха и принятие решений о необходимости применения корректирующих воздействий;

• процессы управления - определение необходимых корректирующих воздействий, их согласование, утверждение и применение;

- процессы завершения - формализация выполнения проекта и подведение его к упорядоченному финалу.

Процессы управления проектами накладываются друг на друга и происходят с разными интенсивностями на всех стадиях проекта, как проиллюстрировано на рисунке 2.

Кроме того, процессы управления проектами связаны своими результатами - результат выполнения одного становится исходной информацией для другого.

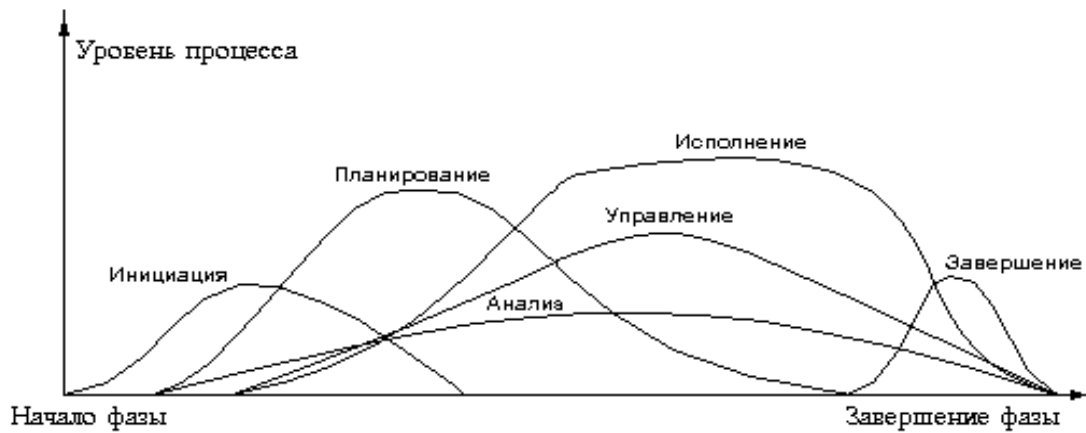


Рис. 2. Наложение групп процессов в фазе

В реальном проекте фазы могут не только предшествовать друг другу, но и накладываться.

Повторение инициации на разных фазах проекта помогает контролировать актуальность выполнения проекта. Если необходимость его осуществления отпала, очередная инициация позволяет вовремя это установить и избежать излишних затрат.

Энергетика сегодня является важнейшей движущей силой мирового экономического прогресса, и от ее состояния напрямую зависит благополучие миллиардов жителей планеты.

Энергопотребление в начале XXI века демонстрирует устойчивую тенденцию роста во всех регионах и странах мира. За сорок один год (с 1971 по 2012 год) энергопотребление выросло более чем в 2 раза, лишь за последние 10 лет оно увеличилось на 11%.

Сегодня энергетика мира базируется на невозобновляемых источниках энергии – горючих органических и минеральных ископаемых, а также на энергии рек и атома. В качестве главных энергоносителей выступают нефть, газ и уголь.

Прогнозы специалистов показывают, что имеющихся в настоящее время только разведанных запасов ископаемых энергоносителей (нефть, природный газ, уголь, сланцы, урановая руда) достаточно для удовлетворения потребностей человечества на 100-150 лет.

При таком огромном приросте населения, исчерпаемости ресурсов, непра-

вильной добычей сырья, нерациональном использовании уровень потребления электроэнергии во много раз превышает уровень её производства.

Казахстан обладает крупными запасами энергетических ресурсов (нефть, газ, уголь, уран) и является сырьевой страной, живущей за счет продажи природных запасов энергоносителей, но Казахстану все равно необходимо в корень проблемы и решать проблемы в энергетике.

Человечество уже сегодня вступило в переходный период — от энергетике, базирующейся на органических природных ресурсах, которые ограничены, к энергетике на практически неисчерпаемой основе (ядерная энергия, солнечная радиация, тепло Земли и т. д.). Для этого периода характерны развитие энергосберегающих технологий и всемерная экономия энергии.

Важным резервом повышения эффективности использования энергии является совершенствование технологических процессов функционирования аппаратов и оборудования. Несмотря на то, что это направление является весьма капиталоемким, тем не менее эти затраты в 2-3 раза меньше расходов, необходимых для эквивалентного повышения добычи (производства) топлива и энергии. Основные усилия в этой сфере направлены на совершенствование оборудования и улучшения процессов выработки энергии.

ТОО «АЭС Согринская ТЭЦ» – вторая по возрасту в Усть-Каменогорске. Сегодня она обеспечивает теплом и горячей водой весь юго-восточный район областно-

го центра, а это - порядка четырех тысяч абонентов поселков Новая Согра, Радужный и Солнечный, более 160 юридических лиц и двух крупных промышленных предприятий Усть-Каменогорский Титано - Магниевого комбинат» и Тепличный комплекс. Станция проектировалась для обеспечения электроэнергией Титано - Магниевого комбината и поселка Новая Согра.

В «АЭС Согринская ТЭЦ» установлено три паровых котла, работающих на каменном угле Майкубенского и Каражыринского месторождений, и две паровые турбины с тепловой мощностью - 216 Гигакалорий в час, электрической – 50 Мегаватт. Первый паровой котел и турбоагрегат №1 были введены в эксплуатацию в декабре 1961года.

Любое предприятие требует инноваций, так как промышленное оборудование подвержено износу. В связи с этим, в 2009 году началась разработка крупного проекта по развитию и модернизации «Согринской ТЭЦ», по замене турбоагрегата №1.

Установка современного и экономичного оборудования позволит снизить удельные расходы топлива на выработку электроэнергии, повысить надёжность работы, а также увеличить отпуск электроэнергии без увеличения эмиссий в окружающую среду, а внедрение передовых технологий в систему управления технологическими процессами позволит повысить безопасность людей и оборудования электростанции.

Учитывая то, что промышленно развитый регион уже сейчас испытывает дефицит электрических мощностей, внедрение подобных проектов укрепляет имидж корпорации «AES» как ответственного инвестора и ещё раз подтверждает, что корпорация в своей деятельности руководствуется принципами стремления к совершенству и выполнения своих обязательств перед тем обществом, в котором она работает.

Главные компоненты процесса стратегического менеджмента включают опре-

деление назначения, главных целей организации, анализ внешней и внутренней среды организации, выбор стратегии корпорации в соответствии с ее сильными и слабыми сторонами и внешними опасностями и благоприятными возможностями, приспособление организационных систем управления к выбранной организацией стратегии.

В настоящее время стратегическое управление является важнейшим фактором успешного выживания в усложняющихся рыночных условиях.

Стратегический менеджмент является одной из основополагающих дисциплин, которые необходимо знать любому менеджеру.

Процесс стратегического планирования включает в себя ряд важных операций: планирование издержек, планирование производства, планирование сбыта и, наконец, финансовое планирование (планирование прибыли). Стратегический менеджмент, как наука, позволяет предпринимателю так спланировать деятельность фирмы в кратком, среднем и долгом периодах, чтобы обеспечить получение фирмой максимально возможной прибыли с минимальными затратами в условиях изменчивости состояния рынка.

Верное стратегическое планирование в компании обеспечивает компании, устойчивое положение на рынке.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. — М., 1998.
2. Мартин П., Тейт К. Управление программами и проектами. Под ред. М.Л. Разу. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 297 с.
3. Управление проектами / пер с англ. – СПб: Питер, 2006. – 224 с.
4. Арчибальд Р.Д. Управление высокотехнологичными программами и проектами. – М.: ДМК пресс, 2002. – 464 с.
5. Управление проектом. Основы проектного управления: Учебник / под ред. М.Л. Разу. – М.: КНОРУС, 2011.
6. [www.kazenergy.com](http://www.kazenergy.com)

УДК 330.101.642

## МИРОВОЙ ОПЫТ ПРОГРЕССИВНОГО ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анисимова Г.Ю.

В современном мире вопросы разработки стратегии развития и продвижения компании на рынке являются первостепенными, так как именно организации с детально проработанной и эффективной стратегией развития могут максимизировать свои усилия по продвижению продукции на рынке, предложить рынку свои услуги и получить за их предоставление максимально возможную прибыль, позволяющую сполна окупить все затраты

Стратегический план выполняет ряд функций, направленных на поддержку эффективной деятельности организации:

- определяет направление деятельности организации;
- позволяет лучше понять маркетинговую ситуацию, потребительский сегмент, сбыт, ценообразование;
- позволяет определить подразделениям организации четкие цели, которые основываются на общих задачах компании;
- помогает координации усилий подразделений компании;
- позволяет организации оценить сильные и слабые стороны с точки зрения конкурентов, возможности и угрозы для данного предприятия;
- определяет альтернативы, которые может реализовать организация при различных сценариях функционирования.

В развитых зарубежных странах, таких как Соединенные Штаты Америки, Япония, Германия накоплен значительный опыт по созданию и развитию крупных корпораций.

Структура корпораций в разных странах имеет свои сходства и свои различия. Отличия обусловлены культурными и историческими условиями в данных странах, а также различиями в законодательной структуре стран.

Наиболее типичными моделями корпораций являются «американская», «немецкая» и «японская» [1, 2, 3].

Основной особенностью немецкой модели является тесная связь банков с

промышленностью. Банки не только участвуют в финансировании предприятий, но и управляют ими. Например, вокруг Deutsche Bank AG группируются такие известные концерны как Bosch, Siemens. Вокруг концерна в свою очередь группируется большое количество крупных и средних компаний. В среднем головные холдинги корпораций владеют акциями и контролируют деятельность около 150 компаний.

В результате, деятельность внутри крупных корпораций определяется политикой банка. Корпорации Германии - это жесткие структуры, а достаточно гибкие образования, маневренность которых в значительной степени обеспечивается банками.

Что касается корпораций американской модели, эти объединения создавались на основе развитого рынка капитала, широкого набора финансовых инструментов.

Так, в США около 100 многоотраслевых корпораций, благодаря которым и определяется характер экономики Америки. По официальным данным, от 55 до 60% ВВП США приходится на долю этих корпораций. 45% рабочей силы трудоустроены в данных корпорациях. Сюда направляется до 60% инвестиций. Каждая из 100 проанализированных американских корпораций насчитывает в своем составе предприятия 25 отраслей, 35 корпораций работают в 32 отраслях промышленного производства, 10 – в 50.

На настоящий момент в США получили распространение два основных типа корпорации: 1) консолидирующее ядро – банковский холдинг; 2) консолидирующее ядро - производственно-технологический комплекс.

Японская модель корпорации базируется на шести равновеликих корпорациях: «Mitsubishi», «Mitsui», «Sumitomo», «Daishi Kangin», «Fue», «Sanwa», которые образованы по определенным общим принципам.

Данные корпорации являются само-

достаточными, универсальными многоотраслевыми экономическими комплексами, в структуре которых находятся как финансовые учреждения (банки, страховые и трастовые компании) и торговые фирмы, так и производственные предприятия, представляющие полный спектр отраслей народного хозяйства.

Консолидирующее ядро в японских корпорациях - компании тяжелой и химической промышленности. Считается, что одним из секретов успеха данных корпораций является широкое использование при-

влеченных средств, в связи с чем, обязательным членом корпорации является крупный банк.

Также обязательным членом корпорации является универсальная торговая компания. По размерам своих сетей (торговых и информационных) такие компании относятся к числу крупнейших и выполняют важную роль в корпорации.

В таблице 1 приводятся сравнительные характеристики зарубежных моделей корпораций [2, с. 55].

Таблица 1. Сравнительные характеристики зарубежных моделей корпораций

Характеристика модели	Американская модель	Немецкая модель	Японская модель
Социальные ценности	индивидуализм	социальное взаимодействие	взаимодействие и доверие
Роль трудовых коллективов	пассивная	активная	активная сопричастность
Способ финансирования	фондовый рынок	банки	за счет близости к властным структурам
Инвестирование	краткосрочное	долгосрочное	долгосрочное
Стоимость капитала	высокая	средняя	низкая
Рынок капитала	высоколиквидный	ликвидный	относительно ликвидный
Основная экономическая единица (в крупном бизнесе)	компания	холдинг	финансово-промышленная группа
Оплата руководства	высокая	средняя	низкая

Различные модели иностранных корпораций, которые были рассмотрены выше, используют различные подходы к стратегическому планированию. Стратегическое планирование для этих компаний – это прежде всего средство обеспечения сбалансированного и скоординированного развития. Стратегическое планирование помогает корпорациям выжить в современном мире.

В американских компаниях наиболее распространена система планирования, при которой осуществляется разработка стратегических и текущих планов. В рамках стратегического планирования формируется стратегия на основании прогнозируемой рыночной ситуации с перспективой от трёх до пяти лет. С этой целью осуществляется сбор и анализ показателей всех стратегиче-

ских хозяйственных центров (СХЦ), входящих в структуру компании. Затем эта информация направляется высшему руководству корпорации. На этом этапе осуществляется анализ данных высшим звеном управления. Анализируются стратегические альтернативы и определяются окончательные варианты альтернатив. На заключительном этапе планирования руководство информирует отделения о выбранных вариантах и приоритетах и осуществляется разработка годового плана организации. При разработке годового плана компании проводится тщательный анализ производственных мощностей и возможностей отделений, чтобы план мог соответствовать действительности. Специалист экономического отдела и производства определяют приемлемость цифр в плане производст-

венной загрузки. После завершения этапа планирования сформированные планы передаются в функциональные подразделения компании. Высшее руководство может следить за выполнением плана посредством проведения производственных совещаний с руководителями.

В американской модели планирования наличие стратегических хозяйственных центров чрезвычайно важно, так как каждый такой центр характеризуется определенным видом спроса (потребителей) и определенной технологией. Руководитель СХЦ несет ответственность за выполнение стратегического плана по своему центру. Например, в корпорации «General Electric» все отделения, включая группы заводов, торговые фирмы распределяются между стратегическими центрами, чтобы последние были ответственными не только за стратегическое планирование и реализацию стратегии, но и за результат [1, с. 115-116]. Процесс планирования в корпорации General Electric осуществляется параллельно последовательно по трем "слоям" с жестко закрепленными сроками выполнения каждой из фаз стратегического планирования.

Американские корпорации очень часто являются диверсифицированными. И такой американский специалист в сфере менеджмента как Игорь Ансофф считает, что действия руководства американских компаний могут быть охарактеризованы фразой «хорошо там, где нас нет». Не имея достаточной информации об альтернативах диверсификации, корпорации вместо тщательного анализа переходят к действиям, что в итоге может привести к нежелательным последствиям.

Стратегическое планирование в немецкой компании состоит из следующих этапов: 1) составление предположений о будущем состоянии компании; 2) разработка сводного финансового плана, прогноза сбыта, определение объема производства и доли рынка по каждому виду продукции; 3) построение гипотез о потенциальных проблемах, с которыми может столкнуться компания; 4) конкретизируются основные цели и создаются стратегические программы; 5) осуществляется анализ основных конкурентов, составление плана научно-

исследовательских работ, оценка производственных мощностей, планирование капиталовложений, расчет потребности в рабочей силе и материально-техническом обеспечении.

Японский обобщенный вариант планирования характеризуется обязательным исполнением лишь краткосрочных планов, в то время как среднесрочные планы подвергаются частым изменениям и корректировке, вплоть до радикального пересмотра. Большинство японских корпораций легко изменяет запланированные цели, если того требуют обстоятельства.

Процесс разработки среднесрочного плана включает в себя следующие этапы [2, с. 51-52]:

1) Центральный отдел сводного планирования совместно с соответствующими службами организации определяет основные цели и проблемы, которые стоят перед компанией.

2) Центральные службы компании готовят плановую разработку, фиксирующую общий курс, цели и задачи всей компании, а так же направление действий для каждого отделения. Далее, эти документы одобряются высшим руководством и рассылаются по отделениям компании.

3) На этом этапе отделения привлекают расчеты своих плановых служб и проводят консультации со смежными отделениями. Итогом такой работы является первый предварительный вариант плана отделения.

4) Планы, подготовленные отделениями, сводятся в единый план центральным отделом сводного планирования. После завершения этой работы сводный план, отражающий схему распределения ресурсов и перечень мероприятий, передается высшему руководству. После ознакомления со сводным планом, руководство может отправить на доработку в отделения те аспекты плана, которые нуждаются в корректировке.

5) Учитывая рекомендации руководства, отделения вносят необходимые коррективы в свои планы (с детальной проработкой мер по их осуществлению) и готовят второй вариант плана. К этому плану может прилагаться порядок и содержание действий при неблагоприятных об-

стоятельствах, при резких изменениях внешних условий в невыгодном для корпорации направлении.

6) Если второй вариант планов утверждается высшим руководством, то далее осуществляется составление бюджета расходов и доходов отделений на кодовой период.

7) Составление среднесрочного плана корпорации завершается путем включения в него планов развития родственных и смежных компаний.

Как правило, среднесрочный план содержит такие показатели как: общий объем производства, продаж и прибыли, а так же структуру производственных издержек (иногда указывается объем и структура продукции, изготавливаемой по заказу, объем и структура продукции, закупаемой у других компаний).

Кроме среднесрочного плана разрабатывается пятилетний план, отражающий распределение ресурсов по основным направлениям производственной деятельности компании.

Следует подчеркнуть, что, поскольку западные крупные корпорации поддерживают тесные контакты с консалтинговыми группами, то разрыв между теорией и практикой не так велик, как в отечественном менеджменте. Чем крупнее корпорация, тем чаще она использует в своей практике консультационную помощь ведущих теоретиков менеджмента.

Итак, стратегическое планирование в практике зарубежных корпораций имеет следующие характерные черты:

- Многостадийный процесс (последовательность стадий с возвратами на предыдущие при неудовлетворительном результате). Общая для всех корпораций линия планирования: Миссия - Цели - Стратегическая идея - Один из вариантов стратегий корпорации - Стратегии бизнес-единиц - Тактические планы бизнес-единиц - оперативные планы подразделений бизнес-единиц);

- Многоуровневый процесс (основные уровни: "управляющий корпорацией - Центральный отдел планирования - Руководители бизнес-единиц и их плановые отделы - руководители функциональных направлений - руководители производствен-

ных подразделений). Весь процесс стратегического планирования предполагает тесное взаимодействие между различными уровнями управления, процессы взаимовязки и взаимокоррекции планов каждого уровня;

- Основные типы аналитической работы в стратегическом планировании: сбор информации о внешней и внутренней среде; анализ внешней среды; анализ внутренней среды; целеполагание; разработка сценариев стратегий (стратегическое проектирование); проблемный анализ; конкретизация стратегии (конкретное проектирование); анализ ресурсных возможностей;

- Весь процесс стратегического планирования организуется либо с преобладанием подхода "сверху вниз", либо - "снизу вверх" и, наконец, сочетание этих двух подходов (и "сверху вниз", и "снизу вверх");

- В рамках западной теории менеджмента сформирован достаточно определенный понятийно-концептуальный аппарат по стратегическому управлению корпорацией.

- Западные наиболее крупные корпорации активно сотрудничают с теоретиками стратегического менеджмента и используют в своей профессиональной практике целый ряд специфических методик по стратегическому анализу, планированию и управлению в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 501 с.
2. Кныш М.И., Пучков В.В., Тютиков Ю.П. Стратегическое управление корпорациями. . – 2-е изд., (перераб. и доп.) – СПб.: КультИнформПресс, 2002. – 240 с.
3. Корпоративный менеджмент: опыт России и США / Шеин В.И., Жуплев А.В., Володин А.А.; рук. авт. кол. В.И. Шеин. – М., 2000. – 280 с.
4. Бандурин А.В. Деятельность корпораций. – М.: БУКВИЦА. 1999. – 600 с.
5. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. – М., 1987. – 384 с.
6. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского - СПб., 2001.



УДК 338

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Винокурова Д.Е.

Сегодня интенсивность инновационной деятельности во многом отражается на уровне экономического развития: в глобальной конкуренции выигрывают те страны, которые обеспечивают благоприятные условия для инноваций. То есть, развитие инновационной экономики является одним из эффективных путей повышения конкурентоспособности страны.

Из опыта зарубежных стран можно сделать вывод о том, что национальная инновационная система будет эффективной и приносить высокие доходы только в том случае, если в стране присутствует развитый предпринимательский сектор и культура восприятия обществом инноваций. Инновации, воплощенные в новых научных знаниях, изделиях, технологиях, услугах, квалификации кадров, методов управления, являются главным фактором конкурентоспособности во всех экономически развитых странах.

В настоящее время в Казахстане уровень инновационной активности составляет 4,3%, в то время как в Германии этот показатель составляет – 80%, в США, Швеции, Франции - около 50%, в России – 9,1%.

В современном мире, в век высоких технологий, Казахстан проводит прямую политику с целью определения и становления своего пути и своей модели инновационного развития. На сегодняшний день Главой государства и заинтересованным сообществом Республики Казахстан предпринимаются активные меры по приданию экономике новой качественной структуры, ориентированной на переход к инновационной модели развития страны. Эффективные и действенные механизмы взаимодействия всех структур и участников инновационной системы, связка «государство-бизнес-наука и образование» является приоритетом государственной политики, которая окажет влияние на формирование стабильной и здоровой, конкурентоспособной экономики. Устойчивый рост экономики Казахстана достигнут в основном за счет

экспорта полезных ископаемых (нефти, газа, металлов и других изделий) в условиях роста мировых цен уже изживает себя, именно поэтому необходимо становление эффективной системы управления и координации проектов внутри страны.

Инновационная деятельность является одним из новых видов интеллектуальной деятельности людей, направленной на создание, распространение и потребление нововведений, которые существенным образом изменят уровень жизнедеятельности людей. Инновационные процессы в мировом пространстве формируют уровень экономического развития государств, существенно ускоряют научно-технический прогресс. Многие страны мира смогли за короткий исторический период достичь колоссальных успехов в экономике, не своей природно-ресурсной мощью, а благодаря переводу экономики на инновационный путь развития. Такие страны как Япония, южная Корея, Финляндия, Сингапур и др. Развитые государства в последние годы захватили рынки всех других стран, перенося в них устаревшие отработанные технологии и бурно сменяя их на новые, более прогрессивные.

Казахстан может войти в число тех стран новаторов и так же захватить рынки многих государств. Ведь у нас есть огромные залежи ресурсов позволяющих делать всевозможные открытия и инновации во всех сферах жизнедеятельности людей. Мы можем прекратить отток наших «интеллектуалов» и профессоров из нашей страны в другие. Мы можем создать условия для лучшего новаторства и плодотворного, и эффективного внедрения их в общество.

Одной из важных предпосылок становления и развития инновационной экономики является зрелость и устойчивость институтов, стабилизирующих и регулирующих инновационную среду. Мировой опыт показывает, что ключевым моментом в формировании инфраструктуры поддержки предпринимательства является соз-

дание сети центров малого предпринимательства (инновационных, производственных, научно-технических, инвестиционных, учебно-методических), позволяющих комплексно использовать имеющиеся местные ресурсы, выстраивать из наработанного организационного материала и отдельных блоков системы поддержки малого бизнеса механизмы его расширенного воспроизводства [1].

Нужно отметить, что в Казахстане предпринимательский сектор все еще сталкивается со значительными препятствиями законодательного и регулятивного характера для реализации своих инновационных идей. Для решения данной проблемы необходимо продолжить практику по налаживанию связи «государство-бизнес», упростить и сделать более понятным и прозрачным процесс поиска и отбора инновационных проектов.

Мировой опыт свидетельствует о необходимости децентрализации финансовой поддержки инновационных проектов. Очень важно, дать возможность регионам участвовать в формировании региональной инновационной политики и финансировании проектов [2].

С целью более качественного формирования портфеля инновационных проектов необходимо развивать межрегиональную конкуренцию в получении бюджетного финансирования, в результате чего будет происходить развитие инновационного потенциала регионов. Из-за сложившихся диспропорций в уровне инновационного развития регионов необходимо разрабатывать дифференцированные принципы региональной инновационной политики с учетом их особенностей.

В условиях современного производства при высоком уровне производственной и управленческой кооперации как внутри организации, так и вне ее разработка и освоение инноваций вызывает множество горизонтальных связей, охватывающих большинство блоков и уровней линейно-функциональной структуры. Поэтому применение программно-целевых структур менеджмента началось в области разработки и внедрения в производство продуктовых и технологических инноваций. Прежде всего это касается работ по проектирова-

нию новой продукции, разработке и совершенствованию технологического комплекса, реинжинирингу организаций, повышению качества продукции, проектированию и освоению интегрированной автоматизированной информационной системы организации.

Промышленность все активнее применяет к новым товарам, услугам и формам организации бизнеса новые технологии. И конкретное преимущество на рынке сейчас имеют организации, осуществляющие долгосрочную стратегию инновационного развития, ориентированную на разнообразные потребности рынка. Постоянное и непрерывное создание и реализация нововведений – главный фактор преуспевания в конкурентной борьбе любого предприятия, региона и даже страны в целом. Чтобы выжить, выиграть и постоянно повышать уровень благосостояния населения, нужно непрерывно улучшать и преобразовывать продукцию, услуги, совершенствовать производственные и управленческие функции на базе инноваций и инновационных технологий. Реализация нововведений, инноваций, а также полученных новых научно-технических достижений в производстве новых или недостающих товаров, технологий и услуг имеет определяющее значение для развития экономики страны и подъема жизненного уровня населения; способствует повышению производительности труда, созданию новых отраслей промышленности, сферы услуг и рабочих мест, улучшению качества обслуживания и росту конкурентоспособности отечественных товаров на мировом рынке.

Быстрое и успешное освоение достижений науки и технологии в производстве возможно только тогда, когда наряду с проектированием новой продукции и разработкой новых технологических процессов ведется материально-техническая, инструментальная, организационно-плановая, экономическая подготовка производства.

Комплексный подход к разработке и внедрению инноваций требует взаимосвязанной и скоординированной работы всех участвующих в этом процессе подразделений и исполнителей. Отсутствие их эффективного взаимодействия приводит к значительному замедлению сроков, ухудшению

качества, дополнительным издержкам. Сложившиеся линейно-функциональные структуры менеджмента организаций, где каждое подразделение несет ответственность только за выполняемые им задачи, недостаточно отвечают требованиям комплексного и быстрого решения проблем освоения различных инноваций. Эти структуры приспособлены к менеджменту сформировавшимся и устойчивыми видами деятельности при выпуске освоенной продукции с незначительными изменениями ее конструкции и применяемой технологии.

Однако разработка и внедрение инноваций связаны с большой неопределенностью содержания и результатов планируемых работ, поэтому текущее планирование не позволяет обеспечить их надлежащей координации. Все возникающие в процессе выполнения планов отклонения увязываются в оперативном порядке, но уже с участием высшего менеджмента. Следствием этого выступает перегрузка высших менеджеров текущими и оперативными вопросами. Из-за необходимости привлекать к решению множество специалистов из разных подразделений организационной формой согласования рассматриваемых вопросов служат или широкие координационные совещания, или многократное визирование документов, а это затрудняет своевременное принятие необходимых управленческих решений.

Недостатком выступает также характерное для линейно-функциональной структуры распределение ресурсов не по целевым программам, а по подразделениям. Из-за этого оперативная координация работ по разработке и внедрению инноваций зачастую наталкивается на трудности, так как требует сложнейшего перераспределения ресурсов между многими подразделениями [3].

При этом сосредоточение всей работы по координации на высшем уровне менеджмента приводит к тому, что одним и тем же лицам приходится решать оперативные, текущие и перспективные задачи.

Большой объем, и первоочередность оперативных вопросов отнимают время у менеджеров, наносят ущерб аналитической и перспективной работе, снижая эффективность менеджмента в целом.

Возрастающие требования к качеству и срокам работ по созданию и освоению продуктовых, технологических, экономических и других инноваций, необходимость широкого межфункционального взаимодействия заставляют пересматривать и расширять принципы организации менеджмента и критерии их эффективности. Деятельность организации требуется ориентировать на достижение четко определенных для каждого периода целей, распределение ресурсов - производить по конкретному назначению, необходимо осуществлять комплексный подход и межфункциональное взаимодействие, обеспечивать преимущественный контроль не за содержанием отдельных сторон исполнительской деятельности, а за ее результатами.

Выполнение этих требований можно достичь переходом к новым объектам менеджмента - целевым программам

Целевая программа - плановый комплекс научно-технических, производственных, экономических и организационных мероприятий, объединенных одной генеральной (главной) целью, охватывающих ряд стадий процесса «исследование - производство», взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям и осуществляемых под единым менеджментом.

Так же в методике управления проектами существуют некоторые понятия по управлению отдельными характеристиками проекта, давайте рассмотрим их.

Управление временем – включает в себя следующие виды деятельности: определение работ; структурная декомпозиция в определении взаимосвязей работ; оценка продолжительности работ; разработка календарного плана; контроль времени.

Управление стоимостью – под этим понятием понимается планирование требуемых для выполнения проекта ресурсов, оценка стоимости ресурсов, формирование бюджета проекта и контроль стоимости. Укрупненная оценка стоимости проекта осуществляется при разработке концепции проекта (бизнес-план проекта). Более детальная оценка стоимости осуществляется при обосновании проекта (техно-экономическое обоснование проекта, ТЭО).

Управление качеством – понимают как планирование, обеспечение, контроль и

повышение качества. Основой для управления качеством является: политика проекта в области качества; содержание проекта, описание продукции; стандарты и требования к качеству продукции и процессов; документация по системе качества.

Управление персоналом проекта – это организационное планирование, подбор персонала и формирование команды проекта.

Управление коммуникациями обеспечивает поддержку системы взаимодействий между участниками проекта, передачи управленческой и отчетной информации, направленной на достижение целей проекта.

Управление рисками – это процессы, связанные с идентификацией, анализом и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рискованных событий.

Управление интеграцией – это всеобъемлющий процесс, имеющий отношение ко всем внутренним и внешним факторам проекта, влияющим на изменения в проекте.

Использование программных продуктов технологии проектного управления в Казахстане началось около 10 лет назад в условиях, когда проводились глобальные экономические реформы. За этот промежуток времени технология проектного управления стала применяться в различных отраслях: в строительной, нефтегазовой, металлургической, банковской сфере, фармацевтике и др. Управление деятельностью в этих сферах происходит с помощью проектов. Проекты создаются для производства новых товаров и услуг, используются для организации различных мероприятий и т.д. Таких проектов в компании может быть достаточно большое количество от десятка до сотни и больше, они в свою очередь образуют портфель проектов компании, которым необходимо управлять. Главная задача проектного управления в данном случае распределить ограниченные трудовые, материальные и временные ресурсы компании между существующими проектами.

В современном мире проектное управление стало неотъемлемой частью преуспевающей компании. В условиях дос-

таточно жесткой конкуренции сложно наладить эффективную работу предприятия, не планируя сроки, затраты и не учитывая риски. На современном рынке успеха могут добиться те компании, которые учитывают потребности рынка и выпускают свою продукцию или предоставляют свой набор услуг в конкретный необходимый момент времени, т.е. в срок. Отставание по срокам является одной из главных проблем практически в любой сфере деятельности. Это ведет к увеличению совокупных издержек и естественно отражается на прибыли компании. Использование технологии проектного управления позволяет организациям сократить сроки реализации проектов, снижая совокупные расходы. Применение технологий управления проектами позволяет в среднем на 10-15% сократить затраты на реализацию проектов, тем самым повысив эффективность деятельности компании. Методы проектного управления делают бизнес "прозрачным" и легко управляемым и позволяют реализовывать проекты в максимально сжатые сроки при ограниченных ресурсах.

Какие же перспективы у технологии проектного управления? Согласно американской статистике практически треть мировой экономики связана с проектной деятельностью. В настоящее время на Западе наблюдается пик интереса к технологии управления проектами. По данным Института управления проектами (Project Management Institute) количество профессионалов в области управления проектами увеличивается с каждым годом. Бизнес во всем мире все больше приобретает проектный характер, эта тенденция прослеживается и в Казахстане. Учитывая опыт зарубежных стран, где применение проектного управления широко распространено, можно сделать прогноз, что в скором времени все большее число российских компаний примут на вооружение технологию проектного управления.

Наша страна имеет огромные ресурсы, которыми необходимо эффективно управлять. Все больше руководителей приходят к пониманию необходимости проектного управления и осознают все перспективы применения данной технологии. Грамотно управляя имеющимися ресурса-

ми, можно улучшить конкурентное положение любой Казахстанской компании как на внутреннем, так и на внешнем рынке, вне зависимости от масштабов бизнеса, что отразится и на положении Казахстана на мировом рынке. Для реализации этой стратегической задачи, прежде всего, необходимы квалифицированные кадры - профессиональные руководители проектов. Которых у нас выпускается совсем немного и большинство из них не самого высокого уровня подготовки [4].

Инновационное развитие экономики предполагает взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой, социальной, институциональной и других сфер. Стержнем может стать государственный потенциал научно-технического развития, обеспечивающий социально-ориентированный технологический прорыв. Инновационное развитие – это, прежде всего, цепь реализованных новшеств. Оно более успешно, когда охватывает не одну узкую область, а включает в себя также сферы, влияющие на общий результат (управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажу и т.д.) Следовательно, инновационное развитие носит комплексный характер.

Так же хочется отметить что, проанализировав ситуацию в республике и сделав выводы на данный момент главными проблемами по управлению инновационными проектами являются:

- Несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы;
- Устаревшая технико - технологическая база;
- Отсутствие должной взаимной увязки научной, производственной и образовательной составляющих деятельности государства;
- Отставание в уровне профессиональной подготовки персонала;
- Низкая эффективность администрирования в управлении инновационными проектами.
- Низкая мотивация и осведомленность народа об инновациях мира, а иногда даже и агрессивное отношение к инновациям.

Инновационная деятельность в большей степени, чем другие виды дея-

тельности, сопряжена с риском, так как полная гарантия благополучного результата практически отсутствует. В крупных организациях этот риск, однако, значительно меньше, так как перекрывается масштабами обычной хозяйственной деятельности (отлаженной и чаще всего диверсифицированной). В отличие от крупных малые организации более подвержены риску. Такое положение обусловлено, помимо особенностей самой инновационной деятельности, высокой зависимостью малых организаций от изменений внешней среды.

Риск инновационной деятельности тем выше, чем более локализован инновационный проект, если же таких проектов много, и они в отраслевом плане рассредоточены, риск минимизируется, и вероятность успеха возрастает. При этом прибыль от реализации успешных инновационных проектов настолько велика, что покрывает затраты по всем остальным неудавшимся разработкам.

Вопрос разработки и внедрения инноваций на предприятиях очень сложен. Большинство предприятий в динамичной рыночной среде вынуждены выбирать стратегию выживания. Поэтому они практически не имеют возможности позволить себе внедрения инновационных проектов. В целом, инвестиционный проект на всех стадиях его жизненного цикла подобен сложному организму. Его функционирование сопровождается переплетением настолько разнообразных причинно - следственных взаимосвязей, что предусмотреть их с высокой точностью практически невозможно. Для ответа на данный вопрос необходимо обратить внимание на то, что на сегодняшний день в теории риск-менеджмента так и нет единой общепринятой системы классификации рисков не только с точки зрения самого спектра позиционируемых в ней элементов, но и относительно параметров их разделения на некие целевые, признаковые подмножества.

Из вышесказанного следует логический вывод: невозможно взять за основу стандартную классификацию рисков применительно к вопросам управления ими в рамках менеджмента инновационного проекта не только в силу отсутствия на данный

момент такого универсального решения, но и невозможности его создания в принципе.

Для каждой конкретной задачи классификация риска будет самостоятельным решением, так как природа риска, сопровождающего определенный вид деятельности, имеет свою определенную специфику, задающую целесообразность наличия в системе классификации тех или иных признаков [5].

В силу того, что риск инновационного проекта - это в принципе особая дефиниция, отличная от совокупности рисков традиционной деятельности предприятия по причине специфических характеристик самого инновационного проекта, классификация этих рисков, а также должна быть отличной от других систем.

Для достижения целей индустриально-инновационного развития государства и преодоления перечисленных проблем управления инновационными проектами нужно реализовать значительное количество масштабных и дорогостоящих проектов, качественное управление которыми представляет собой проблему большой государственной важности, сложности и ответственности. Поэтому мы предлагаем создавать центр управления проектами в каждой организации и предприятии занимающихся инновационной деятельностью, обучить кадры и реализовать на практике методологию проектного менеджмента, механизмы и инструментальные средства управления портфелями проектов.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что роль инноваций в современной экономике исключительно возросла, потому что в рыночной экономике именно инновация представляет собой все более доминирующее орудие конкуренции (снижение себестоимости и цен благодаря инновациям, наряду с этим создание и обеспечение новых потребностей, более динамичный имидж товара и предприятия, открытие внешних рынков и т.д.).

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Управление инновационными проектами и программами / Уч. Пособие В.В. Быковский, Е.С. Мищенко, Е.В. Быковская и др. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2011. – 104 с.
2. Отчет о тенденциях развития инноваций в мире и в Республике Казахстан / АО «Национальный инновационный фонд», 2011. – 200 с.
3. Официальный сайт Министерства индустрии и новых технологий РК - <http://www.mint.gov.kz>.
4. Закон Республики Казахстан от 9 января 2012 года № 534-IV «О государственной поддержке индустриально - инновационной деятельности».
5. Программа развития инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010-2014 годы, утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года №1308.

УДК 330.322

**ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ**

Дюсегалиева С.Б.

Инвестиционная политика является составной частью экономической политики и важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность. Следует различать инвестиционную политику государства, региональную и отраслевую инвестиционную политику, инвестиционную политику предприятия.

Все они взаимосвязаны, но определяющей является государственная инвестиционная политика, поскольку она создает цивилизованные «правила игры» в инвестиционной сфере и способствует активизации инвестиционной деятельности на региональном, отраслевом и микроуровне.

Инвестиционная политика государства - комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством, по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью повышения инвестиционной активности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем (1).

Инвестиционная политика характеризуется целью, задачами и механизмом их реализации.

Цель инвестиционной политики государства - реализация стратегического плана экономического и социального развития страны, активизация инвестиционной деятельности для подъема отечественной экономики и повышения эффективности общественного производства.

Задачи инвестиционной политики государства определяются ее целью и экономической ситуацией в стране. К ним можно отнести:

- выбор и поддержку развития отдельных регионов и отраслей экономики;
- поддержку развития малого и среднего бизнеса;
- обеспечение сбалансированного развития отраслей экономики;
- реализацию программы жилищного строительства в регионах;
- стимулирование развития экспорт-

ных производств;

- обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции и др.

Механизм реализации инвестиционной политики государства включает:

- выбор надежных источников и методов финансирования инвестиций;
- определение сроков и органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;
- создание нормативно-правовой базы для функционирования рынка инвестиций;
- создание условий для привлечения инвестиций.

Региональная инвестиционная политика - система мер, осуществляемых на уровне региона, способствующих привлечению инвестиционных ресурсов и определению направлений их наиболее эффективного использования в интересах жителей региона и инвесторов. Инвестиционная политика в каждом регионе имеет свои особенности, обусловленные экономической и социальной политикой региона, величиной производственного потенциала, географическим местонахождением, природно-климатическими условиями и др. (2).

Целью региональной инвестиционной политики является подъем экономики, повышение ее эффективности и обеспечение самофинансирования развития региона.

Задачи региональной инвестиционной политики:

- создание инфраструктуры инвестиционного рынка;
- определение приоритетных направлений инвестирования;
- поддержка инвестиций органами самоуправления;
- обеспечение интеграции регионального инвестиционного рынка в общеэкономический;
- создание условий для привлечения инвестиционных ресурсов в регион;
- формирование инвестиционной от-

крытости и привлекательности региона, его инвестиционного имиджа (3).

Отраслевая инвестиционная политика - совокупность действий, направленных на реализацию следующих целей:

- выбор и инвестиционная поддержка приоритетных отраслей экономики;
- государственная структурная и промышленная политика;
- экономическая и оборонная безопасность страны;
- ускорение научно-технического прогресса.

Инвестиционная политика предприятия - система мероприятий, позволяющих обеспечить выгодное вложение и быструю окупаемость инвестиций в целях обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, высоких темпов развития в долгосрочной перспективе, повышения конкурентоспособности продукции. При разработке инвестиционной политики предприятия необходимо предусмотреть:

- достижение экономического, научно-технического и социального эффектов от предполагаемых мероприятий;
- получение предприятием максимальной прибыли на вложенный капитал при установленном объеме инвестиций;
- рациональное использование инвестиций на реализацию неприбыльных инвестиционных проектов (социальных, экологических и т.п.);
- минимизацию инвестиционных рисков реализации отдельных проектов;
- обеспечение ликвидности инвестиций и др.

При разработке инвестиционной политики предприятия рекомендуется учитывать следующие факторы:

- а) макроэкономические:
  - платежеспособный спрос на продукцию,
  - конъюнктура рынка капитала,
  - льготы, предоставляемые инвесторам на федеральном и региональном уровнях,
  - условия страхования и получения гарантий по некоммерческим рискам,
  - налоговое окружение;
- б) на уровне предприятия:
  - финансовое состояние предприятия,

- технический уровень производства,
- наличие собственных и возможности использования привлеченных средств,
- издержки предприятия на производство и сбыт продукции;

в) на уровне проекта:

- коммерческая эффективность реализуемых Инвестиционных проектов,
- величина инвестиций в проект.

Принципы разработки инвестиционной политики предприятия:

- нацеленность на достижение стратегических планов предприятия и его финансовую устойчивость;
- оптимизация структуры источников инвестиционных ресурсов;
- правильный выбор методов финансирования инвестиций;
- формирование оптимальной структуры инвестиционного портфеля.

Прямые иностранные инвестиции - вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала. ПИИ осуществляются по тем же причинам, что и вложения иностранного капитала в экономику других стран.

Главная выгода для принимающей страны состоит в получении в свое распоряжение дополнительных ресурсов, включая капитал, технологии, управленческий опыт и квалифицированный труд. ПИИ стимулируют развитие национальной экономики, увеличивают объем производства продукта и дохода, ускоряют экономический рост и развитие.

Для стран-доноров основная выгода ПИИ состоит в возможности получить максимальную прибыль, в том числе и за счет сокращения уровня налогообложения и диверсификации рисков, по сравнению с аналогичными внутренними инвестициями.

«Только за один прошлый год в нашу экономику привлечено более 20 млрд. долларов зарубежных прямых инвестиций. Такого роста за столь короткий период не показало ни одно государство. 2012 год стал одним из самых успешных во внешнеполитической истории нашей страны», - сказал Н. Назарбаев на встрече с главами дипмиссий, аккредитованными в Казахстане (4).



В Казахстане сохраняется стабильная положительная динамика притока валовых прямых иностранных инвестиций (ПИИ), несмотря на отрицательную динамику мировых потоков. В годы мирового финансового кризиса произошло падение притоков ПИИ, и на данный момент уровень мировых инвестиций не достиг докризисных показателей, в то время как в Казахстане за последние четыре года привлечено почти 50% всех привлеченных за годы независимости в экономику республики валовых ПИИ. Так, в 2012 году приток ПИИ достиг рекордного показателя в 22,5 млрд. долларов – на 14% больше докризисного уровня и на 7%, или 1,4 млрд. долларов больше показателя 2011 года. Напомним, с 1993 года по 2012 год суммарный объем ПИИ составил 171,2 млрд. долларов, из которых 81,6 млрд. долларов привлечено с 2009 по 2012 годы. (6)

По мнению экспертов, динамика роста ПИИ не является основным показателем, главная цель – изменить ее структуру, сделав обрабатывающий сектор более привлекательным для инвесторов, чем добывающий. И сегодня можно констатировать, что реализация политики форсированной индустриализации приносит свои плоды. За последние четыре года структура ПИИ изменилась.

Так, за время реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы (ГПФИИР с 2009 года) по сравнению с предыдущими годами (1993-2008 годы) уменьшилась доля ПИИ в добычу сырой нефти и природного газа на 18%, в финансовую и страховую деятельность – на 2%. При этом на 1% увеличилась доля ПИИ в обрабатывающую промышленность – с 10% до 11%. За годы действия программы привлечено столько же ПИИ в обрабатывающий сектор (7).

В 2012 году отмечен рекордный уровень валового притока прямых иностранных инвестиций в Казахстан - 22,5 миллиарда долларов, что по сравнению с 2011 годом выше на 7 процентов. Рекордный прирост наблюдается в секторе информации и связи, существенный прирост отмечается в секторе строительства. Так, пря-

мые иностранные инвестиции в секторе информации и связи возросли с 228 миллионов долларов в 2011 до 2,1 миллиарда долларов в 2012 году. В секторе строительства иностранные инвестиции выросли с 423 миллионов долларов до миллиарда долларов в 2012 году.

За последние 4 года в Республику привлечено почти 50 процентов от валового притока прямых иностранных инвестиций за все годы независимости. С 1993 по 2012 годы суммарный объем поступивших иностранных инвестиций составил 171,2 миллиарда долларов, из которых 81,6 миллиарда привлечено с 2009 по 2012 годы.

"Динамика роста - не главный показатель. Цель - изменение структуры привлекаемых иностранных инвестиций, сделав обрабатывающий сектор более привлекательным для инвесторов, чем добывающий. И сегодня мы уже можем отметить, что реализация политики форсированной индустриализации приносит свои плоды в этом направлении. За последние 4 года уменьшилась доля ПИИ в добычу сырой нефти и природного газа на 18%, в финансовую и страховую деятельность - на 2%; при этом увеличилась доля ПИИ в обрабатывающую промышленность с 10 до 11% (8).

Наряду с этим, произошло падение притока ПИИ в рамках обрабатывающей промышленности, а именно в металлургию на 55%, что обусловлено замедлением темпов роста китайской экономики, существенно влияющей на мировые темпы роста спроса на продукцию горно - металлургического комплекса; ослаблением европейской экономики (9).

Одним из крупнейших инвесторов Казахстана является... Либерия – маленькая африканская страна, в которой ВВП на душу населения отстает от нашего в двадцать раз. На равных с ней вкладывают в нашу экономику и крошечные Виргинские острова. Наличие таких экзотичных кредиторов объясняется особенностями национального инвестирования.

«Прошлый год был рекордным – привлечено 22,5 миллиарда долларов инвестиций». При этом по его словам, Казахстан опережает по притоку прямых иностранных инвестиций Турцию, Украину,

Польшу, Румынию, Беларусь и Азербайджан - вице-министр индустрии и новых технологий Альберт Рау.

Однако у этого явления есть и обратная сторона. Внешний долг Казахстана побил очередной рекорд – 140 миллиардов долларов. Ровно половина этой пугающей суммы приходится на так называемую межфирменную задолженность. Это средства, которые иностранные компании заняли своим дочерним компаниям, работающим в Казахстане, либо передали своим филиалам в нашей стране. Именно так вкладываются деньги в наши нефтегазовые проекты, где работают зарубежные конторы.

Иными словами, это ничто иное, как прямые иностранные инвестиции. И чем они больше, тем быстрее растет внешний долг страны. Государство игнорирует увеличение долга именно по этой причине – якобы межфирменная задолженность является внутренним делом бизнеса, и не влияет на долговую нагрузку страны. Но с этим можно поспорить. Ведь в чем суть долга? В том, что его надо возвращать. А эти суммы, которые называются прямыми иностранными инвестициями, также будут выведены из страны, причем с немаленькими процентами. И уйдут они туда, откуда к нам пришли (10).

Наш главный кредитор – это Нидерланды, которым Казахстан должен 33,7 миллиарда долларов. Второе место занимает Великобритания. У нее Казахстан занял 20,7 миллиарда долларов. Тройку лидеров замыкает Китай, долг перед которым составляет 16,4 миллиарда долларов. США мы должны 10,7 миллиарда долларов, Франции – 8,4 миллиарда. Среди крупных кредиторов также числятся Япония (4,7 миллиарда долларов) Россия (4,1 миллиарда), Швейцария (1,5 миллиарда), Гонконг (1,4 миллиарда), Германия (1,3 миллиарда), Южная Корея (1,1 миллиарда долларов). Есть еще десяток стран, долг Казахстана перед которыми исчисляется несколькими сотнями миллионов долларов каждой.

Но самое примечательное, что среди наших крупнейших кредиторов числятся такие страны, как африканская Либерия, которой мы должны 3,8 миллиарда долларов (!), Виргинские острова (3,6 миллиарда),

Каймановы острова (1,1 миллиарда), Бермудские острова (577 миллионов долларов), остров Аруба (144 миллиона долларов), Барбадос (137 миллионов), а также остров Джерси, Багамские острова, Белиз, Гибралтар, Маршалловы острова, остров Мен, Нормандские острова, Панама, Лихтенштейн, Люксембург, Сейшельские острова, Сент-Китс и Невис.

Что это за страны? Это практически все оффшорные, т.е. безналоговые зоны, которые существуют на планете. Поэтому не стоит удивляться, что к нам пришло 3,8 миллиарда долларов инвестиций из Либерии – одной из беднейших стран мира с населением менее 4 миллионов человек.

Прогонять деньги через Либерию – модное нынче направление. Оффшоры в этой стране освобождены от любых налогов. Она зарабатывает на плате за регистрацию компаний (700 евро), оплате услуг номинальных директоров и акционеров, а также дополнительных услугах: оформление почтового адреса, доверенностей, переводы, нотариальные действия.

Понятно, что и Либерия, и всевозможные островные государства – это никакие не инвесторы, а лишь механизм для перекачки денег в Казахстан и в обратном направлении.

Но даже если инвестиции числятся за странами, которые не состоят в списке оффшоров, это еще не означает, что они являются их отправителем. Например, огромный долг Нидерландам связан вовсе не с тем, что эта страна активно инвестирует в Казахстан. На самом деле проектов у голландского бизнеса здесь не так уж и много. Просто крупные отечественные сырьевые компании, в том числе и государственные, имеют свои «дочки», зарегистрированные в Нидерландах. Именно через них они оформляют займы и прочие финансовые операции – это выгодно за счет налоговых льгот. А по бумагам выходит, что все средства поступают, как голландские инвестиции (11).

Таким образом, прямые иностранные инвестиции в Казахстан не такие уж прямые и не такие уж иностранные. Достаточно большая их доля – это деньги из самого Казахстана, которые прогоняются обходными путями через оффшорные зоны.

Исходя из оценки и анализа приведенных аспектов, можно сделать некоторые выводы:

- государственная политика в стране в настоящее время не ориентирована на привлечение именно эффективных инвестиций. Основной задачей продолжает оставаться количественный рост притока ПИИ;

- в стране практически не используются стимулирующие и ограничивающие инструменты регулирования притока иностранных инвестиций. Для приходящих инвесторов продолжает оставаться важным личное содействие представителей государственных структур;

- следствием вышеперечисленных упущений является отсутствие регулирования способов вхождения для достижения наибольшей эффективности в отдельных отраслях и регионах.

В целом, можно констатировать, что инвестиционный климат в рассмотренных аспектах не является благоприятным для привлечения именно эффективных инвестиций. Для дальнейшего качественного увеличения объема прямых иностранных инвестиций необходимо сконцентрироваться на поиске на стимулировании при-

хода иностранных предпринимателей из сфер малого и среднего бизнеса. Именно последние будут повышать конкуренцию, не вытесняя национальных производителей, не будут представлять серьезной угрозы для инвестиционной и экономической безопасности Казахстана.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Чернышева С.В., Еготинцева Е.М., Баранова А.Ю. Инвестиционная политика государства и механизм ее реализации
2. Анализ факторов инвестиционной политики государства журнал «Российское предпринимательство» № 8 Вып. 2 (96) за 2007 год. - С. 62-66
3. Вукович Г.Г., Кравцова К.В. Инвестиционный климат в РФ: исследование механизма реализации инвестиционной политики РФ. – М., 2012.
4. [www.creativeconomy.ru/](http://www.creativeconomy.ru/)
5. [www.uralskweek.kz](http://www.uralskweek.kz)
6. [tengrinews.kz](http://tengrinews.kz)
7. [forbes.kz](http://forbes.kz)
8. [www.pacug.org](http://www.pacug.org)
9. [www.nomad.su](http://www.nomad.su)
10. [www.odnako.org](http://www.odnako.org)
11. [www.rusnauka.com](http://www.rusnauka.com)

УДК 334.12.62/.64

### РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Богородская О.Г.

Отечественное предпринимательство является движущей силой нового экономического курса [1].

В Восточном Казахстане предпринимательство - важнейшая составляющая часть экономики области и один из главных её резервов.

В настоящее время в сфере малого и

среднего бизнеса работает четвертая часть активного населения региона, обеспечивающая достаточно большой объем налоговых поступлений в местный бюджет.

Динамика количества активных субъектов малого и среднего бизнеса в ВКО за 2010 – 2012 годы представлена на рис. 1.

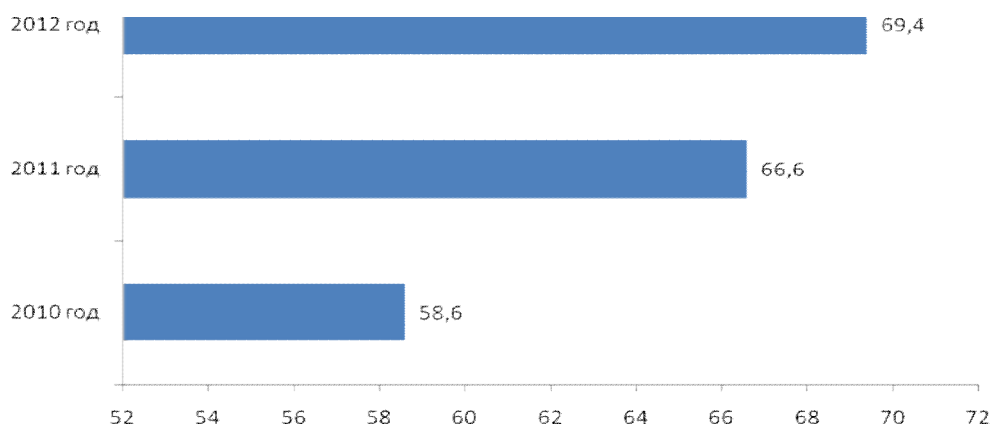


Рис. 1. Количество активных субъектов малого и среднего бизнеса в ВКО за 2010 – 2012 годы, тысяч единиц

Из представленной диаграммы 1 видно, что по итогам 2011 года в Восточно-Казахстанской области количество активных субъектов малого и среднего бизнеса увеличилось на 12%, или примерно на 8 тысяч единиц.

За 2012 год количество активных субъектов бизнеса увеличилось на 4,2% и составило 69,4 тысяч единиц.

На 1 января 2013 года в области количество активных предприятий малого бизнеса по сравнению с 2011 годом увеличилось на 56 единиц и составило 5060 предприятий, что составляет 101,1%. В

сравнении с 2009 годом (4882 единицы), количество предприятий малого бизнеса увеличилось на 178 единиц [2].

Наибольшее количество активных предприятий приходится на город Усть-Каменогорск (57,3 процента) и город Семей (19,2%).

По статистическим данным все субъекты МСБ классифицируются на следующие группы: индивидуальные предприниматели – 69,8; крестьянские хозяйства – 22,7; юридические лица – 7,5. Это наглядно представлено на рис. 2.

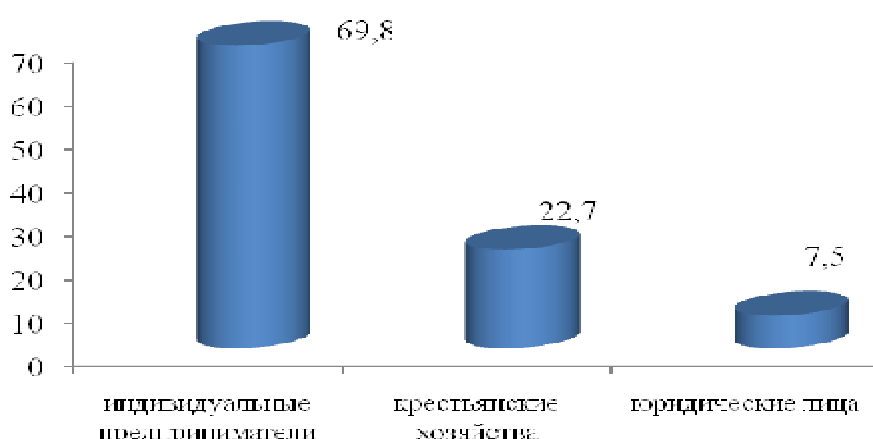


Рис. 2 Диаграмма доли разных видов предпринимательства, в процентах

Численность занятых в малом и среднем бизнесе за три последних года

представлена на рис. 3. Общая численность занятых в 2012

году составила 231,2 тысячи человек, это меньше, чем в 2011 году, на 2,4 тысячи человек, или на 1%, что, вероятно, связано с оптимизацией предприятий малого и среднего бизнеса. Тогда как численность занятых в малом и среднем бизнесе в 2011 году, по отношению к 2010 году, увеличилась на

3,9 процента или на 9,1 тысячи человек.

Для закупа товаров, работ и услуг у субъектов предпринимательства обеспечивается их участие в конкурсах по государственным закупкам, объем которых составил 45,3%, или 18,9 миллиарда тенге.

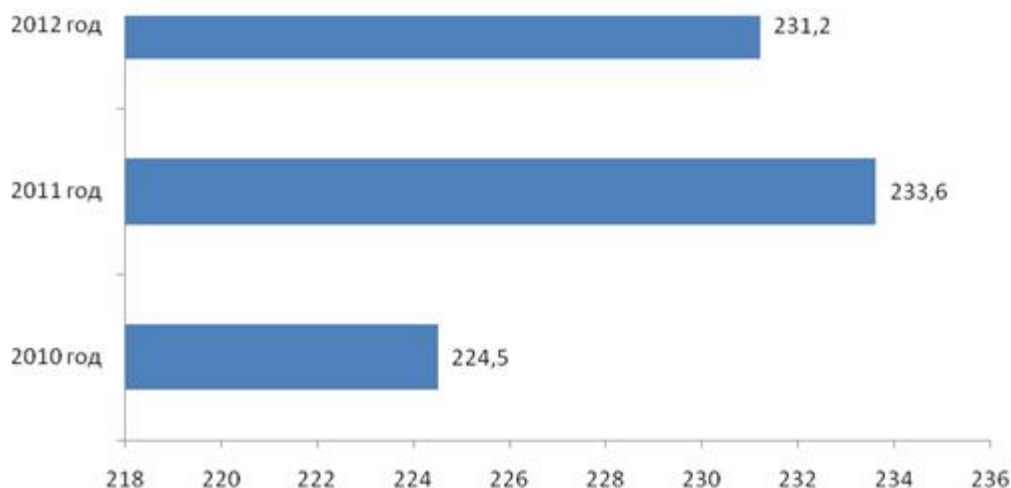


Рис. 3. Численность занятых в малом и среднем бизнесе 2010 -2012 годы, тысяч человек

На рисунке 4 показана динамика выпуска продукции субъектами малого и

среднего бизнеса Восточно-Казахстанской области за 2010-2012 годы.

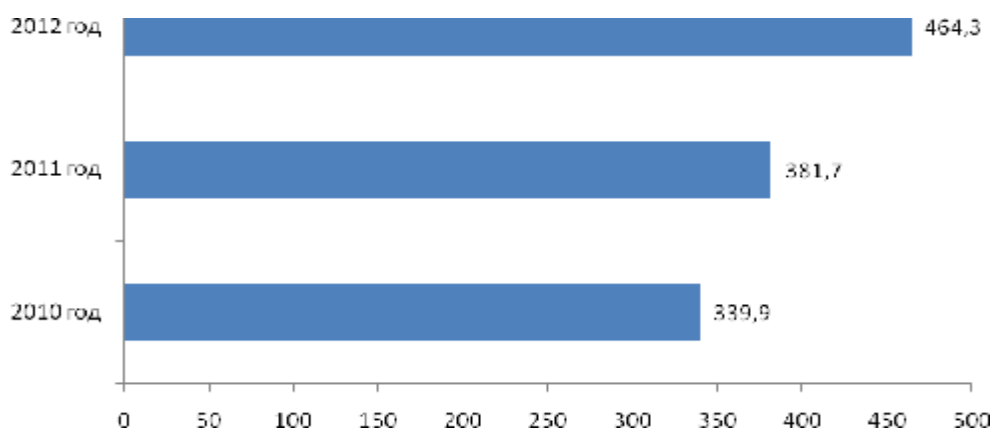


Рис. 4. Объем выпуска продукции субъектами малого и среднего бизнеса ВКО за 2010-2012 годы, миллиардов тенге

За 2011 год выпуск продукции субъектами малого и среднего бизнеса Восточно-Казахстанской области составил 381,7 миллиарда тенге, что на 12,3 процента или

9,1 миллиарда тенге больше выпуска за 2010 год. За 2012 год субъектами предпринимательства произведено товаров, работ и услуг на сумму 464,3 миллиарда тенге, что

на 21,6 процента или 82,6 миллиарда тенге больше уровня 2011 года [3].

По итогам 2012 года от субъектов предпринимательства Восточно - Казахстанской области в государственный бюджет поступило более 64,2 миллиарда тенге,

что больше чем в 2011 году на 18,1% или на 9,8 млрд. тенге [4].

Сложившаяся за многие годы отраслевая структура предприятий малого и среднего бизнеса в Восточно - Казахстанской области практически не меняется.

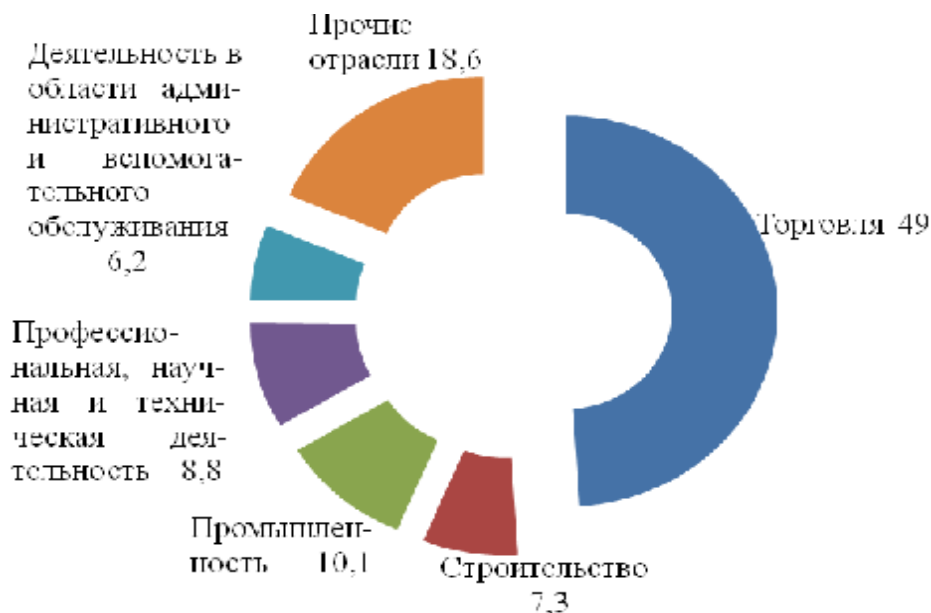


Рис. 5. Распределение активных предприятий малого бизнеса по видам деятельности на 01.01.2013 года, в процентах

По состоянию на 1 января 2013 года около половины активных предприятий (49,0%) специализировались на оптовой и розничной торговле; ремонте автомобилей и мотоциклов, так как этот вид деятельности наиболее доступен предприятиям малого бизнеса. Строительством было занято – 7,3% активных предприятий, промышленной деятельностью – 10,1%, из которых наибольшее количество приходилось на обрабатывающую промышленность (91,4% от общего количества промышленных предприятий), профессиональной, научной и технической деятельностью – 8,8%.

В общей численности зарегистрированных предприятий малого бизнеса 96,7% - предприятия с частной формой собственности, 3,3% - предприятия с иностранной формой собственности.

Анализируя объемы реализации Программы «Дорожная карта бизнеса 2020», можно отметить, что в банки второго уровня поступило от предпринимателей ВКО

237 заявок к субсидированию на общую сумму кредитов 46,5 млрд. тенге, в том числе:

- 191 заявка на сумму кредитов 18,3 млрд. тенге по первому направлению «Поддержка новых бизнес - инициатив»;
- 23 заявки на сумму 8,7 млрд. тенге по второму направлению «Оздоровление предпринимательского сектора»;
- 23 заявки на общую сумму 19,5 млрд. тенге поступило в банки от предприятий-экспортеров области по третьему направлению «Снижение валютных рисков предпринимателей».

В рамках первого и третьего направления Программы Региональным Координационным советом (РКС) одобрено на субсидирование 187 заявок предпринимателей на общую сумму кредитов 35,5 млрд. тенге, в том числе в текущем году 128 заявок на сумму кредитов 10,7 млрд. тенге. На текущий момент по 135 заявкам заключены договора субсидий. Фактический объем

перечисленных субсидий с начала реализации программы составляет 2,4 млрд. тенге.

На предоставление гарантий РКС поддержано 6 заявок на сумму кредитов 517,4 млн. тенге. Подписаны договора гарантий по 6 проектам и фондом «Даму» представлена гарантия в сумме 256,3 млн. тенге.

По второму направлению Программы на рассмотрение Рабочей группы при Государственной комиссии по вопросам модернизации экономики РК от области вынесено 16 заявок. Одобрено к субсидированию 12 проектов на сумму кредитов 7,9 млрд. тенге (хотя с 2012 года субсидирование новых проектов не рассматривается).

Итого по трем направлениям Программы РКС и Рабочей группы при Государственной комиссии по вопросам модернизации экономики РК по области одобрено 199 заявок к субсидированию общей стоимостью кредитов 43,4 млрд. тенге и 6 заявок на гарантирование [3].

В ходе подведения недостающей инфраструктуры в рамках реализации Программы реализовано 5 проектов общей стоимостью 1038,6 млн.тенге, в том числе в 2010 году – 297,314 млн.тенге, в 2011 году – 741,29 млн.тенге. В 2012 году реализовывались одобренные РКС проекты по подведению инфраструктуры стоимостью 2,0 млрд. тенге.

Для развития предпринимательства на селе по второму направлению программы занятости 2020 СПК «Ертіс» заключены договора с 123 кредитными товариществами 1 915,2 млн. тенге для микрокредитования конечных заемщиков.

Разнообразная и богатая минерально-сырьевая база области, многоотраслевая структура промышленности, наличие промышленных гигантов, осуществляемая программа жилищного строительства, увеличение спроса на строительные материалы, уникальные рекреационные ресурсы, наличие приграничных районов и территорий, потенциально привлекательных для туристов, служат ориентиром дальнейшего становления и развития малого и среднего бизнеса Восточно-Казахстанской области.

Основные проблемы в сфере предпринимательства Восточно-Казахстанской области:

- наличие серьезных административных барьеров;
- слабость и фрагментарность инфраструктуры поддержки МСБ;
- несовершенство законодательной базы;
- низкая конкурентоспособность продукции
- ограниченный доступ к финансовым ресурсам [6].

Исходя из этого, определены следующие основные задачи в сфере малого и среднего бизнеса на 2013 год:

- рост количества действующих предприятий в числе зарегистрированных и доли активных предприятий в числе действующих;
- вовлечение в реализацию планов индустриально-инновационного развития предприятий малого и среднего бизнеса;
- расширение сети микрокредитных организаций, кредитных товариществ, фондов;
- продолжение работы по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса в увеличении доли реализации госзаказа;
- рост доли малого и среднего бизнеса в ВРП;
- проведение постоянной и систематической работы по оптимизации разрешительных процедур субъектам малого и среднего бизнеса.

В сфере промышленности в первую очередь необходим отход от сырьевой направленности в металлургическом секторе путём внедрения инновационных разработок, увеличения объёмов производства на базе существующих заводов, создание малых и средних предприятий.

Также необходима активизация работы по привлечению иностранных инвестиций в экономику области, используя возможности:

- Таможенного союза Казахстана, России и Белоруссии;
- приграничного сотрудничества с Китаем и Монголией;
- взаимодействия с Посольствами и Консульствами Республики Казахстан в других странах.

Таким образом, предпринимательство в Восточно-Казахстанской области оценивается как сложившаяся экономическая

сфера.

Малый и средний бизнес обеспечивают значительный процент занятости населения, формирование широкого предложения товаров и услуг, немалую долю налоговых поступлений в бюджет.

Проанализированные показатели развития малого и среднего бизнеса в Восточно-Казахстанской области имеют поступательную динамику. Все это констатирует положительные тенденции в развитии данного сектора экономики.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». - Астана, Акорда, 2012.
2. Социально-экономическое развитие регионов области: сравнительный анализ 2012 год. Ежемесячный социально-экономический журнал управления статистики города Усть-Каменогорска
3. Социально-экономическое развитие Восточно-Казахстанской области в 2012 году. Официальный сайт акима ВКО. <http://www.akimvko.gov.kz/ru/rule/akimat-vostochno-kazakhstanskoj-oblasti/akim.html>
4. Тезисы отчета акима области на отчетной встрече перед населением Восточно-Казахстанской области по итогам работы органов местной исполнительной власти за 2011 год и задачах на 2012 год, 21 февраля 2012 года [http:// www. akimvko. gov.kz/](http://www.akimvko.gov.kz/)
5. Тезисы выступления акима ВКО на отчетной встрече перед населением Восточно-Казахстанской области, 7 Февраль 2011 [http://www. akimvko. gov.kz/](http://www.akimvko.gov.kz/)
6. Жетписбаева К.А. Проблемы стимулирования предпринимательства в казахстанской практике// Банки Казахстана. - № 9 (183). – 2012. – С. 45 – 49.

УДК 368

### **НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ПЕНСИОННЫМ НАКОПЛЕНИЯМ**

Попова Н.Н.

Жизнь стремительно меняется. В наши дни государство не гарантирует, как прежде, образования наших детей, обеспечения нас жильем и достойным уровнем жизни в старости.

Обрести уверенность в себе и в завтрашнем дне можно, только полностью взяв ответственность за свою жизнь на себя.

Закон «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» от 20.06.1997 года гласит так: «Каждый гражданин должен самостоятельно обеспечить свою старость».

В Постановлении Правительства № 886 от 27.07.2001 года сказано: «Система социальной защиты должна стимулировать индивидуальную ответственность каждого

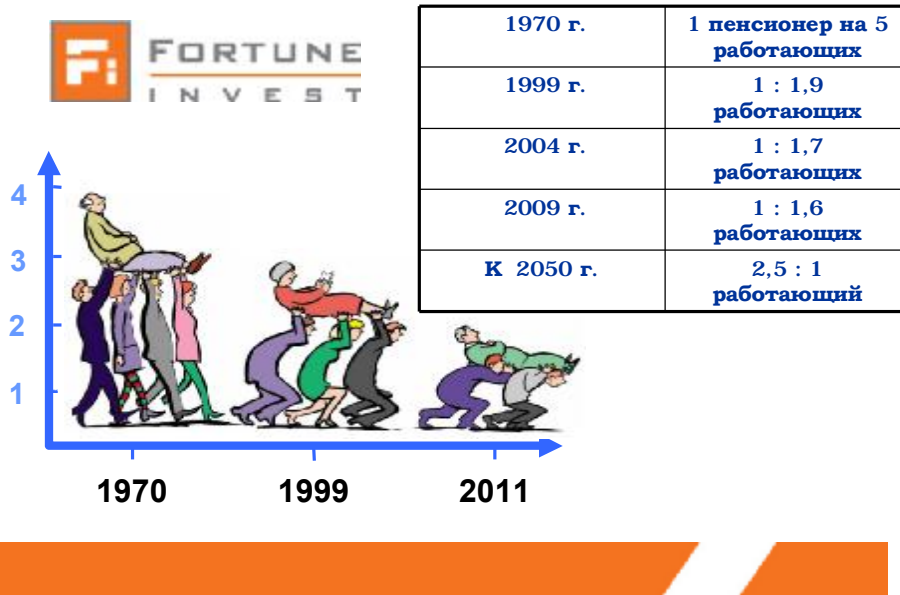
гражданина, а не зависимость от государства.

Все трудоспособные граждане должны стремиться быть ответственными за свое будущее и благосостояние своих семей».

По подборке статистических данных страховым агентством «FORTUNE INVEST» ситуация в Казахстане складывается следующим образом: если в 1970 году число пенсионеров к работающим находилось в соотношении 1: 5, то

- в 1999 году - 1:1,9;
- в 2004 году - 1:1,7;
- в 2009 году - 1:1,6;
- в 2011 году - 1: 2;
- к 2050 году - 2,5: 1.





Идея накопительного страхования жизни:

- любовь к себе (клиент, который приобретает накопительную программу, создает финансовую защиту для себя и своей семьи);
- забота о своих любимых;
- уверенность в будущем;
- защита в трудный час;
- помощь во время болезни;
- накопление капитала на свое будущее и будущее своих детей.

Страхование жизни позволяет преодолеть недостаточность системы государственного социального обеспечения и способствует увеличению личных доходов населения. Кроме того, полис страхования жизни представляет собой гарантию или обеспечение при осуществлении целого ряда финансово-кредитных операций. Таким образом, страхование жизни выполняет следующие функции:

- защита семьи в случае потери кормильца и дохода умершего члена семьи;
- обеспечение в случае временной или постоянной утраты трудоспособности (инвалидности);
- обеспечение пенсии в старости;
- накопление средств для оказания материальной поддержки детям при дос-

тижении совершеннолетия, для оплаты их образования (образовательное страхование);

- накопление средств (страхование капиталов);
- гарантия возврата кредита (страхование жизни заемщиков кредита, ипотечное страхование);
- возможность получения ссуды в страховой компании на льготных условиях.

*Социальная значимость личного страхования*

Личное страхование в разных странах является важным элементом социальной стабильности в обществе.

Во-первых, страховые компании активно участвуют в пенсионных и социальных программах. Достаточно сказать, что во многих странах принят закон "Об обязательном страховании от несчастных случаев на производстве", в реализации которого принимают участие страховые компании.

Во-вторых, страхование жизни является источником дополнительного дохода граждан и стимулируется государством. На Западе, опыт которого так часто приводится, существует многофакторная модель обеспечения доходов работающего населения через:

- фонд заработной платы;
- участие в прибыли через бонусные системы;
- выплаты дивидендов;
- доход по банковским вкладам, паям и ценным бумагам;
- фонды социальной защиты (пенсионные и другие негосударственные фонды);
- доход по накопительным полисам страхования жизни и другие источники.

Такая модель является основой социальной стабильности в обществе.

Предоставить страховым компаниям возможность принимать участие в решении социальных проблем. Например, обеспечивать участие страховых компаний в реформе системы пенсионного обеспечения. Развивая пенсионное страхование, государство решает проблему получения высоких пенсий для тех, кто этого хочет. Одновременно государство получает «длинные» деньги в виде страховых резервов.

Кроме того, страховые компании могут принять активное участие в профессиональных пенсионных системах, обеспечивая выплату пенсии льготникам в течение пяти лет до достижения действительного пенсионного возраста.

Страховые компании могут также заключать договоры индивидуального пенсионного страхования с физическими лицами, обеспечивая им достойный уровень пенсии.

Страховые компании могут взять на себя риски недожития застрахованного до пенсионного возраста и выплаты пенсии выгодоприобретателю, т.е. по случаю потери кормильца.

Таким образом, допуск страховых компаний к решению социальных проблем и развитие личного страхования позволяют получить для граждан:

- дополнительное пенсионное обеспечение;
- высококачественные медицинские услуги;
- дополнительные социальные гарантии в случае инвалидности, потери кормильца и т. д.

Нужна серьезная просветительная и образовательная работа среди населения, госслужащих и работодателей. Необходимо скоординировать деятельность министерств и государственных органов страхового сообщества по развитию страхования вообще и личного страхования в частности.

Развивая личное страхование, государство решает комплекс взаимосвязанных задач:

- снижает налоговую нагрузку на предприятия;
- уменьшает расходную часть государственного бюджета;
- способствует созданию социально стабильного общества;
- получает долгосрочные инвестиционные ресурсы.

Менталитет нашего народа, недостаточная финансовая грамотность не позволяют гражданам нашего государства своевременно принять правильное решение, которое позволит в дальнейшем облегчить его жизнь в материальном плане. Почему пенсионеры западных стран, получив свободу от работы, имеют возможность на ежегодный отдых в теплых странах, путешествия по всему миру? Потому что каждый гражданин в этих государствах обязан страховать, а накопительное страхование имеет приоритетное место. Что имеют большинство наших пенсионеров к выходу на пенсию? Практически ничего, никаких накоплений, мизерная пенсия от государства, вот и все. Все дело, якобы, упирается в недостаточности денег. Весь цивилизованный мир строго придерживается теории сбережений, которая гласит, что примерно 10% от доходов должно быть отложено на «черный» или счастливый день, которые преследуют каждого человека, и на который требуются дополнительные расходы.

Тем же страховым агентством «FORTUNE INVEST» в наглядном табличном варианте предложен расчет, где можно взять деньги, ежедневно экономя мизерную сумму. Это под силу каждому человеку! Как результат – жизнь без оглядки на то, что завтра не на что будет жить.



**FORTUNE**  
INVEST

## У меня нет денег

Экономия ежедневно	Внос в месяц	Внос раз в год	Накопления на 20 лет	Страховая защита	Участие в прибыли (5%)
278тг.	8 335тг.	100 000тг.	2 000 000тг.	2 500 000тг.	4 000 000тг.
417тг.	12 500тг.	150 000тг.	3 000 000тг.	3 700 000тг.	6 000 000тг.
556тг.	16 667тг.	200 000тг.	4 000 000тг.	5 000 000тг.	8 000 000тг.
695тг.	20 834тг.	250 000тг.	5 000 000тг.	6 200 000тг.	10 000 000тг.
835тг.	25 000тг.	300 000тг.	6 000 000тг.	7 500 000тг.	12 000 000тг.
972тг.	29 167тг.	350 000тг.	7 000 000тг.	8 800 000тг.	14 000 000тг.
<b>1 112тг.</b>	<b>33 334тг.</b>	<b>400 000тг.</b>	<b>8 000 000тг.</b>	<b>10 000 000тг.</b>	<b>16 000 000тг.</b>

Это ли не альтернатива пенсионным накоплениям?

Уже сегодня государство не в состоянии содержать имеющееся количество пенсионеров, а в дальнейшем дело еще усугубится. Сказывается влияние перестроечного периода девяностых годов, когда рождаемость снизилась до минимума из-за тяжелого экономического состояния нового независимого государства Казахстана. А это недостаток работоспособного населения и увеличение людей, достигших пенсионного возраста. Поэтому президент РК вынужден обратиться к народу с предложением реконструирования пенсионной системы, принятой в 1997 году, в котором предлагается увеличить пенсионный возраст женщин до 63 лет. Это вынужденный шаг, и после внесения поправок в предложенный вариант изменений в пенсионную систему этот Закон будет введен в действие с 1 января 2018 года.

Но, если вдуматься и проанализировать расчеты по накопительной системе пенсионных отчислений, можно сделать вывод, что это не принесет для женщин желаемого результата. Для расчетов правительством берется среднестатистическая заработная плата, от которой производится отчисления, которую большинство женщин

Казахстана не имеют. Реальность - это средняя зарплата 40-50 тыс. тенге, а то и меньше. За пять дополнительных лет работы женщина накопит дополнительно (4 тыс. тенге x 12 месяцев x 5 лет =240, тыс.тенге), или (5 тыс.тенге x 12 месяцев x 5 лет =300, 0 тыс.тенге). Это не принесет желаемого результата. С учетом предыдущих накоплений, женщина будет получать нищенскую пенсию в размере 24,0 – 26, 0 тыс. тенге в месяц. Еще не один раз Правительству необходимо будет перерабатывать Закон «О Пенсионной системе в РК», чтобы не вызвать социальную напряженность в обществе.

Поэтому необходимо самим задуматься о своем будущем безбедном существовании и возможности выхода на пенсию в возрасте 50-55 лет, имея для этого средства, накопленные при участии в накопительном страховании.

На сегодняшний день, по данным Агентства по финансовому надзору, в Казахстане зарегистрированы, имеют лицензию и работают 7 компаний по страхованию жизни:

- 1) АО «Дочерняя компания по страхованию жизни БТА Банка «БТА Жизнь»;
- 2) АО Компания по страхованию жизни «GENERALLIFE»;

3) Страховая компания «ALLIANCE - Страхование жизни»;

4) АО Компания по страхованию жизни «Казкоммерц – Life»;

5) Компания по страхованию жизни «Халык-Life»;

6) АО Компания по страхованию жизни «Астана-Финанс»;

7) АО Компания по страхованию жизни «Государственная аннуитетная компания».

Чем раньше гражданин застрахуется, тем больше и раньше он будет иметь достойные накопления. Например: если женщина застрахуется в возрасте 25 лет с ежегодным взносом по 100000 тенге, то по накопительному страхованию жизни с участием страхователя в прибыли страховщика через 30 лет, т.е. к возрасту 55 лет она будет иметь накопления в сумме около 4,0 млн.тенге, а к 60 годам - 4.8 млн.тенге. Почти в той же аналогии по накоплениям идут и мужчины. Если учесть, что у женщины и мужчины будут еще и обязательные пенсионные отчисления, то можно рассчитывать на безбедную достойную старость.

Теперь подведем итог. Богатыми становятся те, кто свои деньги правильно расходует и инвестирует.

Если у человека в критический момент нет в запасе денег, он и его семья могут оказаться в очень трудном положении, поэтому 10% необходимо инвестировать, чтобы создать себе накопления, в том числе и на пассивную фазу своей жизни после выхода на пенсию.

Это могут быть разовые вклады для тех, кто располагает достаточно крупной суммой для инвестирования. На эти деньги человек приобретает программы накопительного страхования жизни, которые дают с средним 12-14% в год. Деньги работают, сумма растет, и к пенсии у человека уже будет серьезное накопление.

Постепенное инвестирование - когда человек на протяжении всей своей активной жизни ежемесячно или поквартально

инвестирует определенную сумму в те же накопительные программы с элементами страхования. Страховая компания под надзором государства размещает деньги в высокодоходных акциях. На протяжении действия договора человек застрахован, а по истечении его имеет на счету приличную сумму.

Золотые правила инвестирования - это время, проценты, деньги.

На пенсию человек может идти не тогда, когда его туда отправляют по старости, а тогда, когда он достиг финансовой независимости. Это значит, что у него нет больше необходимости работать. Сделанные в прошлом инвестиции, активы и накопленный капитал приносят достаточно денег, чтобы жить и, если хочешь, работать в свое удовольствие.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Конституция РК (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.02.2011 г.)
2. Закон Республики Казахстан от 18 декабря 2000 года № 126-ІІ «О страховой деятельности»
3. Закон Республики Казахстан от 24 апреля 1995 г. Z952235 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет»
4. Закон Республики Казахстан от 21 июня 2013 года № 105-V «О пенсионном обеспечении»
5. Гражданский Кодекс Республики Казахстан (общая часть). (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.07.2013 г.)
6. Трудовой Кодекс Республики Казахстан 2013 (с изменениями и дополнениями по состоянию на 04.07.2013 г.)
7. Александров А.А. Страхование. – М.: ПРИОР, 2008. – 192 с.
8. Жуйриков К.К. Страхование в Казахстане – пути дальнейшего развития. – Алматы, 2004. – 278 с.
9. Лер О.Э. Страховой рынок Казахстана. – Алматы: Каржы – каражат, 2006.

УДК 338

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В  
КАЗАХСТАНЕ**

Богатыренко Ю.О., Конопьянова Г.А.

Инвестиции – долгосрочные вложения частного или государственного капитала в различные отрасли национальной (внутренние инвестиции) или зарубежной (заграничные инвестиции) экономики с целью получения прибыли.

Инвестиции – это расходование в настоящее время денежных или других средств в ожидании получения будущих выгод.

В наиболее широком смысле слово «инвестировать» означает «расстаться с деньгами сегодня, чтобы получить большую сумму в будущем».

Инвестиция - слово с латинским корнем (*investio* – одеваю), но означающее сегодня вещи, далекие от одежды. Инвестировать – это вкладывать деньги, то есть тратить их с целью получения в будущем большей суммы, нежели вложенная. Часто Инвестициями называют любые затраты во имя светлого будущего. Например, когда человек напряженно трудится за низкую заработную плату, но с целью получить опыт – это тоже можно назвать инвестициями. Также инвестициями часто называют и затраты на обучение (личное и персонала организации), на внешний вид, и на многое другое.

Инвестиции играют важнейшую роль как на макроуровне, так и на микроуровне. Они определяют будущее страны в целом, отдельного субъекта хозяйствования и являются движущей силой в развитии экономики.

Необходимым звеном процесса является замена изношенных основных средств новыми. Вместе с тем, расширение производства может осуществляться только за счет новых вложений, направленных не только на создание новых производственных мощностей, но и на совершенствование старой техники или технологий. Именно это и составляет экономический смысл инвестиций.

Инвестиции рассматриваются как процесс, отражающий движение стоимо-

сти, и как экономическая категория – экономические отношения, связанные с движением стоимости, вложенной в основные фонды.

Для нашего понимания это относительно новый термин. В бытность плановой экономики использовалось понятие «капитальные вложения».

В различных научных источниках эти два понятия в последние годы трактуются по-разному. Традиционно под инвестициями принято понимать осуществление определенных экономических проектов в настоящем с расчетом получить доходы в будущем. Такой подход к пониманию инвестиций признается преобладающим как в отечественной, так и зарубежной экономической литературе.

В соответствии с Законом РК "Об инвестициях", под инвестициями понимают все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности.

В своей статье «Инвестиции в Казахстане», Татьяна Иссык дает определение понятия «инвестиции» следующим образом: «Инвестиции – это вещи, деньги, в том числе иностранная валюта, финансовые инструменты, работы, услуги, объективированные результаты творческой интеллектуальной деятельности, фирменные наименования, товарные знаки и иные средства индивидуализации изделий, имущественные права (собственности, пользования, распоряжения и т.д.) и другое имущество, вкладываемое инвестором в уставный капитал юридического лица (определяемый ее уставом и формируемый учредителями (участниками) данного лица в соответствии с уставом этого лица и законодательством РК) или в установленные Налоговым ко-

дексом, ресурсы, контролируемые этим юридическим лицом, полученных в результате прошлых событий, от которых ожидается получение будущих экономических выгод». То есть не все, что вкладывается в компанию, есть инвестиция, но очень многое.

Инвестиции принято делить на портфельные и реальные. Портфельные (финансовые) инвестиции - вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги, активы других предприятий. Реальные инвестиции - вложения в создание новых, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий. В этом случае предприятие-инвестор, вкладывая средства, увеличивает свой производственный капитал – основные производственные фонды и необходимые для их функционирования оборотные средства.

Инвестиции вкладываются на продолжительный период, начиная с постановки цели инвестирования и заканчивая закрытием предприятия после полной отдачи вложенного капитала.

При осуществлении портфельных инвестиций инвестор увеличивает свой финансовый капитал, получая дивиденды – доход на ценные бумаги или другие доходы.

Инвестирование является необходимым условием индивидуального кругооборота средств хозяйствующего субъекта. В свою очередь, деятельность в сфере производства создает предпосылки для новых инвестиций. С этой точки зрения любой вид предпринимательской деятельности включает в себя процессы инвестиционной и основной деятельности. Выступая на поверхности явлений как относительно обособленные сферы, инвестиционная и основная деятельность, тем не менее, представляют собой важнейшие взаимосвязанные составляющие единого экономического процесса.

Изменение объемов инвестирования оказывает существенное влияние на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства.

Здесь весьма существенен фактор риска. Инвестиционная деятельность всегда осуществляется в условиях неопреде-

ленности, степень которой может значительно варьироваться. Например, в момент приобретения новых основных средств никогда нельзя точно предсказать экономический эффект этой операции. Поэтому нередко решения принимаются на интуитивной логической основе, но, тем не менее, они должны подкрепляться экономическим расчетом.

Определение инвестиционных возможностей является отправной точкой для деятельности, связанной с инвестированием. В конечном счете, это может стать началом мобилизации инвестиционных средств.

Рисковые инвестиции, или "венчурный капитал" – это термин, применяемый для обозначения капиталовложений, для которых трудно оценить возможные доходы и сопутствующие расходы. Венчурный капитал представляет собой инвестиции в новые сферы деятельности, связанные с большим риском. Как правило, венчурный капитал инвестируется в несвязанные между собой проекты в расчете на быструю окупаемость вложенных средств.

За рубежом обычно создаются специализированные независимые венчурные компании, которые привлекают средства других инвесторов и создают фонд венчурного капитала. Этот фонд имеет непостоянный объем средств, который управляющая фондом венчурная фирма распределяет по проектам. Поскольку всем вкладчикам заранее известно, что вложение капитала представляет собой венчурный, то есть высокорискованный, характер, то целью венчурной фирмы является получение максимального дохода практически без учета риска. Единственным способом снижения риска является высокая диверсификация проектов.

Специализируясь на финансировании проектов с высокой степенью неопределенности результата, венчурные фирмы предоставляют инвестиции не в форме ссуды, а в обмен на большую часть акционерного капитала создаваемого венчурного предприятия. Это позволяет жестко контролировать финансовое состояние, финансовые результаты, а также ход работ по венчурному проекту.

Экономике развитых стран присуща

сложная и многообразная структура институтов, осуществляющих мобилизацию инвестиционных ресурсов с последующим их вложением в предпринимательскую деятельность. Эти институты, выступая финансовыми посредниками, аккумулируют отдельные сбережения домашних хозяйств и фирм в значительные массы инвестиционного капитала, который затем размещается среди потребителей инвестиций.

Виды финансовых институтов:

1) коммерческие банки (универсальные и специализированные): коммерческие банки – универсальные, многофункциональные учреждения, оперирующие в различных секторах финансового рынка; инвестиционные банки ориентируются на мобилизацию долгосрочного капитала и предоставление его путем выпуска и размещения акций, облигаций, других ценных бумаг, долгосрочного кредитования; ипотечные банки – осуществляют кредитные операции по привлечению и размещению;

2) небанковские кредитно - финансовые институты (финансовые и страховые компании, пенсионные фонды, ломбарды, кредитные союзы и товарищества):

ломбарды – кредитные учреждения, выдающие ссуды под залог движимого имущества;

кредитные товарищества создаются в целях кредитно-расчетного обслуживания своих членов: кооперативов, арендных предприятий, предприятий малого и среднего бизнеса, физических лиц;

страховые общества, реализуя страховые полисы, принимают от населения сбережения в виде регулярных взносов, которые затем помещаются в государственные и корпоративные ценные бумаги, закладные под жилые строения;

частные пенсионные фонды (юридически самостоятельные фирмы, управляемые страховыми компаниями или траст-отделами коммерческих банков);

3) инвестиционные институты (инвестиционные компании и фонды, фондовые биржи, финансовые брокеры, инвестиционные консультанты и пр.):

инвестиционные компании и фонды – разновидность финансово-кредитных институтов, аккумулируют средства частных инвесторов путем эмиссии собственных

ценных бумаг и размещают их в ценные бумаги других эмитентов;

фондовая биржа – особый институционально организованный рынок ценных бумаг, функционирующий на основе централизованных предложений о купле-продаже ценных бумаг, выставляемых биржевыми брокерами по поручениям институциональных и индивидуальных инвесторов;

инвестиционные дилеры и брокеры представлены профессиональными организациями, ведущими посредническую деятельность на фондовом рынке, или отдельными физическими лицами.

Общей характеристикой для всех групп институциональных инвесторов является аккумуляция ими временно свободных денежных средств (государства, фирм, населения) с последующим вложением их в экономику.

Участниками инвестиционного процесса являются: эмитенты, инвесторы, профессиональные участники, государственные органы управления и контроля.

Эмитенты подразделяются на следующие группы:

- государственные органы (государственные ценные бумаги);
- акционерные промышленные и торговые компании (акции, облигации, векселя);
- инвестиционные компании и инвестиционные фонды;
- пенсионные фонды;
- акционерные коммерческие банки (акции, облигации, векселя, банковские сертификаты);
- частные предприятия (векселя);
- нерезиденты;
- прочие эмитенты.

Инвестор – физическое или юридическое лицо, приобретающее ценные бумаги (вкладываящее средства в какой-либо проект) от своего имени и за свой счет. Инвесторы в зависимости от стратегии делятся на стратегические, институциональные и частные.

Профессиональные участники – юридические и физические лица или граждане, зарегистрированные в качестве предпринимателей, которые осуществляют профессиональную деятельность на инве-

стиционном рынке. Например, в условиях рынка ценных бумаг к ним относятся брокеры, дилеры, управляющие, клиринговые организации, депозитарии, регистраторы, организаторы торговли, коммерческие банки.

Государственные органы, осуществляющие регулирование рынка ценных бумаг в Казахстане – это Национальный банк РК в лице Комитета по финансовому надзору, Президент, Правительство, Министерство финансов.

Инвестирование представляет собой вложение инвестиций в экономику страны и осуществление практических действий в целях получения прибыли и достижения иного полезного эффекта. В узком смысле инвестирование представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения.

При вложении капитальных ценностей в реальный экономический сектор с целью организации производства движение инвестиций на стадии окупаемости затрат осуществляется в виде индивидуального кругооборота производственных фондов, последовательной смены форм стоимости. В ходе этого движения создается готовый продукт, воплощающий в себе прирост капитальной стоимости, в результате реализации которого образуется доход.

Таким образом, основная задача инвестиций – принести инвестору предполагаемый доход при минимальном уровне риска, который достигается путем формирования диверсифицированного инвести-

ционного портфеля.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан от 08 января 2003 г. № 373-ІІ ЗРК "Об инвестициях";
2. Закон Республики Казахстан «О проектном финансировании и секьюритизации» с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.01.2012 г.;
3. Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бэйли. Инвестиции. пер. с английского – М.: ИНФРА-М, 1997;
4. ЗвиБоди, Алекс Кейн, Алан Дж. Маркус. Принципы инвестиций. СПб, 2008.
5. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование /– М., Альпина Паблишер, 2012.
6. Аппель Д. Эффективные инвестиции / пер. с английского под ред. В.В. Ильина – СПб.: Питер, 2009.
7. Хейл Т. Разумное инвестирование / пер. с английского – М.: Волтер Клувер, 2009.
8. Иссык Т. Инвестиции в Казахстан // статья с сайта <http://virtualforum.kz/>
9. Сведения и материал с сайта: <http://www.investfo.ru/>
10. Международный деловой журнал KAZAKHSTAN № 6, 2011 год, интервью с Премьер-Министром РК Масимовым К.М.
11. Тютин А.С., Оценка кредитоспособности инвестпроекта: структура сделки // «Экономические науки», № 76, 2011.

УДК 35.087

### К ВОПРОСУ О ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЕ РК

Букабаев Е.С.

Казахская реформа системы пенсионного обеспечения была обусловлена требованиями рыночной экономики и стремлением заложить основы благосостояния населения. Основным стимулом реформы было стремление государства к минимизации своего участия в расходах на пенсионное обеспечение населения. Особенностью казахской реформы стало то, что накопи-

тельная система была введена не в качестве дополнительного, а в качестве основного элемента нового негосударственного пенсионного обеспечения.

В июне 2002 года исполнилось ровно пять лет подписанию Закона "О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан". В соответствии с этим законом с 1 января 1998 года все работающие граждане в обя-



зательном порядке отчисляют 10% своих доходов в накопительный пенсионный фонд на индивидуальные пенсионные счета. При этом граждане имеют право производить также и добровольные пенсионные отчисления. Накопленные средства инвестируются в экономику, а после прекращения трудовой деятельности работника идут на его личное пенсионное обеспечение.

Одна из основных сложностей на этапе проведения реформы - двойное бремя, ложащееся на работников и работодателей: обеспечить сегодняшних пенсионеров и позаботиться о собственном будущем (см. главу о проблемах переходного периода). В соответствии с законодательством Республики Казахстан, пенсионная система переходного периода совмещает одновременно два метода финансирования: распределительную - для нынешних пенсионеров, и накопительную на личных счетах - для будущих, причем доля собственных пенсионных накоплений в финансировании пенсий будет постепенно возрастать и к 2045-2050 году элемент распределительной пенсионной системы будет полностью ликвидирован.

Накопительная система Казахстана на текущем этапе состоит из двух частей: государственной и частной.

ГНПФ - Государственный накопительный пенсионный фонд - производит сбор только обязательных пенсионных отчислений вкладчиков и осуществляет пенсионные выплаты получателям в порядке, установленном Правительством РК. По истечении определенного периода времени планируется приватизация ГНПФ, т.е. фактически вся пенсионная система будет сосредоточена в частном секторе.

ННПФ - Негосударственные накопительные пенсионные фонды (с уставным капиталом не менее 180 млн. тенге) - юридические лица, организованные в форме акционерного общества открытого или закрытого типа. В соответствии с Законом "О пенсионном обеспечении в РК" ННПФ являются центральным звеном в пенсионной системе. Они организуют работу с вкладчиками, заключают пенсионные договора, ведут индивидуальный учет пенсионных

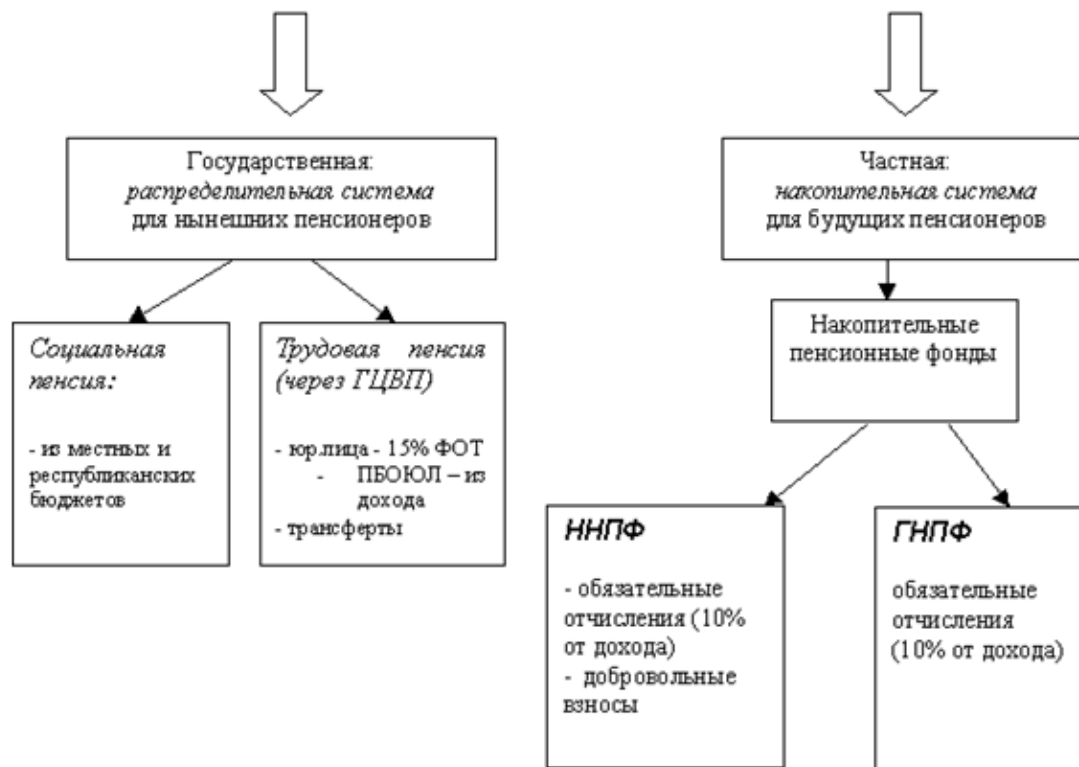
взносов и начислений инвестиционного дохода, а также обязательств фонда перед вкладчиками. Фонд получает комиссионные вознаграждения за свою деятельность, отчитывается перед своими вкладчиками и государственными органами, проводит разъяснительную работу среди населения, рассматривает жалобы и заявления, решает вопросы в связи со смертью вкладчика или в связи с выездом за рубеж.

Введение новой пенсионной системы сопровождалось непопулярными мерами: постепенно, начиная с 1 января 1998 года, увеличивался пенсионный возраст, и на 1 июля 2002 года достиг 62 года у мужчин и 58 лет у женщин. Также с 1 января 1998 года были ликвидированы все льготные пенсии, которые сохранялись еще с советских времен.

На 1 ноября 2002 года рынок пенсионных услуг представлен 16 накопительными пенсионными фондами, из которых 13 негосударственных накопительных фондов (ННПФ), 2 корпоративных пенсионных фонда (фонд корпорации "Казахмыс" и корпорации "Philip Morris") и государственный накопительный пенсионный фонд (ГНПФ). Первоначально было 20 фондов, затем после установления Министерством труда и социальной защиты минимального размера собственного капитала фондов (180 млн. тенге) произошло несколько слияний. Их средствами управляют семь компаний по управлению пенсионными активами (КУПА). Во всех областях Республики действует более 60 филиалов и представительств и свыше 130 агентских пунктов. На настоящий момент парламент Казахстана рассматривает поправки в закон, которые дают фондам право самим управлять собранными пенсионными средствами.

Количество вкладчиков составляет 4,76 млн. человек, 54% из которых доверили свои пенсионные накопления негосударственным пенсионным фондам. Объем пенсионных накоплений составил Т200,4 млрд. (порядка 1 млрд. 318 млн. долларов). Инвестировано Т187,3 млрд. или 93,4% пенсионных активов.

Схема системы пенсионного обеспечения в Республике Казахстан



Инвестиционные активы инвестируются в четко оговоренные в процентном отношении финансовые инструменты. С момента реформирования пенсионной системы, то есть с 1998 года, предполагалось, что активы пенсионных фондов будут способствовать развитию рынков капитала Республики Казахстан. В частности, планировалось, что активы частных пенсионных фондов будут стимулировать развитие рынка корпоративных ценных бумаг. Однако по результатам первого года пенсионной реформы 99,3% активов были вложены в те или иные государственные ценные бумаги, а именно: еврооблигации - 15,53%, в кратко-, средне- и долгосрочные ценные бумаги Министерства финансов - 81,78%, ноты Национального банка - 2%. Других направлений для инвестиций пенсионных фондов просто не было: фондовый рынок в стране отсутствовал, покупать ценные бумаги иностранных эмитентов было запрещено. Сложилась парадоксальная ситуация: из-за огромного спроса на суверенные облигации Казахстана, доходность по ним меньше, чем по облигациям США с аналогичной датой погашения.

На текущий момент доля государственных ценных бумаг существенно снизилась и составляет у государственного пенсионного фонда около 70%. В соответствии с законодательством, КУПА (компания по управлению пенсионными активами) могут инвестировать пенсионные активы в следующие инвестиционные инструменты:

- государственные ценные бумаги - не менее 40%;
- муниципальные ценные бумаги - не более 5%;
- ценные бумаги, выпущенные международными банками - не более 10%;
- корпоративные акции - не более 30%;
- корпоративные облигации - не более 5%;
- банковские депозиты - не более 20%;
- иностраные корпоративные ЦБ - не более 10%;
- ценные бумаги, эмитированные международными финансовыми организациями - не более 10%.

В настоящее время парламент рассматривает пакет изменений в пенсионное законодательство, возможно, некоторые вышеуказанные лимиты будут пересмотрены.

ны.

За 2001 год общая сумма чистых пенсионных активов (сумма пенсионных активов за вычетом обязательств по начисленным комиссионным вознаграждениям, кредиторской задолженности по пенсионным выплатам) составила 112 млрд. 649,4 млн. тенге (около 777 млн. долларов), из которых 43,86 млрд. тенге, или 39%, - пенсионные активы ГНПФ. Всего за 2000 год рост чистых пенсионных активов в национальной валюте составил 74,6%. По результатам инвестирования этих средств общий начисленный инвестиционный доход составил 35,98 млрд. тенге, или 31,9% от всей суммы пенсионных активов. Номинальная доходность пенсионных активов накопительных пенсионных фондов в течение последних лет была выше темпов инфляции, девальвации и средневзвешенных ставок по депозитам в тенге в банках второго уровня.

Доля расходов на управление пенсионными активами зафиксирована законодательно и составляет:

1% от взносов (из 10% от заработной платы, отчисляемых вкладчиком, фонд сразу изымает 1% за управление);

10% от инвестиционного дохода, полученного в процессе инвестирования. Эта величина делится между самим пенсионным фондом и управляющей компанией (КУПА) по договоренности.

В 1998 году НПФ и КУПА делили практически пополам свою долю инвестиционного дохода, но с течением времени доля КУПА снизилась до 20-30%.

Одновременно с заключением договора с КУПА пенсионный фонд должен заключить договор с банком-кастодианом, который будет технически обслуживать все операции данного пенсионного фонда. Функции банка-кастодиана заключаются в ведении учета всех операций по аккумулярованию пенсионных активов, их размещению, получению инвестиционного дохода, а также в информировании фонда о состоянии его счетов и деятельности КУПА. При этом банк осуществляет контроль за целевым использованием средств и соблюдением лимитов инвестирования.

На 1 апреля 2002 года средняя сумма фактических накоплений составила на 1

среднего вкладчика НПФ 753,5 тыс. (порядка 350 долларов), вкладчика ГНПФ – 728,6 тыс. (188 долларов), т.е. почти в два раза меньше (!!!). В целом по накопительной пенсионной системе, средняя сумма фактических накоплений за 4 года и 3 месяца составила всего 42,1 тысяч тенге или 10 тысяч тенге в год. Очевидно, что основной причиной такого скромного размера накоплений является низкий уровень заработной платы наемных работников и задолженность предприятий по пенсионным взносам, которая составляет 25 млрд. тенге. Имеются предприятия, которые при начислении и выплате заработной платы лишь формально удерживают 10% обязательных пенсионных взносов, не перечисляя их в соответствующий пенсионный фонд, а используя в своих целях. Механизма контроля за своевременным перечислением средств в пенсионные фонды не существует, каких-либо санкций тоже; прецеденты обращения вкладчиков в суд либо не имели места совсем, либо не дошли до сведения широкой общественности.

Обязательное информирование вкладчиков о состоянии их пенсионного счета не предусмотрено. Хотя по запросу вкладчика фонд обязан предоставить всю необходимую информацию, 2 раза в год – бесплатно, затем – за символическую плату (где-то 25 центов). Самостоятельно же лишь некоторые пенсионные фонды в конце года рассылают вкладчикам информации о состоянии их пенсионных накоплений.

Совершенно не урегулирован законодательно процесс конвертации накоплений в аннуитет и осуществления выплат. Ни в одном пенсионном договоре не указываются финансовые обязательства самого фонда, вкладчик не знает, какой размер пенсии или процент заработной платы он будет получать при выходе на пенсию, за исключением того, что “размер пенсии зависит от величины накопленных сумм”. Некоторые скептики считают, что вся реформа свелась по существу к организации персонифицированного учета пенсионных накоплений и полученного на них инвестиционного дохода.

В соответствии с текущим законодательством Казахстана, основанием для по-

лучения своих пенсионных накоплений, кроме достижения пенсионного возраста, является выезд гражданина за рубеж на постоянное место жительства. При общем недоверии к системе, отсутствии четкого механизма выплат и высоком уровне коррупции государственных органов многие граждане оформляют фальшивые документы о своем отъезде на ПМЖ, изымают свои накопления, а затем начинают все с “чистого листа” в новом фонде.

За 4 года и 3 месяца с начала реформы накопительной пенсионной системой (которая к 2050 году станет единственной) охвачено всего 4,76 млн. будущих пенсионеров, т.е. где-то 60 % от экономически активного населения. Самозанятые граждане никак не охвачены пенсионной системой. Среди тех, кто платит взносы, уровень собираемости крайне низок: лишь 30% из 4,76 млн. вкладчиков накопительных пенсионных фондов постоянно и в полном размере вносят пенсионные взносы. Мелкие предприниматели всячески уклоняются от выплат.

Существует проблема недобросовестной конкуренции между фондами. На настоящий момент по сути все вкладчики уже “распределены” между фондами, и увеличить количество собственных вкладчиков фонд может только “перетянув” их у своих конкурентов. Часто менеджмент пенсионного фонда пользуется личными связями, знакомствами с руководителями крупных компаний и, уговорив их, приобретает вкладчиков, которых не о чем не спрашивают, а лишь “корректно уведомляют” о смене фонда. Значительная часть населения в результате не знает, в каком фонде у них хранятся деньги, не говоря уже о величине накоплений.

Таким образом, наиболее серьезные проблемы накопительной пенсионной накопительной системы Казахстана состоят в следующем:

Пробелы в существующем пенсион-

ном законодательстве (например, неопределенность механизма будущих выплат, отсутствие контроля за своевременным перечислением средств в пенсионные фонды);

Неразвитость национального фондового рынка, т.е. отсутствие возможности вкладывать пенсионные активы в реальный сектор экономики; финансовые махинации при перечислении средств в пенсионные фонды;

Проблема “потерянных клиентов”, связанная с фиктивным выездом за рубеж на постоянное место жительства;

Недостаточный охват работающего населения;

Недобросовестная конкуренция между НПФ;

Неосведомленность и неграмотность населения по основным принципам существующей накопительной пенсионной системы.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Бурда М., Вилош Ч. "Макроэкономика: европейский тест // "Судостроение", С-Петербург, 2003, с.34-37.
2. Постановление Правительства Республики Казахстан от 16 сентября 1997 года N 1342 "Об утверждении Порядка присвоения социального индивидуального кода гражданам Республики Казахстан в Государственном центре по выплате пенсий".
3. Постановление Правления Национального Банка РК от 29.05.2005 г. № 177 "Об утверждении правил лицензирования деятельности по инвестиционному управлению пенсионными активами".
4. Закон Республики Казахстан от 20 июня 1997 года № 136-І "О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан" (с изменениями и дополнениями по состоянию на 19.03.2010 г).
5. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. – М., 2008.

УДК 338

## АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Шахаров К.Т.

В Казахстане, последние несколько лет интерес к инновациям вырос очень существенно - даже на уровне правительства стали приниматься меры по стимулированию инновационной деятельности. Зачастую под инновацией понимается создание и использование новых технологических идей, однако существует и другая сторона инновационной деятельности - организационная. Нововведения могут с успехом применяться не только в производстве продукции, но и в организации бизнеса с целью повышения его эффективности.

Инновационная деятельность включает практическое использование инновационно-научного и интеллектуального потенциала в массовом производстве с целью получения нового продукта, удовлетворяющего потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах. Данная деятельность характеризуется ускорением темпов создания новшеств, их диффузии, что способствует углублению и расширению структурных сдвигов в экономике, увеличению размеров рынка и удовлетворению новых потребностей.

Мировая практика показывает, что государственная поддержка инновационной деятельности объективно необходима. Однако в настоящее время финансовая государственная поддержка фундаментальной науки и производства осуществляется на уровне не соответствующем развитым индустриальным странам (США, Германия, Франция и др.). В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников. К сожалению, сегодняшнее состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в России далеко от идеала. Сегодня уменьшившиеся объемы государственного финансирования, нехватка собственных средств у предприятий и отсутствие стратегического мышления у их руководителей не восполняются притоком частного капитала.

Как показывает практика, доступны-

ми формами финансирования инновационной деятельности для отдельных предприятий являются акционерное финансирование и проектное финансирование. В подавляющем большинстве случаев финансируются проекты, обеспечивающие выпуск высококачественной, конкурентоспособной продукции. Для успеха проекта рекомендуется применять устоявшуюся, отработанную технологию, выпускать продукцию, ориентированную на достаточно емкий и проверенный рынок. Высоки шансы получения финансирования и у инноваций-имитаций, в том числе усовершенствующих, дополняющих, замещающих и вытесняющих базовую модель. В мировой практике под проектным финансированием обычно подразумевают такой тип организации финансирования, когда доходы, полученные от реализации проекта, являются единственным источником погашения долговых обязательств. Если венчурный (рисковый) капитал может быть использован для организации финансирования научной деятельности на любом ее этапе, то организатор проектного финансирования не может идти на такой риск. Инновационный венчурный бизнес допускает возможность провала финансируемого проекта. Как правило, первые годы инициатор проекта не несет ответственности перед финансовыми партнерами за расходование средств и не выплачивает по ним процентов. Инвесторы рискованного капитала первые несколько лет довольствуются приобретением пакета акций новой созданной фирмы. Если инновационная фирма начинает давать прибыль, то она становится основным источником вознаграждения вкладчиков рискованного капитала. Зачастую венчурный капиталист становится собственником инновационного предприятия. Как правило, инвестору бывает весьма сложно выбрать вариант из предложенных инновационных проектов. Поэтому для минимизации проектных рисков и оптимизации параметров успешности проекта наиболее широко применяется портфельный подход. Портфель инноваций

должен содержать разнообразные проекты, крупные и мелкие, далекие и близкие по срокам, различные по назначению и принципам реализации. Это необходимо для оптимального внедрения инновации с высокой результативностью финансово-экономических показателей, а также для успешной стратегии конкуренции фирмы. Содержание портфеля должно достаточно часто подвергаться ревизии, пересмотру и обновлению. Анализ и отбор инновационных проектов осуществляются на основе совокупности методов и способов, позволяющих прогнозировать затраты для всех стадий жизненного цикла новшества с учетом различных технических решений и финансово-экономических факторов.

Сегодня существует достаточно четкое определение инновации, под которой понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического или организационного процесса, используемого в практической деятельности.

В свою очередь, под инновационной деятельностью понимается процесс, направленный на разработку инноваций, реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, в новый или усовершенствованный технологический процесс, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки. Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования, приемы анализа и т.д. По мере экономического развития общества значение инноваций все более возрастает и на современном этапе инновации становятся важнейшим инструментом конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов на всех уровнях иерархии - от отдельных структурных единиц предприятий до стран и регионов в целом.

Во многих предприятиях организа-

ционные инновации время от времени появляются и внедряются, однако процесс не носит системного характера, скорее - реакция на факторы внешней среды, "латание дыр". Подправили под запросы рынка цены, через полгода закупили компьютеры, ещё через полгода - программное обеспечение, ввели корпоративные мероприятия. Однако друг с другом эти действия связаны слабо, а, значит, синергетического эффекта от них нет. Для успешного повышения эффективности деятельности компании необходимы чёткие и слаженные действия, проводимые в рамках инновационной системы.

Под инновационной системой обычно понимают элементы организации, сопутствующие инновационной деятельности, а также взаимоотношения между ними, которые закрепляются в регулирующих документах компании (устав, положения о подразделениях, должностные инструкции). Для того, чтобы любой сотрудник свободно ориентировался в документах, лучше их объединить в информационную базу (например, создать сайт во внутренней корпоративной сети), а также обязать юриста или менеджера по персоналу давать консультации по вопросам применения документов.

Целью создания инновационной системы для предприятий является:

- повышение конкурентоспособности продукции предприятия;
- создание инновационной базы для долгосрочного устойчивого роста компании;
- обеспечение экономической безопасности предприятия.

Инновационная система компании должна выполнять следующие функции:

- Прогнозирование рынка и выбор приоритетных направлений исследований;
- Стратегическое планирование инновационной деятельности предприятия;
- Поиск, оценку и отбор инновационных идей и изобретений;
- Внедрение инновационных проектов;
- Мониторинг показателей уже внедрённых инновационных проектов и их корректировка.

Для эффективного функционирова-

ния системы необходимо тесное сотрудничество предприятий с НИИ, ВУЗами, центрами трансферта технологий в рамках поиска и приобретения технологий, поиска и найма квалифицированного персонала, заказов на разработки.

Для создания успешной инновационной системы важно предусмотреть финансовое и информационное обеспечение. Например, может быть создан фонд, формирующийся из прибыли, средства из которого расходуются согласно принятым в компании нормам. Важно обеспечить прозрачность инновационной системы - архив предлагавшихся идей и результаты их реализации с общим доступом для всех сотрудников, современные средства поиска и передачи информации, т.е. функционирование инновационной системы невозможно без обеспечивающей структуры.

Для успешной работы инновационной системы компании необходимо тесное взаимодействие инновационного отдела с отделом, разрабатывающим новые продукты (маркетинговый отдел, отдел развития и др.).

В целях ускорения индустриально-инновационного развития в Казахстане реализуются программы государственной поддержки реального сектора экономики. В настоящее время можно выделить три основных направления поддержки - это улучшение условий ведения бизнеса, развитие образования и науки, финансирование индустриально-инновационного предпринимательства. Развитие экономики на данный момент характеризуется повышенным интересом к совершенствованию индустриально-инновационной составляющей и методам нового управления. В 2003 году в «Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы» было дано определение «инновации» как результата инновационной деятельности, реализация нового или усовершенствованного продукта или процесса на рынке или в практической деятельности. Учитывая современной этап развития мировой экономики и динамику технологического прогресса, центром деятельности стала необходимость качественно улучшить, усовершенствовать процесс и расширить инновационные методы произ-

водства. В связи с этим, актуально акцентировать внимание на совершенствовании менеджмента инновационной составляющей производства.

Но для решения данного вопроса требуются новые методы управления, подходы к принятию решений и понимания процессов производства. Для этого целесообразно изучить мировой опыт управления инновационных технологической систем производства и адаптировать их методы в Казахстане.

Первую модель, которую мы хотели бы рассмотреть, можно назвать «традиционной» моделью, которая представлена в основном странами евро-атлантического региона. Это модель полного инновационного цикла - от формирования инновационной идеи до массового производства готового продукта. Как правило, эта модель включает в себя все компоненты структуры инновационной системы: фундаментальную и прикладную науку, исследования и разработки (R&D), производство опытного образца и массовое производство, а также различных типов структуры экспертизы, финансирования и воспроизводства кадров. Это национальная инновационная система США, Национальные инновационные системы больших западноевропейских стран, Инновационные системы малых развитых европейских стран и др.

Вторая модель инновационного развития значительно отличается от «традиционной» модели и представлена в основном странами Восточной Азии: Японией, Южной Кореей, Гонг-Конгом, Китаем. В Восточно-Азиатском инновационном цикле, как правило, отсутствует компонент фундаментальной и частично даже прикладной науки. Эти инновационные модели, как правило, ориентированы на экспорт высокотехнологической продукции, при этом заимствуя сами технологии у стран «традиционной модели».

Другая модель инновационного развития нашла применение в странах, не обладающих значительным потенциалом в области фундаментальной и прикладной науки, странах, где сельское хозяйство по-прежнему играет значительную роль в экономике, не отличающихся богатыми запасами сырья, технологии переработки или

продажа которого могли бы стать основой национальной конкурентоспособности и т.д. Вследствие этого в инновационном цикле данных стран отсутствует блок фундаментальной и прикладной науки, а также практически отсутствует высокотехнологический цикл. Как правило, инновационная политика таких стран сосредоточена на заимствовании и распространении, а не на создании новых технологий; на развитии образования в области экономики, менеджмента, социологии и психологии труда, в обучении кадров для финансовой и банковской сфер; в развитии фрагментов легкой промышленности, креативной индустрии и рекреации. Большое внимание уделяется также возвращению менеджмента для местных представительств крупных транснациональных корпораций, международных банков, международных политических структур и т.д. Однако необходимо отметить, что подобная переориентация инновационного развития с high-tech'a на high-hume позволяет этим странам добиться очень высоких темпов экономического роста. В качестве примеров такой модели инновационного развития можно назвать национальные инновационные системы Тайланда, Турции, Португалии, Чили и Иордании.

Казахстан не придерживается к однозначной конкретной зарубежной модели инновационного развития. У Казахстана свой путь, который формируется историческим социально-экономическим укладом, потенциалом экономического развития ближайших соседей, зрелости нашей промышленности. Казахстанская модель инновационного развития строится на пяти подходах:

- Повышение координации деятельности всех участников национальной инновационной системы - от институтов инновационного развития до технопарков и инноваторов;

- Создание промышленной базы, адекватной мировым реалиям. Основной курс мы взяли на модернизацию отечественной промышленности, которая послужит «маховиком», раскручивающим инновационную активность в стране;

- Создание комплекса мер по стимулированию качественного предложения

инноваций и формированию инновационной ментальности страны;

- Внедрение системы аналитической поддержки;

- Создание собственных компетенций. Несмотря на то, что сейчас приоритет отдан трансферу технологий, как наиболее быстрому и эффективному пути модернизации промышленности, государство создает свой научно-технический задел, на основе которого будут создаваться наши собственные инновации.

Но в то же время Казахстану следует создать отечественную модель инновационного развития, учитывающей разработку технологии и техники, по которым страна в перспективе могла бы занять собственную нишу на мировом рынке. Это утверждение обосновано теорией конкурентных преимуществ Майкла Портера, основная мысль которой заключается в том, что любая страна с примерно одинаковым уровнем развития, располагает определенным, только ей присущим набором преимуществ, таких как: высокий уровень производительности, качество ресурсов, качество товаров и услуг, система управления и др.

Государство, ставящее целью высокий уровень производительности и, как следствие, конкурентоспособность, должно создать необходимые условия для развития компаний с высокой производительностью, такие как: качество бизнес среды, инвестиционная поддержка, создание конкурентных преимуществ.

Инновационные проекты в Казахстане традиционно позиционируются как перспективные, но пока, несмотря на все инициативы национальных компаний, инновационное развитие страны идет медленными темпами, а выстроенная на основе адаптации западного опыта система внедрения НИОКР в экономику практически не работает.

Реализация инновационных проектов в Казахстане обусловлена многими препятствиями, так на начальном этапе реформ, многие механизмы рыночной экономики еще не были созданы, а условия справедливой конкуренции и формирования цен нарушались неконтролируемой монополией некоторых предприятий. Также, многие



организации предпочитают проводить инновационное развитие на основе импорта технологии, оборудования, и др., так как отечественная инновационная среда обладает низкой конкурентоспособностью. Основные причины этого:

- высокая стоимость отечественных НИОКР,
- значительные временные затраты и высокие риски,
- низкий уровень качества и конкурентоспособности инноваций.

Далее, недостаточное количество профессионалов управления и огромная разница в теоретической подготовке менеджеров проектов в западных странах и в Казахстане усугубляют ситуацию инновационного развития.

Низкий уровень оплаты научного труда и недостаточная развитость процессов конкуренции исполнителей и коллективов при распределении финансовых средств в научно-технической сфере являются другой важной проблемой, существенно снижающей эффективность инновационной деятельности страны

Отсутствие комплексного, системного подхода к управлению инновационными процессами сдерживает развитие инновационного потенциала страны, не позволяет правильно обозначать приоритеты его дальнейшего развития.

Реализация стратегий инновационного развития в стране сталкивается со многими проблемами: низкие объемы финансирования исследований, слабое развитие прикладной науки, старение научных кадров и отсутствие притока молодых исследователей, отсутствие благоприятных условий для формирования малых инновационных предприятий, невостребованность отечественных инноваций российскими

предприятиями, коррупция при распределении заказов на НИОКР и др. Эти трудности носят системный характер и для их преодоления предлагаются решения, которые определенные структуры крайне медленно осознают их важность, и внутренние особенности инновационной сферы, ее самобытность и ее сопряженность с рыночной экономикой. Для улучшения ситуации в стране необходимо кардинальное преобразование в инновационной среде на основе регулярно проводимых инновационно-технологических прогнозов, использования новых механизмов управления, а также коммерциализации разработок и государственной поддержке.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия индустриально - инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы
2. Сергеев В.М., Алексеенкова Е.С. Становление государства и модели инновационного развития. Доклад на Кафедральной конференции «Государства и их соперники в мировой политике» Московского государственного института международных отношений МИД России, 17.11.2008 г.
3. Портер М. Международная конкуренция. – М., 1993, 896 с.
4. Послание президента РК Нурсултана Назарбаева «Стратегия -2050»
5. Интернет-ресурс: <http://www.inventech.ru/>
6. Попов В.Л. Управление инновационными проектами, учебное пособие, / под ред. проф. В.Л. Попова. – М., 2009.
7. Исекешев А. Инновационным должно стать мышление. Форум «Инновационный Казахстан - взгляд в будущее после 20 лет независимого пути». – Астана, 2011.

УДК 338

### СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КАЗАХСТАНЕ

Плотников А.А.

На современном этапе развития Казахстана как состоявшегося государства,

ориентирующегося на рыночные отношения, главным направлением экономических

реформ становится выработка и реализация инвестиционной политики государства, нацеленной на обеспечение высоких темпов экономического роста и повышение эффективности экономики. Для решения этих задач, а также для обеспечения структурных преобразований экономики на основе программы действий правительства по углублению реформ и в условиях ограниченности внутренних источников финансирования исключительно важное значение приобретает привлечение иностранного капитала в экономику Республики.

В течение последних 10 лет у Казахстана было два взаимосвязанных идола: нефть и инвесторы. Но отношение к инвесторам в Казахстане, за последние 13 лет, претерпели значительную эволюцию. Период с 1999 по 2002 годы. Период режима наибольшего благоприятствования для привлечения иностранных инвесторов и их деятельности.

В результате, Казахстан с 1993 г. по сентябрь 2003 г., по данным экспертов «Казинвест», смог привлечь 24 миллиарда долларов в виде прямых иностранных инвестиций, основная часть которых пошла в сырьевой сектор экономики.

С 2002 года по настоящее время. Принятие нового Закона «Об инвестициях» и начало политики инвестиционного паритета. Казахстан приступил к формированию новой базы законодательства для нефтяной отрасли. Ее главное отличие от предыдущей версии состоит в закреплении новых приоритетов в формировании инвестиционного климата. Если в предыдущем десятилетии главной целью Казахстана было привлечение иностранных инвесторов, то в последние годы приоритетом государственной политики стала поддержка отечественных компаний, тесно связанных с политической элитой страны.

Стоит отметить, что Закон "Об инвестициях" не содержит ни одного упоминания об иностранных инвесторах, устанавливая для всех игроков единые правила деятельности и взаимоотношений с государством.

Этот подход подразумевает, что инвесторы казахстанского происхождения получили больше политических прав, нежели они имели раньше. Последние полу-

чают такие же гарантии в случае национализации, незаконных действий должностных лиц, свободы вывоза капитала, гласности в отношениях с инвесторами и незаконных проектов.

В свою очередь, выравнивание прав для иностранных компаний оборачивается для них сокращением различного рода преференций по сравнению с прежними временами. Кроме этого, значительно повышается роль исполнительных органов и судов в принятии решений по действиям инвестора.

Причины:

- благодаря благоприятной ценовой конъюнктуре на сырье, Казахстан смог создать достаточно прочную экономическую платформу для того, чтобы уменьшить зависимость от иностранных инвесторов;

- усиление роли государства, в том числе и в нефтегазовой сфере, где активнее укрепляются позиции национальной компании «КазМунайГаз»;

- появление внутренних инвесторов из числа финансово-промышленных групп, которые также хотят получить доступ к сырьевому пирогу;

- наблюдается сокращение сфер приложения капитала, с высоким уровнем доходности. Инвестиции в основном производятся в рамках уже существующих проектов. Это означает, что существующий лимит инвестиционной привлекательности Казахстана исчерпывается.

Сейчас главной задачей правительства является привлечение инвестиций, в том числе и внутренних, в несырьевой сектор. На это, по сути, направлена и государственная индустриально-инновационная программа развития до 2015 г. Но вся проблема заключается в том, что такие отрасли, как машиностроение, сельское хозяйство, лёгкая промышленность и высокие технологии требуют значительных капиталовложений и соответствующих условий (доступность капитала, стабильной и содействующей экономической политики государства, наличие квалифицированных кадров и т.д.), которые в настоящее время недостижимы или еще не созрели.

На данный момент, существующий уровень политических и инвестиционных

рисков в Казахстане устраивает только крупных инвесторов, в основном предпочитающих работать в сырьевой сфере в рамках контрактов подписанных ими до принятия нового Закона «Об инвестициях». Но для малого и среднего бизнеса инвестиционные и политические условия в Казахстане малопривлекательные. Это, а также отсутствие полной прозрачности в деятельности отечественных и иностранных инвесторов, является одним из слабых мест республики,

Что именно отпугивает многих потенциальных инвесторов, может показать один из экспертных опросов, который был проведен ARG в ноябре 2012 г., среди представителей иностранных инвестиционных компаний, экспертов занимающихся

изучением политических и экономическим процессов в Центральной Азии и, в частности, в Казахстане, а также среди казахстанских политологов.

Что касается примененных методик, то в рамках исследования были использованы:

- классификация факторов рисков по качеству влияния;

- переработанная классическая методика оценки рисков по баллам - от практически отсутствует (1) до чрезвычайного (10);

- российский методический подход к определению величины рисков через выделение переменных факторов. Оценки идет также по 10-бальной системе.

Уровни риска	Баллы
Практически отсутствует	1
Очень низкий	1-2
Низкий	2-3
Заметный	3-4
Ниже среднего	4-5
Средний	6-7
Выше среднего	7-8
Высокий	8-9
Чрезвычайный	10

**Результаты экспертного опроса**

Факторы риска	Количественные показатели	Общий балл
1. Угроза стабильности политического режима	(1) угрозы нет (10)чрезвычайно высокая	6
2. Стабильность правительства	(1) без изменений (10) под угрозой смены	5
3. Легитимность государственной власти	(1) высокая (10) крайне низкая	6
4. Характеристика оппозиции	(1) конструктивная (10) деструктивная	5
5. Угроза стабильности государства извне (межгосударственные конфликты)	(1) угрозы нет (10)чрезвычайно высокая	3
6. Социальная стабильность государства	(1) стабильность (10)крайняя напряженность	7
7. Оценка распределения совокупного дохода	(1) равномерное (10)резкое расслоение общества	7
8. Политическая преемственность	(1) существует (10)полностью отсутствует	8
9. Национализм	(1)полностью отсутствует (10) поддерживается государством	4

10. Бюрократизм	(1) незначительный (10)чрезвычайно высокий	8
11. Противоречия между центром и регионами	(1) нет (10) непримиримые	6
12. Влияние извне других государств	(1) незначительное (10) существенное	6
13. Незаконная деятельность негосударственных структур: угроза экстремизма и терроризма	(1) угрозы нет (10)чрезвычайно высокая	6
14. Организованная преступность	(1) нет (10)чрезвычайно высокий уровень	5

Исходя из анализа результатов данной таблицы, уровень политического риска в Казахстане, на момент опроса, оценивался как - средний.

Наиболее существенные факторы риска:

- вопрос о преемственности власти;
- чрезмерный бюрократизм и коррупция;
- неравномерное распределение доходов;
- неустойчивая легитимность государственной власти;
- дестабилизирующая деятельность влиятельных групп давления;
- высокий уровень непредсказуемости и непрозрачности процесса принятия политических решений.

Но даже при всех этих факторах риска, аналитическое обозрение Economist Intelligence Unit, которое признало Казахстан "лидером" в развитии экономики среди стран Восточной Европы и бывшего СССР не ожидает значительных изменений экономического курса властей Казахстана. По их мнению, правительство и дальше будет придерживаться политики, нацеленной на перевод инвестиций из энергетических отраслей в перерабатывающую промышленность.

По общему рейтингу стран Казахстан занял по итогам марта 2012 г. 50 место (в декабре 2011 г. - 48 место).

Для сравнения показатели некоторых наших соседей по региону:

- Россия - 46 (47)
- Азербайджан - 55 (55)
- Украина - 56 (57)
- Узбекистан - 73 (74).

Что касается рисков в банковском секторе, Казахстан находится по этому показателю на 60 месте.

Другие постсоветские страны занимают следующие позиции:

- Россия - 55 (55)
- Азербайджан - 55 (54)
- Украина - 54 (55)
- Узбекистан - 77 (75).

Сейчас наблюдается интересная ситуация, когда в Казахстане стали более внимательно следить за экономической и политической ситуацией у своих соседей, так как с одной стороны, Республика уже вышла на такой уровень экономического развития, когда у нее возникла потребность найти надежные сферы приложения своих инвестиций. С другой стороны, в Казахстане возникают опасения по поводу того, что экономические и политические проблемы у других стран Центральной Азии, могут прямо или косвенно отразиться на перспективах самого Казахстана.

В то же время, в Казахстане, как, впрочем, и в других странах региона, существует достаточно высокий уровень теневой экономики. По оценкам мировых экономических институтов, этот уровень в Центральной Азии достигает 30-35%. В Казахстане эти цифры по официальным данным определяют на уровне в 22-30% от ВВП, а по не официальным сведениям достигают 40% от ВВП.

Первые исследования показали, что теневая экономика в Казахстане присутствует в аграрном секторе, строительстве, медицине и фармацевтике, образовании, ресторанном, гостиничном, игорном бизнесе, оптовой и розничной торговле, транс-

порте и многих других сферах.

Главные причины роста этого явления лежат на поверхности:

- жесткое налогообложение;
- несовершенное трудовое законодательство;
- проблемы с регистрацией бизнеса;
- ложности с получением необходимой официальной информации;
- очевидность и предсказуемость законов, когда их легко обходить.

Прогноз:

1. Государственный контроль за деятельностью иностранных инвесторов будет усиливаться. Политика привлечения инвесторов будет все больше дифференцироваться. Наиболее благоприятные условия в несырьевом секторе.

2. Руководство Казахстана сделает ставку на снижение зависимости от западного капитала путем расширения участников инвестиционной деятельности в первую очередь за счет российских и китайских компаний.

3. Трения между внутренними и иностранными инвесторами будут усиливаться, что не исключает активную лоббистскую деятельность со стороны казахстанских ФПГ в сторону еще большего ужесточения правил инвестиционной игры.

4. Вся внутренняя инвестиционная политика Казахстана будет определяться двумя факторами:

- возможным вступлением в ВТО;
- рамками индустриально - инновационной программы развития;

5. При сохранении высоких темпов экономического развития Казахстан может перетянуть на себя роль источника инвестиций для других стран Центральной Азии.

Национальная программа стимулирования отечественных и иностранных инвестиций в экономику республики - это звено в цепи законодательных, нормативных и программных документов, направленных на обеспечение повышения инвестиционной активности в стране. Важность же иностранного капитала и инвестиций требует того, чтобы такая программа работала бы в унисон с Программой мер Правительства по углублению реформ. Программа должна исходить из главной предпо-

сылки: для противодействия сползанию экономики в длительную депрессию необходимо срочно повысить инвестиционную активность, а для этого должна быть создана политика привлечения и использования иностранного капитала и инвестиций. При этом акцент должен быть сделан на разработку конкретных механизмов и процедур, регламентирующих инвестиционный процесс на основе внешней помощи.

Общая направленность Программы должна сводиться к следующему:

1. Улучшение инвестиционного климата в Казахстане. Необходимым условием для этого, выступает дальнейшее снижение инфляции, а вслед за ней и ставки рефинансирования Национального Банка РК. Важнейшими вопросами являются искоренение коррупции в государственном аппарате, создание устойчивого законодательного и организационного механизма работы с иностранными инвесторами.

2. Выработка и реализация мер, направленных на резкое увеличение объема инвестиций, в том числе: предпочтение и активное привлечение прямых иностранных инвестиций; создание предпосылок для включения в инвестиционный процесс сбережений населения и др.

3. Создание принципиально нового механизма капитальных вложений в социальную сферу, в том числе механизма подъема индивидуального строительства. Как неоднократно отмечал Президент республики, малое строительство должно стать тем локомотивом, который вытянет экономику республики.

4. Повышение эффективности отечественных и иностранных вложений капитала. Главными предпосылками для этого могут быть, соблюдение принципов конкурентности, открытости в использовании привлеченных на кредитной основе средств.

Очевидно, что на сегодня в условиях практически полной приватизации экономики исключительная роль в проведении инвестиционной политики принадлежит регионам и местным органам власти. Сегодня инвестиционная активность в разных регионах страны различна. Эти различия зависят от наличия или отсутствия запасов природных ископаемых, географического

положения регионов, степени развитости инфраструктуры, самих органов власти и т.д.

С другой стороны, регионы не должны идти по модному сегодня пути создания всевозможных местных фондов, как грибы растущих под самыми различными наименованиями ("поддержки предпринимательства", "поддержки инвестиций" и т.д.). Как показывают наблюдения и анализ, чаще всего они решают узкогрупповые задачи, сами фонды невелики и, следовательно, их распределение сопровождается коррупцией и, таким образом, они превращаются в элементарную кормушку для чиновников. Кроме того, власть никогда не должна выполнять распределительной финансовой функции, ибо это противоречит ее назначению, ведет к срастанию власти и бизнеса. Почему же местные органы власти определяют сегодня инвестиционную политику?

Это связано с тем, что регионам, на наш взгляд, сегодня необходимо работать в двух направлениях:

1) активизации среднего и малого бизнеса и 2) активизации использования денежных средств населения в инвестиционных процессах. Но, как известно, именно эти направления определяют в нормальной экономике инвестиционную ситуацию: во всем мире практически вся экономика и занятость (на 80-90%) строятся на малом и среднем бизнесе, а денежные накопления населения являются первейшим источником инвестиций. Таким образом, не Правительство, а именно области должны играть все большую роль в придании экономике инвестиционного импульса.

Что же следует предпринимать сегодня в этих направлениях регионам?

Конечно, малый и средний секторы экономики в традиционной рыночной экономике должны меньше всего быть связанными с государственным контролем или регулированием, - они должны функционировать в режиме высокой конкуренции и мобильности.

Однако сегодняшнее их состояние столь плачевное, что без поддержки государства и региональных органов власти не обойтись. Основная проблема в развитии среднего и малого бизнеса - нехватка в достаточной мере средств. Но рассчиты-

вать им при этом на новые денежные источники будет неверным. Есть масса различных способов содействия инвестиционным процессам в этой области, которые должны дать лишь толчок их развитию. Не останавливаясь на них подробно, мы бы хотели отметить такую роль регионов, как выступление их совместно с государством гарантами в инвестиционных внешних займах для малого и среднего бизнеса.

Что касается включения денежных накоплений в инвестиционные процессы, необходимо отметить, что сейчас уже много проектов в этой области, но все они "грешат" одним недостатком - в них не учитывается то, что этот процесс должен происходить на региональном, местном уровне. И если по разным оценкам размеры накоплений населения сегодня оцениваются в 2-3 млрд. долл. можно представить ответственность, которая лежит на местных органах власти за неиспользование этого инвестиционного потенциала. Сегодня та программа строительства жилья, о которой говорил президент Н. А. Назарбаев, как о локомотиве экономики, должна решаться через использование именно этого источника.

Для развития заложенных в конкурс идей государственно-частного финансирования проекта необходимо воспользоваться российским опытом по использованию механизмов сертификации проектов и государственных гарантий инвесторам. Опыт России подтвердил, что проведение сертификации резко повышает их доверие к проектам. Она позволит создать конкуренцию капиталов на инвестиционном рынке и будет способствовать снижению ставки процента коммерческого кредита, что в конечном счете обеспечит повышение эффективности инвестиций.

В реализации Программы важное место занимают создание и совершенствование законодательной и нормативной базы в инвестиционной сфере, проведение необходимых организационных мероприятий.

Это прежде всего:

- стабильность финансового, валютного и налогового законодательства тарифного и нетарифного регулирования инвестиций;

- заблаговременное информирование

предпринимателей о намечаемых изменениях правовых норм;

- отработка процедур и механизмов, защищающих инвесторов от неправомерных действий органов управления.

В ближайшие годы следует сформировать в стране оптимальный уровень налогов, тарифов и льгот, сопоставимый с условиями инвестирования, сложившимися на рынках инвестиционных капиталов. Следует внести дополнения и изменения в законодательные и нормативные акты, регулирующие отношения налогоплательщика с налоговыми органами, установить порядок рассмотрения апелляций для защиты налогоплательщика, усовершенствовать механизм, регламентирующий процессуальные отношения при налоговых проверках, поскольку современная практика регулирования приводит к спорам об обоснованности и предметах санкций со стороны налоговых органов. Для этого следует, наконец, решить окончательно вопрос о придании независимости налоговой службе. Сохраняет актуальность проблема страховой защиты имущественных интересов отечественных и иностранных инвесторов в Казахстане. Следует определить общие принципы страхования инвестиций: перечень страховых случаев невозврата целевых средств в зависимости от причин, повлекших за собой невозможность их возврата, при наступлении которых возникает обязанность страховщика по возмещению инвестору нанесенного его интересам ущерба; размеры страхового взноса; порядок заключения страховых договоров. В ближайшее время следует особое внимание обратить на развитие рынка ценных бумаг, без которого дальнейшее развитие инвестиционного процесса невозможно. Как показывает анализ, инвестиции в большинстве хозяйствующих субъектов могли бы значительно оживиться, если бы они (не акционеры) активно работали на фондовом рынке.

Процесс привлечения иностранного капитала в условиях, когда значительная часть отечественных предприятий приватизирована, неизбежно будет идти преимущественно путем продажи иностранному инвестору акций акционерных обществ, владеющих предприятиями. Поэтому соз-

дание вторичного рынка ценных бумаг - актуальнейшая проблема.

Необходимо предусмотреть дальнейшую дифференциацию импортного тарифа, и, в частности, ставок пошлин на машины и оборудование. Необходимо значительно облегчить импорт тех машин, которые не производятся в Казахстане, но которые способствуют быстрому научно-техническому росту экономики. Одновременно следует проводить умеренно протекционистскую политику в отношении тех отраслей отечественного машиностроения, которые могут обновить производственный потенциал казахстанской промышленности.

Необходимо принятие мер по снижению транзакционных издержек инвесторов, то есть не относящихся к прямым затратам на реализацию конкретных проектов. В этих целях следует:

- развивать информационную инфраструктуру инвестиционного рынка (консалтинг, институт проектного финансирования и т.д.);

- обеспечить безопасность инвесторов от криминальной среды, установить порядок определения размеров причиняемого ущерба, в том числе за счет недобросовестной конкуренции.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Оспанов М.Т., Мухамбетов Т.И. Инвестиционный капитал и инвестиции: вопросы теории, практики привлечения и использования. – Алматы, 1997
2. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование. – Минск, 2008
3. Уильям Ф. Шарп, Гордон Дж. Александер, Джеффри В. Бейли. Инвестиции. – М., 1997
4. Инвестиционно –финансовый портфель. – М., 2012
5. Мамыров Н.К., Ихданов Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана. –Алматы, 1998
6. Жапбасова А. Государственная поддержка прямых инвестиций в Республике Казахстан. // Вестник КазГУ. Серия экономическая. –2008, №11
7. Инвестиционный климат Казахстана: состояние и перспективы развития. // Аль-Пари- 2012, № 4-5

УДК 341.3

**НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ АДАМИ КАПИТАЛ**

Буткенова А.К.

Адам сияқты шаһардың да тамырын жалғаған қаны, бойына біткен жаны болады. Тек оның тәнін тірі қылатын да, шаруасын ірі қылатын да – шаһар халқы. Бұл ғұлама Әл-Фарабидің сөзі. Осы күнге дейін өзектілігін жоғалтпаған даналықтың көзі. Ең алдымен адами капитал мен әлеуметтік саясаттың жаңа принциптерін, сол арқылы тұтас халықтың берекелі өмірін көздейтін бағыттарды басым етті [1].

Адами ресурстардың саны мен сапасы кез келген елдің болашағын айқындайтын негіз құрушы факторлар болып табылады. Адами капитал - бұл инновациялардың және экономиканың тиімділігін арттырудың негізгі қозғаушы күші. Болашаққа салынған инвестициялар – Қазақстанның адами ресурстарының сапасын ұзақ мерзімді кезеңде арттыру үшін қажетті шараларды қамтитын болады [2].

Нарықтық экономика базарлы экономика – еркін кәсіпкерлік, өндіріс құрал-жабдығына меншік нысандарының көптігі, нарықтық баға белгілеу, шаруашылық жүргізуші субъектілер арасындағы шарттық қатынастар, мемлекеттің шаруашылық қызметке шектеулі түрде араласуы қаржы қатынастарына негізделген экономика, яғни тауарлар мен қызметтерді өндіру, бөлу, оны бағдарламалау және реттеу саласы нарықта біріктірілетін экономика [7].

Сондықтан нарықтық экономиканың дамуы үшін адами капиталдың ролі өте жоғары екенін ату жөн деп есептеймін. Қазіргі Қазақстан Республикасының экономикасы инновациялық бағытта дамып келе жатыр. Инновацияның барлығын қолдана алу үшін, мамандардың білімі тереңдей түсу міндет. Мемлекет үшін білімді әрі білікті мамандардың көп болуы – болашаққа жолдың ашылуымен тепе тең деп есептегендіктен адами капитал жайлы ой қозғағым келді [8].

Адами капитал - жұмыскердің еңбек ету мүмкіндігін, олардың еңбегінің жемісі болуын, еңбек өнімділігі мен сапасын керетін білім, біліктілік ілім, тәжірибе нысанында адамдарға салынатын капитал.

Адами капитал заттық (жеке) капиталдан: сатылмауы мен, сатылып алынбаушылығымен, тек қана адам капиталы жасаған қызметтер ғана сатылатындығымен дараланады. Адам капиталын иеленуші оның қожайыны да бола алады. Адам капиталын құру үшін материалдық қаражат жеткіліксіз, осы капиталды иеленушінің еңбегі, сонымен қатар отбасы мен қоғамның рухани және мәдени салымдары қажет [3].

Адами капитал деген ұғым егемендік алғаннан кейін ерекше маңызға ие болды. Тоталитарлық социализм дәуірінде адами капитал туралы мәселеге дәл бүгінгідей көңіл бөлінді деп айта алмаймыз. Адами капиталдың ел экономикасындағы ролін бағалап, оның дамуына тікелей ықпал етіп, көп күш жұмсаған Тұңғыш Президентіміз Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев. Тәуелсіздіктің алғашқы күндерінен бастап, адами капиталды дамыту, оның ішінде халықты сапалы біліммен қамтамасыз ету - Елбасы саясатының басым бағытына айналды. Мемлекет басшысы «ақылды экономика» құру үшін ең алдымен адами капиталды дамыту қажет екенін бірнеше рет атап өтті [6].

Қазіргі жағдайда экономикалық гүлденудің ұзақ мерзімді негізі адами капиталдың сапалы сипаттамасын дамыту болып табылады. Білім беруге және денсаулық сақтауға, бәсекеге қабілетті адами капиталды құруға инвестицияларды құю – бұл Қазақстан үшін барынша тиімді даму стратегиясы болып табылады.

Адами капиталға бөлінетін инвестициялар жылдам өзгеретін әлемде бейімделе алатын техникалық прогрессивті, өнімді жұмыс күшін құру үшін аса қажет. Болашақтың табысты экономикасы білім беруіне, халықтың дағдылары мен қабілетіне инвестициялайтындар болмақ Қазақстан Республикасында білім беруді дамытудың 2011 - 2020 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы.

Адами ресурстарды дамыту еліміздің 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспарындағы басымдықтардың бірі ре-



тінде айқындалған. Білім беруге инвестиция салу арқылы адами капиталды сапалы дамытуда нақты қол жеткен мақсаттар бар. Қазақстан Республикасында білім беруді дамытудың 2005 – 2010 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын іске асыру нәтижесінде 2010 жылғы 1 шілдедегі жағдай бойынша білім берудің барлық деңгейі тиісті ұйымдар желісімен институционалды қамтамасыз етілген. Білім берудің құрылымы Халықаралық білім берудің стандартты жіктегішіне сәйкес келтірілді. Оқытудың 12 жылдық моделін енгізу үшін жағдайлар жасалуда. Техникалық және кәсіптік білім қайта құрылымдады. Мамандарды үш деңгейлі даярлау енгізілді: бакалавр – магистр – Ph.D докторы. Басты мақсаты: Экономиканың орнықты дамуы үшін сапалы білімнің қол жетімділігін қамтамасыз ету арқылы адами капиталды дамыту, білімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

Елдің адами капиталы тек білім арқылы ғана көрінетіні сөзсіз. Ал, білімде серпіліс болмаса – инновациялық дамуда серпіліс болмайтыны бесенеден белгілі. Сондықтан, қазақстандық университеттер “білім экономикасы мен әлеуетінің” ұйытқысы, елдің инновациялық дамуының тегершігі болуға тиіс. Әлемдегі білім мен ғылымның, мәдениеттің ең соңғы тоғысатын жері – жоғары білім. Бізді қоршаған әлем үнемі өзгеріс үстінде дамып отырады. Ол қаншалықты күрделенген сайын, оны шешетін жаңа мүмкіндіктерге де кең өріс ашылып отырады.

"... Білім дамыған экономиканың қаржысына айналды, ал зияткерлік еңбектің жұмыскерлері қоғамның шамаларын және құндылықтарды айқындаушы топқа айналды. Білім байлықты құрастырушы нағыз қаржы және басты қорға айналып барады» (Питер Ф. Друкер. Жаңа нақтылықтар). «Байлықтың формаларының бірі ғылым мен технология болып табылады. Ғылым және технология, немесе бір сөзбен айтқанда білім, табыстың пайда болуына шешуші рөлді иемденіп байлық ретінде қарастырылуы керек. Адамдар және мемлекет білімге деген меншік құқықтары туралы дауласады, бұрындары осындай ара қатынас жер және физикалық капиталға болған» (Курт Ф. Флекснер).

"Қазақстан - 2050" стратегиясындағы мемлекет дамуының жаңа деңгейіне жету мақсатында Қазақстан ұлттық білім беру жүйесіндегі өз басымдықтарын толығымен қарап шығуға тиіс. Осы себеппен республика білім беру үдерісін масштабты жетілдіруге кірісті.

2020 жылға дейін білім беру жүйесін дамыту Бағдарламасына тән ерекшелік халықаралық талаптарға сай, болашақта Қазақстанды заманауи және бәсекеге қабілетті кадрлармен қамтып, ғылыми зерттеулер секторын жаңа сапалы деңгейге шығаруға мүмкіндік беретін білім беру жүйесінің үлгісін қалыптастыру тапсырмалары болды.

Қазақстан Республикасында 2020 жылға дейін білім беруді дамытудың ағымдағы бағдарламасының басты мәселесі адам капиталының сапасын көтеру болып табылады. Сонымен қатар, білім беру үдерісі қолжетімді, жағымды, ашық, көп жоспарлы және беделді болатындай мемлекетте жағдай жасалуы тиіс. «Бәсекеге қабілетті дамыған ел болу үшін білімі жоғары ұлт болуымыз керек. Қазіргі заманда жай ғана сауатты болу жеткіліксіз. Азаматтарымыз ең алдыңғы қатарлы құрал-жабдықтармен, ең заманауи өндірісте жұмыс істеу қабілеттерін әрқашан игеріп отыруы тиіс», - бұл «Қазақстан-2050» стратегиясында көрсетілген ұлттық білім беруді дамыту жаңа тәсілдерінің жорамалдарының бірі.

Заманауи әлемдік үдерістерінің жағдайларында неге адам капиталы басты орын алатынын білу үшін жақын арадағы жылдарға және тіпті онжылдықтарға еліміздің алдында қандай тапсырма тұрғанына көз жеткізу керек. 2012 жылдың желтоқсан айында еліміздің Президенті айтып кеткендей «Қазақстан - 2050» мемлекет дамуының жаңа әрі маңызды стратегиясы мемлекет дамуының жаңа векторын көрсетіп қана қоймай, Республиканы өңірдегі көшбасшылар қатарына, және де Қазақстанда жеке қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін сенімді жағдай жасауға бағытталған.

Осындай шарттардың бірі білімді, бәсекеге қабілетті және дамыған ұлт қалыптастыру болып табылады. Басқаша айтқанда, болашақ Қазақстанның бәсекеге қабілетті және қуатты адами капиталын қалып-

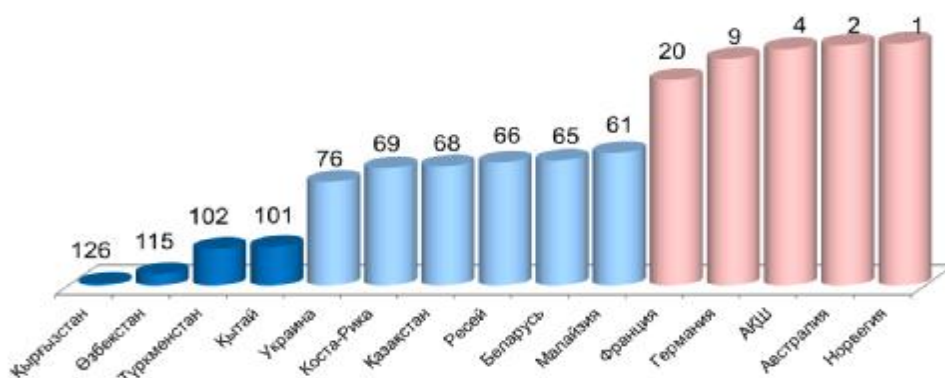
тастыру.

2020 жылға қарай Қазақстан – білімді мемлекет, ақылмен құрылған экономика және жоғары білікті жұмыс күші. Білім берудің дамуы еліміздің экономикалық өркендеуінің болашағы сүйенетін платформасы болуы тиіс.

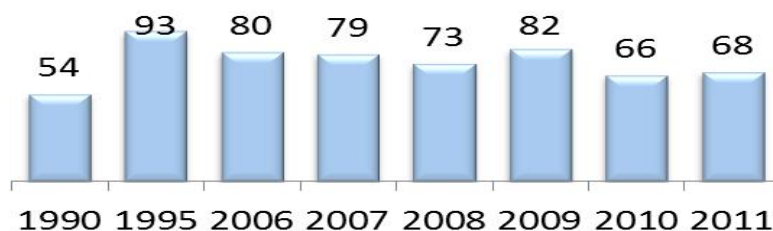
Сапалы адам капиталының болуы индустриялық-инновациялық стратегияны ойдағыдай іске асырудың ажырамас шарты болып табылады. Білім беру секторы барлық елдер экономикасының тұрақты дамуын қамтамасыз ететін басты "отты

нүктелердің" бірі болып отыр. Ғаламдану жағдайында экономикасы дамыған елдер неғұрлым перспективалы ғалымдар мен жоғарғы білікті мамандарды шоғырландыруды өзінің басты басым саясаты етіп алды.

БҰҰБ-ның 2011 жылғы «Тұрақты даму және мүмкіндіктер теңдігі: баршаға жарқын болашақ» баяндамасына сәйкес Қазақстан адам әлеуетінің дамуы жоғары деңгейлі елдердің қатарында (169 елдің арасында 86 орын).



Сурет 1. Адам әлеуетінің дамуы



Сурет 2. Қазақстанның АДИ (адами даму индексі) бойынша жылдар динамикасындағы орны



Сурет 3. Білім беруді мемлекеттік қаржыландыру

Соңғы 10 жылда қаржыландыру көлемі шамамен 10 есеге артты. Қаржыландыру көлемі 2011 жылы 1000,3 млрд. теңгені құрады, бұл 2010 жылғы көрсеткіштерден 25,4%-ға артық.

Жоғары және жоғары оқу орнынан

кейінгі білім беру:

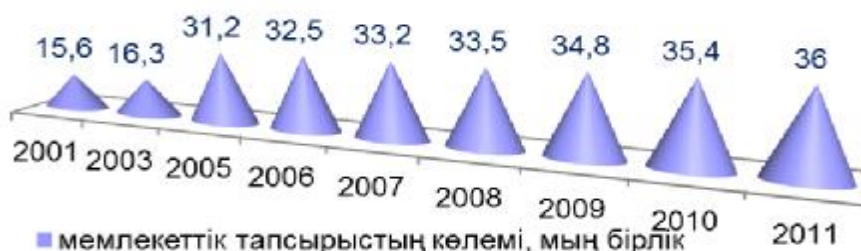
146 жоғары оқу орны қызмет етеді, оның ішінде: ұлттық – 1, «Назарбаев Университет» ААҚ – 1, мемлекеттік – 33, акционерленген – 16, жеке меншік – 73, азаматтық емес – 13.



Сурет 4. ЖОО-лар мен студенттер санының ара қатынасы

Техникалық, жаратылыстану – ғылыми және ауыл шаруашылық мамандықтар бойынша мемлекеттік тапсырыстың көлемі ҮИИД жобаларының талаптарына

сай 362 орынға ұлғайды. 36 046 білім беру гранты, оның ішінде 2 275 – дайындық бөлімі үшін тағайындалды.



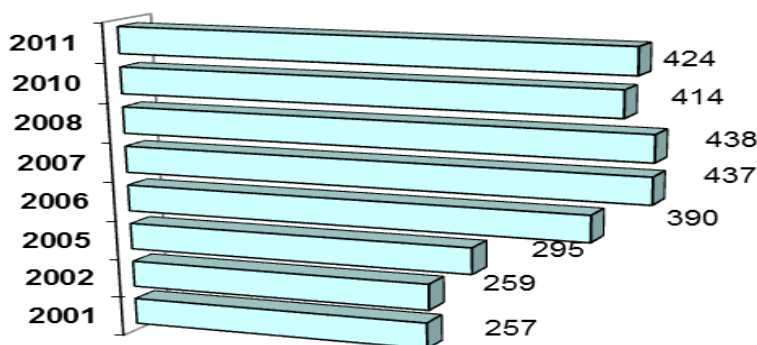
Сурет 5. Білім беру гранттары

Базалық ЖОО-ларда магистрлер мен PhD докторларды мақсатты даярлау тетігі әзірленді: мемлекеттік тапсырыс магистратураға – 5159 орынды, PhD докторантураға – 500 орынды құрайды.

Алғаш рет 2011 жылы мемлекеттік қаражаттың есебінен магистранттар кестілік кезеңнен кейінгі Еуропа, Оңтүстік Шығыс Азия, Қытай, Корея елдерінің ЖОО-ларына бір академиялық кезеңге оқуға барды.

Назарбаев Университеті дүниедегі ең үздік ЖОО-ның 30-ына кіретін университеттермен ынтымастықтық туралы 11 келісім шарт жасасты. Оның ішінде UCL (University College London), Duke University, iCarnegie, University of Wisconsin-Madison, UPenn (University of Pennsylvania), LKY School of Public Policy (National University of Singapore) бар.

Қазақстандағы ғылымды дамыту: Ғылыми ұйымдар динамикасы, бірлік



Сурет 6. Қазақстандағы ғылымды дамыту

Ғылыми инфрақұрылым дамуда, ғылыми ұйымдардың желісі ұлғаюда:

Соңғы 10 жылда ғылыми ұйымдардың саны 60 %-ға артты. Қазіргі таңда 424 түрлі ғылыми ұйым қызмет етуде [4].

Еліміз тәуелсіздік алғалы айтылып келе жатқан мәселенің бірі адам факторы болып табылатындығы сөзсіз. Өйткені мемлекеттің іргетасын қалаушы күш болып табылатын әр-бір адам сол мемлекеттің баға жетпес капиталы да. Басқасын айтпағанда, біздің жұмыссыздықты еңсеру бағытында жеткен табыстарымыздың өзі халықаралық қауымдастықтың назарын аударарлықтай деңгейде. Экономикалық дамудың өтпелі кезеңіндегі Қазақстан жағдайында жұмыссыздықтың біршама белең алғаны рас. Бірақ бұл өзекті мәселені шешу жолындағы мемлекеттің мақсаткерлікпен жүргізіп жатқан жұмыстары өз нәтижесін бере бастаған [5].

Қорыта келгенде, нарықтық экономика ол біздің еліміздің дамуы үшін алға тартатын элементтің бірі болып табылады. Алайда экономикада инновацияларды қолданғанда ғана еліміз көркейеді деп санай-

мын. Адами фактор, яғни адами капитал ол кез келген экономиканың алға не болмаса артқа тартуына себеп болатын элемент болып табылады. Себебі, адами капитал дегеніміз - кез келген салада халықтың білімді болуында, яғни азаматтарда жоғары білімнің болуы шарт не болмаса жоғары білім болмаса да өз маманының иесі болуы керек деп түсінемін. Қазіргі кезде орта немесе кәсіби білім алу үшін көптеген жағдайлар жасалуда. Ол еліміздің саясатында қарастырылған. Көптеген жаңа технологияларды мемлекет шетелден сатып алғанмен, олармен жұмыс жасай алу үшін сол техниканың тілін білетін мамандар жеткіліксіз. Егер өзіміздің мамандарымыз болса, шетелден басқа мамандарды шақырмай, қаражаттың барлығы өз елімізде қалады. Қазіргі кезде бұл сұрақ өте өзекті болып келгендіктен, жан-жақты зерттеліп қарастырылуда. Нарықтық экономикада адами капиталдың орны ерекше деп ойымды аяқтағым келеді.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

1. [www.nomad.su](http://www.nomad.su)

2. 2020 стратегиясы
3. Орысша-қазақша заңдық түсіндірме сөздік-анықтамалық.- Алматы: Жеті жарғы, 2008
4. [www.nac.gov.kz](http://www.nac.gov.kz)
5. <http://pr-hal.kz>
6. [www.edu.kz](http://www.edu.kz)
7. Қазақ Энциклопедиясы "Қазақ Энциклопедиясы", 6 том
8. Әкімбеков С., Баймұхаметова А.С., Жанандаров У.А. Экономикалық теория. Оқу құралы. – Астана, 2002.

УДК 352.075

## ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЛЫПТАСУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Кинашева Ж.Б.

Заманауи әлемде мемлекеттің әл-ауқаты жалпы ұлт әлеуетін және жекелей алғанда азаматтардың мүмкіндіктерін тиімді пайдаланумен айқындалады. Сондықтан көптеген дамыған елдер жергілікті өзін-өзі басқару үлгісін жетілдіруге ұмтылады.

Биліктің осы деңгейі халыққа барынша жақын, негізінен оны халық қалыптастырады, оның бақылауында болады және халықтың негізгі өмірлік қажеттілігін қамтамасыз ету мәселесін шешеді. Жергілікті өзін-өзі басқару ұтымды құрылса, тек жергілікті ресурстардың жұмсауы оңтайланып қана қоймай, сонымен қатар, халықтың билікке деген сенімі едәуір артады. Мемлекет дамуының бүгінгі кезеңінде мұндай мәселе Қазақстанның алдында тұр. Мемлекеттік басқару жүйесінің тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру жергілікті қоғамдастықтың тыныс-тіршілігін тікелей қамтамасыз ететін бірқатар функцияларды жергілікті өзін-өзі басқаруды реттеу саласына беруді талап етеді.

Азаматтық қатысу формаларын дамыту Қазақстандағы жергілікті өзін-өзі басқару туралы заңнамасына сәйкес Шығыс Қазақстан облысы жергілікті өзін-өзі басқару институттарының негізгі даму болашағы болып табылады. «Аймақтарды дамытудың 2011-2015 жылдарға арналған бағдарламасын» бекіту Шығыс Қазақстан облысында жергілікті өзін-өзі басқару институттарын алдағы уақытта дамытуға алғышарт болды [1]. Алайда бүгінгі таңдағы тәжірибе жергілікті маңызы бар мәселелерді азаматтардың қатысуымен шешу толығымен жүзеге асырылмай отырғандығын көрсетті. Осыған орай жергілікті

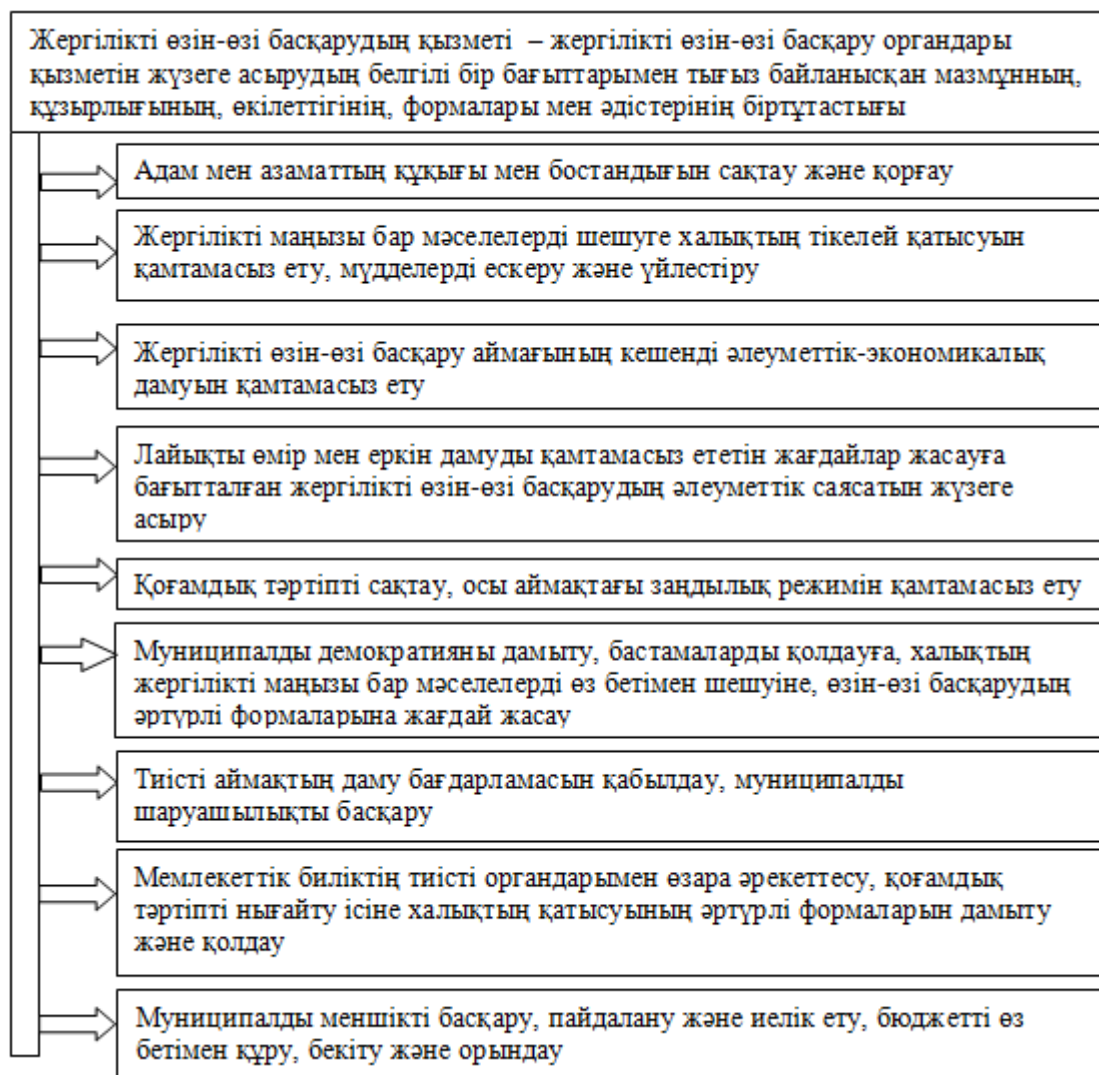
өзін-өзі басқарудың Қазақстандық үлгісін қалыптастыру мәселелерін зерттеу – стратегиялық міндеттерді табысты жүзеге асыру фактілерінің бірі болып табылады.

Жергілікті өзін-өзі басқару жүйесін дамыту экономикалық өркендеудің, әлеуметтік әл-ауқаттың және азаматтық қоғамды қалыптастырудың міндетті шарттарының бірі болып табылады.

Қазақстан Республикасында жергілікті өзін-өзі басқарудың қалыптасуы – бұл мемлекет институттары мен азаматтық қоғамның дамуымен, елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының жалпы деңгейімен, жергілікті халықтың өміріне тікелей әсер ететін басқа да факторлармен және жағдайлармен байланысты көп кезеңді және серпінді процесс.

Жергілікті өзін-өзі басқару анықтамасына сүйене отырып, жергілікті өзін-өзі басқарудың төмендегі қызметтерін бөліп көрсетуге болады (сурет 1):

- халықтың жергілікті істерді шешуге қатысуын қамтамасыз ету;
- муниципалды меншікті басқару;
- сәйкес аймақтың дамуын қамтамасыз ету;
- қоғамдық тәртіпті қорғау;
- заңмен кепілдеген жергілікті өзін-өзі басқарудың мүдделері мен құқықтарын қорғау;
- халықтың әлеуметтік-мәдени, коммуналды-тұрмыстық және басқа да қызметтердегі қажеттіліктерін қамтамасыз ету;
- муниципалды меншікті, яғни жергілікті қоғамдастықтың иелігіндегі мүлікке қожалық ету.



Сурет 1. Жергілікті өзін-өзі басқарудың қызметі

Қазақстанда белгілі бір экономикалық және қаржылық дербестікке ие, әлеуметтік-экономикалық қайта құруды жүргізуде мемлекетке көмек көрсетуге және өздеріне жүктелген әлеуметтік функцияларды орындауға қабілетті жергілікті өзін-өзі басқару органдарының тиімді жүйесі құрылатын болады.

Бүгінгі күні мемлекеттік мекеме ұйымдық-құқықтық нысанында ауыл (село), кент, аудандық маңызы бар қалалар, сондай-ақ қалалардағы аудандар әкімдерінің аппараттары қалыптасқан. Бұл ретте олардың дербес бюджеті жоқ, бірақ бюджеттік бағдарламалардың әкімшісі болып табылады. Аталмыш шығыстар аудан (облыстық маңызы бар қала) бюджетінің құрамында қарастырылып, оларды тиісті

мәслихаттар бекітеді. Бұл шығыстар мектепке дейінгі тәрбиелеу мен білім беруді жүзеге асыруға, мұқтаж азаматтарға үйде әлеуметтік көмек көрсетуге, елді-мекендерді абаттандыру мен көгалдандыруға, шаруашылық есепке алуға және т.б. бағытталған.

Ауыл (село), ауылдық (селолық) округ, кент әкімдеріне бірқатар міндеттер жүктелген, бірақ олар қаржымен қалдық қағидаты бойынша қамтамасыз етіледі. Нәтижесінде бұл әкімдер жергілікті маңызы бар мәселелерді тиімді шешуде қабілетсіз, осылайша халық тарапынан объективті наразылық туады.

Бұл мәселені шешу үшін бастапқы кезеңде 2012 жылдан бастап «Өңірлерді дамыту» бағдарламасы шеңберінде жергі-

лікті маңызы бар өзекті мәселелерді шешу үшін өңірлерді қаржылық қолдау тетігі іске асырылуда. Осы тетіктің маңызды буыны іс-шараларды іріктеу мен бөлінген қаражатты бөлу кезінде халықтың қатысуы болып табылады.

Қазіргі уақытта жергілікті басқарудың ең төменгі деңгейінде дербес бюджеттерді қалыптастыру аудандық бюджеттердің көбі субвенциялы болғандықтан тежелуде. Төменгі басқару деңгейіндегі бюджет қалыптасқан жағдайда, ол да субвенциялы болуы мүмкін (мысалы: Ақмола облысының барлық 17 ауданы облыстық бюджеттен субвенция алады, Қарағанды облысындағы 9 ауданның 8 ауданы субвенциялы) деп күтуге болады.

Жергілікті өзін-өзі басқаруды тікелей жүзеге асыруда бірқатар шешілмеген мәселелер де бар.

Қолданыстағы заңнамада жиналыстардың (жиындардың) жүргізілу тәртібі мен шешімдерін қабылдауды облыстық, республикалық маңызы бар қала және астана мәслихаттары айқындайтыны және бұл ретте әрқайсысы жиындарды жүргізудің өз тәртібін қабылдауы тиіс екендігі көзделген.

Алайда заңнамада көзделген жиналыстарда (жиындарда) жергілікті маңызы бар мәселелерді талқылауға азаматтардың қатысуы жөніндегі нормалар бүгінгі іс жүзінде орындалмай отыр. Заңнамада жиналыстардың (жиындардың) қалыптастырылу, өткізілу тәртібі мен өкілеттігі регламенттелмеген. Ауылдық деңгейдегі әкімдердің жүктелген функцияларды жүзеге асыруы кезінде олардың жеткіліксіз дербестігін айқындайтын негізгі проблемалық сәттердің бірі дербес қаржы қаражатын, мүлікті және басқа да ресурстық мүмкіндіктерді иелену және оларға билік ету құқығының шектелуі болып табылады.

Ауыл әкімдерінің шаруашылық және әлеуметтік салаларда шешімдер қабылдаудағы қолда бар жергілікті ресурстарды – жер, мүлікті қалай пайдалануға болатындығы, шағын және орта бизнестің өсуіне нақты жәрдемдесу мәселелерін шешуде өкілеттіктерін кезең-кезеңімен кеңейту қажет.

Басқарудың төменгі деңгейінде елді мекенді кешенді әлеуметтік-экономикалық

орнықты дамытуды қамтамасыз ету үшін ауданды (облыстық маңызы бар қаланы) дамытудың қолданыстағы бағдарламаларына осы аумақтағы тұрғындардың бірінші кезектегі қажеттіліктері мен мұқтаждықтары көрініс табатын, жергілікті қоғамдастықтың тіршілігін қамтамасыз етуге бағытталған бюджеттік бағдарламаларды қалыптастыру үшін негіз болып табылатын кіші бөлім енгізу қажет.

Жергілікті өзін-өзі басқару тиімділігі көбінесе өзін-өзі басқарудың құқықтық, ұйымдастырушылық және экономикалық негізін қамтамасыз ететін қажетті заңдардың барлық кешенінің болуына ғана емес, сондай-ақ халықтың жергілікті өзін-өзі басқару жүйесінде өзінің құқықтары мен мүмкіндіктерін түсінуіне, жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асырудың нақты қабілетіне де байланысты болады.

Ауыл тұрғындарының көпшілігінің жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асырудағы өз құқықтары мен мүмкіндіктерін түсінуге қатысты құқықтық сауаттылығының ағымдағы деңгейін ескере отырып, халыққа қоғам мен мемлекеттегі өзін-өзі басқарудың рөлі мен орнын түсіндіруде ақпараттық-насихаттау ісін жандандыру қажет.

Тұрғындары жинақы тұратын төменгі деңгейдегі әкімшілік-аумақтық бірлікте жергілікті өзін-өзі басқару тиімді жұмыс істейтінін әлемдік тәжірибе айғақтайды. Қазақстанда – бұл ауыл, село, ауылдық (селолық) округ, кент, аудандық маңызы бар қала, қаладағы аудан.

Жергілікті өзін-өзі басқару органдарына өкілеттіктерді кезең-кезеңімен беру қажет, әйтпесе өзін-өзі басқару органдары өздерінің алдарына қойылған міндеттерді орындай алмауы мүмкін. Мемлекеттік институттар тарапынан болсын, азаматтар тарапынан болсын жергілікті өзін-өзі басқару органдарына деген сенім олардың жұмыс процесінде ғана пайда болады.

Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспарында жалпы саяси жүйені одан әрі жаңғыртудың, оның ішінде жергілікті өзін-өзі басқаруды дамытудың басымдығы анықталған. Қазақстанда 2020 жылға қарай өкілді биліктің маңызы арта түсетіндігі, үздік халықаралық стандарттарға сәйкес келетін

жергілікті өзін-өзі басқару және азаматтық қоғамның тиімді институттары құрылады деп күтіледі [2].

Қазақстанның 2020 жылға дейінгі Даму стратегиясының ережелерін негізге ала отырып, 2012 жылы қабылданған Жергілікті өзін-өзі басқару Тұжырымдамасының мақсаты – біздің елімізде жергілікті өзін-өзі басқару жүйесін одан әрі дамытудың негізгі тұжырымдамалық бағыттарын айқындау [3].

Көрсетілген мақсатқа қол жеткізу үшін жоғарыда аталған түйінді проблемаларды ескере отырып, мынадай мәселелерді шешу көзделеді:

1) ауылдар (селолар), кенттер, аудандық маңызы бар қалалар деңгейлерінде басқару шешімдерін қабылдау кезінде халықтың қатысуын, мүдделілігін және жауапкершілігін ынталандыру жолымен жергілікті қоғамдастық жиналысы (жиыны) арқылы жергілікті маңызы бар мәселелерді шешуде халықтың рөлін біртіндеп арттыру;

2) қалалар деңгейінде жергілікті халықты толғандыратын ең маңызды проблемаларды шешу үшін басқару шешімдерін қабылдау процесіне халықтың белсенді бөлігін тарту тетігін енгізу;

3) аудандық маңызы бар қалаларда, ауылдық (селолық) округтерде, ауылдық (селолық) округтердің құрамына кірмейтін ауылдарда (селоларда) әкімдерді тағайындау немесе сайлау кезінде мәслихаттардың рөлін арттыру;

4) жергілікті маңызы бар мәселелерді шешуде басқарудың төменгі деңгейінің қаржылық және экономикалық дербестігін кеңейту.

Аталған мәселелерді іске асыру кезеңі:

- бірінші кезең (2013–2014 жылдар) – басқарудың төменгі деңгейлеріндегі қолданыстағы жүйенің әлеуетін кеңейту;

- екінші кезең (2015–2020 жылдар) – жергілікті өзін-өзі басқаруды одан әрі дамыту.

Күтілетін нәтижелер:

1) жиналыс пен жиын арқылы халықтың еркін білдіру бөлігінде жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асыруға деген азаматтардың конституциялық құқығын іске асыруды қамтамасыз ету;

2) 2013 жылдың соңына дейін ау-

дандар (қалалар) мәслихаттарының сайлау арқылы аудандық маңызы бар қалалардың, ауылдық (селолық) округтердің, ауылдық (селолық) округтердің құрамына кірмейтін ауылдардың (селолардың) әкімдерін сайлауды енгізу;

3) басқару шешімдерін қабылдауға қатысу арқылы халықтың рөлін, оның елді мекендерді абаттандыру мәселелерін сапалы шешуге қатысуын арттыру, сапалы тұрғын үй-коммуналдық қызметтерді алуға, санитарлық жағдайды, қоғамдық тәртіпті жақсартуға халықтың мүдделілігін арттыру;

4) қала халқын жергілікті проблемаларды шешуге белсенді тарту;

5) жергілікті маңызы бар проблемаларды шешуге бөлінген бюджет қаражатын пайдаланудың мониторингіне жергілікті халықтың қатысуы;

6) жергілікті маңызы бар өзекті мәселелерді шешуде төменгі деңгейдегі әкімдердің дербестігін кезең-кезеңімен және дәйекті нығайту;

7) ақпараттық-түсіндіру жұмыстарын жүргізу арқылы қазақстандықтардың қоғамның тыныс-тіршілігінің маңызды проблемаларын шешуде азаматтық белсенділігін арттыру.

Қазақстанда белгілі бір экономикалық және қаржылық дербестікке ие, әлеуметтік-экономикалық қайта құруды жүргізуде мемлекетке көмек көрсетуге және өздеріне жүктелген әлеуметтік функцияларды орындауға қабілетті жергілікті өзін-өзі басқару органдарының тиімді жүйесі құрылатын болады.

Қазіргі уақытта мемлекеттік функцияларды жүзеге асыруда жергілікті өзін-өзі басқару органдарының қатысуын қамтамасыз ету қажет. Бұл мемлекеттік басқарудың бірқатар мәселелерін жергілікті жерде шешудің барынша орындылығымен түсіндіріледі. Өз кезегінде жергілікті өзін-өзі басқару органдары мен мемлекеттік билік органдары арасындағы осындай өзара қатынастар схемасы басқарудың деңгейлері арасында өкілеттіктерді қайта бөлуге әкеледі, бұл ретте біздің еліміздің біртұтас құрылымын сақтай отырып бұл органдардың өңірлік міндеттерді шешуге бірлесіп қатысуын қамтамасыз етеді.

Өскемен қаласында 16 жылдан бері



бері жұмыс істеп келе жатқан өзіндік жергілікті өзін – өзі басқару жүйесі қалыптасқан. 1996 жылдан бастап қала Жергілікті өзін-өзі басқару комитеттерінің филиалдарының басшылығындағы 10 ықшам ауданға бөлінді.

Қазіргі кезде қала аумағы 14 ықшам ауданға бөлінген, оның әрқайсысында «Өскемен қ. әкімдігінің істерін басқару» КМҚК филиалдары жұмыс істейді. Филиалдар қала әкімінің толық құқылы өкілдеріне айналды. Оларды міндеті – жергілікті билік пен тұрғын халық арасында байланыстырушы буын қызметін атқару. Филиалдардың басты қызметі - жергілікті жердегі атқарушы биліктің ведомствосына тиесілі аумағындағы тұрғын халықтың тіршілік әрекетін қамтамасыз ету, азаматтардың конституциялық құқықтары мен бостандығын қорғау, олардың жеке баспанасын, жылжитын және жылжымайтын мүлігінің қауіпсіздігін қамтамасыз ету болып табылады [4].

Филиалдарға төменгі дей міндеттер жүктеледі:

1) жеке және заңды тұлғалардың өздеріне бөлінген және бекітілген аумақтарын көркейту және санитарлық күту ережелерін орындауын бақылау;

2) ПИК-пен (КСК) тұрғын үй қорын жұмыс күйінде ұстау, оны уақытында жөндеу және қыс маусымына әзірлеу бойынша өзара қарым-қатынас ұйымдастыру;

3) ПИК барлық мүшелерінің Тұрғын үй қатынастары туралы заңын және ПИК жарғысын орындауын бақылау;

4) тұрғындарға коммуналдық қызмет көрсететін жеткізушілермен және қала аумағында жөндеу және тазалап сыпыру жұмыстарын орындауға конкурсты жеңіп алған кәсіпорындармен өздерінің келісім-шарттық міндеттерін уақытында және сапалы орындалуы бойынша жұмыс істеу;

5) жеке және заңды тұлғаларға бекітілмеген қала аумағын күтіп ұстау бойынша жұмыстар ұйымдастыру;

6) басқа билік органдарының араласуын қажет етпейтін әртүрлі даулы жағдайларды шешу;

7) тұрғын халық арасында мүлік және жер салығын ұйымдастыру және жинау;

8) сайлау, пікір-терім және референдум әзірлеу және өткізу жұмыстарына

қатысу;

9) аумақ мәселелерін шешу үшін азаматтардың жиынын өткізу;

10) жергілікті деңгейде мерекелік және басқа да жалпы қалалық іс-шараларды ұйымдастыру.

Өздерінің аумақтық бөлінуіне қарай филиалдар қаланың барлық ықшам аудандарын қамтиды. Олар әлеуметтік-демографиялық сипаттағы деректер қорын әзірлеп, аумақ паспортын жасады. Қазіргі кезде барлық филиалдар көлікпен, ұйымдастыру техникасымен: компьютерлермен, принтерлермен, факстермен қамтамасыз етілген. Олар өздерінің қызметін Конституцияға және ҚР-ның заңына сәйкес әзірленген Жарғы негізінде жүзеге асырады. Филиалдар белгілі бір филиалдың аумағында орналасқан кәсіпорындардың еңбек ұжымдарымен, пәтер иелерінің кооперативтерімен, учаскелік инспекторларымен тығыз қарым-қатынаста жұмыс жасайды.

Қазіргі кезде филиалдар әкімдіктің ведомствосындағы құрылым болып табылатынына қарамастан, олар мемлекеттік билік пен тұрғын халық арасындағы байланыстырушы буын рөлін атқарып, тұрғын халыққа жергілікті мәселелі сұрақтарын шешімін табуға іс-тәжірибелік көмек көрсетеді.

Ел дамуының қазіргі кезеңінде, мемлекеттік басқарудың тиімділігін арттыру қажеттігін ескере отырып, реформаларды жүзеге асыру орталығын мемлекеттік басқарудың төменгі деңгейлеріне көшіру мен жергілікті өзін-өзі басқарудың нақты жүйесін құру сұрақтары басым болып отыр.

Дамыған елдердің демократиялық дәстүрлері жергілікті өзін-өзі басқарудың тиімді қызмет атқаруының белгілі бір жалпыға бірдей қағидаларын тұжырымдауға мүмкіндік береді. Оларға келесілер жатады:

- қаражат пен шаруашылық дербестік сұрақтарындағы кең мүмкіндіктер мен құқықтар, соның ішінде, тұрғындарға, кәсіпорындар мен ұйымдарға, саналы салық салу арқылы;

- аталған аумақта тұрып жатқан тұрғындардың тіршілігін қамтамасыз ету сұрақтарында әрекет етудің айтарлықтай кең мүмкіндіктері;

- мемлекеттік араласудың, тек заңмен

белгіленген өрісімен шектелуі;

- құқықтық реттеу жүйесін халыққа қызмет көрсету салаларына тікелей шаруашылық басқару жүйесінен ажырату;

- жергілікті өзін-өзі басқарудың деңгейлерін, әр біреуіне бір-біріне кереғар келмейтін ықпал ету өрісі, құзыретін анықтау арқылы нақты айыру;

- алмастырылатын және тұрғындар алдында жауапты сенімділердің сайлау арқылы өзін-өзі басқару; шешім қабылдау мен басқару процесстерінің кең әлеуметтік негізі.

Президенттің «Қазақстан 2050» атты Қазақстан халқына Жолдауында Қазақстан Президенті Н. Назарбаев басқару жүйелерін орталықтан жергілікті деңгейге орталықсыздандыру, басқару стратегиясындағы ең негізгі қағида екендігін атап өтті, яғни «Біз басқаруды орталықсыздандыруды сауатты жүргізуіміз керек. Орталықсыздандыру идеясының мәні – шешім қабылдау үшін құқықтар мен қажетті ресурстарды орталықтан өңірлік билік органдарына беру. Біз 2013 жылы жауапкершілік пен өкілеттіктерді орталық пен өңірлер арасында бөлу жөнінде нақты шаралар қабылдауымыз қажет» деп атап өтті [5].

Жергілікті өзін-өзі басқарудың дамуы мемлекеттік басқаруды орталықсыздандыру үрдістерін жүзеге асырудың негізгі элементі болып көрінеді. Бұл үрдісті жүзеге асыру үшін, демократиялық мемлекеттің қызмет атқару талаптарына жауап беретін, қоғамдық басқарудың бүтін жүйесін құруға мүмкіндік беретін, дәйекті іс-шаралар кешенін дайындау қажет.

Әлемдегі жергілікті өзін-өзі басқарудың дамуының тарихи тәжірибесі, оның үнемі мемлекетпен, мемлекеттік басқарумен тығыз байланыста болғандығын, жергілікті деңгейде оның жалғасы ретінде болып, сонымен қатар, дербес, көп ретте мемлекеттік құрылымдардан тәуелсіз асырылатын, айтарлықтай өкілеттікке ие болғандығын айғақтайды.

Нақты қызмет атқаратын жергілікті өзін-өзі басқару институтын құру мемлекеттік билік пен жергілікті өзін-өзі басқару арасындағы мемлекеттік жүйелерді орталықсыздандыру реформаларын ары қарай жалғастырусыз мүмкін емес, бұл қадам

жергілікті билік деңгейлерінің өкілеттігімен, оларды орындаудағы жауапкершілікті нақты бекітуге мүмкіндік береді.

Мемлекеттік басқаруды жетілдіру міндетті түрде басқарудың орталықсыздандыруымен қоса жүруі керек. Бұл жергілікті өзін-өзі басқарудың табиғи жолы, ол қазіргі күні бар тәжірибемен және шетелде муниципалды құрылымдарды құрудың тарихымен дәлелденеді.

Қорыта келе, жергілікті өзін-өзі басқару жүйесінде бюрократияны болдырмау үшін біреуі басқарып, екіншісі иеленіп, үшіншісі тек еңбек етпеуі керек. Керісінше, ол басқаруы керек, жұмыс істеуі керек және иеленуі. Яғни үш қызмет те бір тұлғаның бойынан табылуы керек. Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының өкілеттілігін белгілеу ісіне аса жауаптылықпен қарау керек. Халық билігінің аталған институты толық күшінде жұмыс істеуі үшін заң деңгейінде қызмет етудің материалдық негізін анықтау керек, бірінші кезекте – тұрақты қаржы көздері. Қалыптасу мен даму кезеңінде салық төлемдерін төлеуде жеңілдіктер берілуі қажет.

Әрине, өзін-өзі басқарудың болашақ жүйесі тиісті экономикалық жағдайлардың, мемлекет пен жергілікті өзін-өзі басқару арасындағы басқару нысанын ажыратып беретін нақты құқықтық базаның болуын, бұқаралық сана-сезімнің, құқықтық мәдениет және адамдардың мінез-құлқының өзгеше сапалы деңгейінің болуын көздейді. Бұл үрдіс ұзақ мерзімді және күрделі, заң шығарушылардың, жергілікті мемлекеттік басқару органдарының тәжірибелік жұмыскерлерінің, үкіметтік емес ұйымдардың және қоғамдастық өкілдерінің тарапынан парасатты және еңбекті көп керек ететін жұмысты талап етеді.

#### **ӘДЕБИЕТТЕР**

1. Өңірлерді дамытудың 2011-2015 жылдарға арналған бағдарламасы / Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2011 жылғы 26 шілдедегі № 862 қаулысымен бекітілген.
2. Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары / Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы ақпанның 1-індегі. № 922 жарлығы
3. Қазақстан Республикасындағы жергілікті

өзін-өзі басқаруды дамыту тұжырымдамасын бекіту туралы / Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 28 қарашадағы № 438 Жарлығы

4. Чернышов О. Қазақстан Республикасында жергілікті өзін-өзі басқаруды қалыптастырудың мәселелері мен бола-

шағы / Өскемен, 2012.-273б.

5. Қазақстан Республикасының Президенті – елбасы Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы/ «Қазақстан-2050» Стратегиясы - қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. - 14 желтоқсан, 2012.

УДК 364

## ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ, ПРОБЛЕМАЛАРЫ МЕН ДАМУ БАҒЫТЫ

Макаримов Б.М.

“Әлеуметтік қорғау” түсінігі отандық әдебиетте 90 жылдардың басында пайда болды. Бастапқыда бұл түсініктің мағынасы халықтың кейбір санаттарына атаулы әлеуметтік көмек көрсету деп танылды. “Әлеуметтік қорғау” түсінігі көбінесе саясаттық мақсатта қолданылып, қоғамдағы нақты мемлекеттің қабылдаған әлеуметтік-экономикалық шешімдеріне сай келмеді. Шет ел сөзінің “social security” аударымы әлеуметтік қорғау емес, әлеуметтік қауіпсіздік деп анықталады.

1980-1990 жылдар аралығында “әлеуметтік қорғау” түсінігі “әлеуметтік сақтандыру” мен “әлеуметтік қамсыздандыру” түсінігі ретіне қарастырылып, әлеуметтік, экономикалық өзгерістердің зиянды зардабынан қорғау шаралары деп анықталған. Дегенмен, 90-жылдары бұл түсініктің мағынасы одан әрі қарай дамытылып, оның маңызы өмір деңгейі мен сапасын бір қалыпты ұстау саясатының әдістері мен түрлері деп танылды.

Ресей профессоры М.Г. Назаров «әлеуметтік қорғау әлеуметтік топтарға ең төменгі күнкөріс деңгейін қамтамасыз ететін экономикалық, құқықтық, әлеуметтік кепілдіктердің заң жүзінде бекітілген тәртібі, әдістері, нысандары деген анықтама берген [1].

Қазіргі жағдайда “әлеуметтік қорғау” категориясының мазмұны әлі де түсініксіз болып тұр. Бұл мәселеге арналған әдебиеттерде кейбір авторлар әлеуметтік қорғау деп мұқтаж топтарды қамтамасыз ететін мемлекеттік қызмет деп қарастырса, басқалары адамның арнайы өмір деңгейін қам-

тамасыз ететін кепілдік жүйесі деп атайды. Үшіншілері - өз азаматтарына материалдық көмек ретінде қоғамның қолданатын нысандары мен әдістерінің жиынтығы деп қарастырады. Өте жиі кездесетін түсініксіз бірі “әлеуметтік қорғау” категория ретінде халықты әлеуметтік қорғаудың нысандарын, мазмұнын, жиынтығын топтастырады.

Әлеуметтік саясатпен айналысатын көптеген авторлар “әлеуметтік қорғау” категориясына түсінік бермей “әлеуметтік қамсыздандыру” мен “әлеуметтік сақтандыру» төңірегінде ізденістер жасаған. Басқа кейбір авторлар “әлеуметтік қорғау” категориясының орнына жаңа “әлеуметтік амортизаторлар” деген ұғымды енгізіп, “әлеуметтік амортизаторлар” экономикалық және тиімділік қағидаттарының қайшылықтарын шешу механизмі деп қарастырады.

“Әлеуметтік қорғау” категориясының мазмұнының әр-қилылығы оны зерттеу тарихының ойдағыдай дамымағанымен және әлеуметтік қиыншылықтардың үдерістеріне де байланысты болып отыр.

Әлеуметтік қорғау категориясының мазмұнын айқындауда көптеген ғылыми көзқарастар бар.

Қазіргі жағдайда мүгедектерді, жетімдерді қорғайтын секторалдық, аймақтық бағдарламалардың әртүрлі нысандары жүзеге асырылады. Қаржыландыру көздері әлеуметтік трансферттердің түріне, бюджет көлеміне және жұмыс берушілердің қаржылық мүмкіндіктеріне байланысты. Мысалы, отбасыларына берілетін мемлекеттік

жәрдемақы жүйесін қамтамасыз ету үшін республикалық бюджет, жергілікті бюджеттер, әлеуметтік сақтандыру қаржылары, кәсіпорынның қаржылары қолданылады.

Әлеуметтік қорғаудың құқықтық - нұсқаулық жағынан қамтамасыз етілмеуі де қосымша қиындықтарды туғызады. Қазіргі жағдайда әлеуметтік қорғаудың кейбір элементтерінің ресми мәртебесі анықталып келе жатыр. 2003 жылдан бастап қабылданған “Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру туралы” Заң бірінші рет биліктің “әлеуметтік сақтандыруды” айқындаудағы көзқарасын білдіре бастады.

Ерікті әлеуметтік сақтандыру сияқты әлеуметтік қорғаудың түрлері мемлекеттік заңдық құжаттарда тек қана арнайы сұрақтарды шешуде қолданылады, мысалы, мемлекеттік емес зейнетақы қорлары бойынша немесе зейнеткерлерге қызмет көрсету барысында.

Шет елдерде “әлеуметтік қорғау” категориясын зерттеудің ұзақ тарихы бар. Бірінші рет “social security” (әлеуметтік қауіпсіздік) деген термин 1935 жылы АҚШ-та Ф.Д. Рузвельттің “жаңа курс” саясаты ауқымында әлеуметтік бағдарламаларды дайындау барысында енгізілді. 1940 жылдары оны Халықаралық еңбек ұйымы конвенциялардың негізіне, әлеуметтік қорғаудың мәселелерін талқылауда қолданды. Халықаралық еңбек ұйымының зерттеулерінің арқасында “social security” (әлеуметтік қауіпсіздік) кең ауқымда қолданыла бастады және бұл ұйымның зерттеген әлеуметтік стандарттары осы күнге дейін өзектілігін жойған жоқ. 1939 жылғы № 67 конвенцияның деректеріне сүйенсек, “social security” (әлеуметтік қауіпсіздік) термині қолданылмай тұрғанда “income maintenance” (“табысты қолдау”), деген ұғым барлық құжаттарда қолданылды.

“Income maintenance” (“табысты қолдау”), деген ұғымды қолдану сол кездегі халықты әлеуметтік қорғаудың мақсаттарына сай келді, өйткені, өмір сүрудегі ең қажетті қаржылар тек қана жеке табыстар арқылы қамтамасыз етілді. Халықаралық еңбек ұйымының 1920-1930 жылдары қабылдаған тұжырымдамасына бұл түсінік сай келетін, өйткені “әлеуметтік сақтандыру” деп, халықтың қоғамдық еңбек процесіне қатыспаған топтарын қорғау ша-

раларын жатқызатын.

Дегенмен, соғыстан кейінгі демократиялық өзгерістер, экономиканың өсуі, халықтың өмір сүру деңгейі өскен сайын қоғамдық өмірде гуманизациялық процестер күшейді. Осы факторлар әлеуметтік қорғаудың нысандары мен әдістерінің дамуына жағдай жасады, сондықтан жаңа “social security” (әлеуметтік қауіпсіздік) тұжырымдама дайындалды.

Халықаралық еңбек ұйымының анықтамасы бойынша “social security” (әлеуметтік қауіпсіздік) – қоғамның өз мүшелеріне мүгедектіктен аурудың салдарынан, жұмыссыздықтан айлықтың төмендеуіне байланысты пайда болатын экономикалық және әлеуметтік апаттардан қорғаудың шаралар жиынтығы. Осыдан көріп отырғанымыздай, бұл терминнің негізгі мазмұны “security” (қауіпсіздік) емес “қорғау”(protection) болып отыр [3].

П.Д. Павленок әлеуметтік қорғауды «қоғамның әр түрлі құрылымдары жүргізетін өмір сүрудің ең төменгі стандарттарын қамтамасыз ететін шаралар жиынтығы» ретінде қарастырады[2].

Айта кету қажет, Еуропа елдері Халықаралық еңбек ұйымының терминологиясын толығымен қабылдады, ол 1965 жылы қабылданған Әлеуметтік Хартияда, 1968 жылғы “Әлеуметтік қамсыздандыру туралы Еуропалық Кодексте, 1991 жылғы “Әлеуметтік саясат туралы хаттамада да және басқа Еуроодақтың құжаттарында қолданылды.

“Social security” (әлеуметтік қауіпсіздік) терминімен бірге Еуропада “social қорғау” (protection) жиі-жиі қолданыла бастады. Мысалы, Еуропа комиссиясының осы сұрақтар бойынша коммюникесі 12.03.1997 жылғы “Әлеуметтік қорғауды” (protection) жақсарту және модернизациялау деп атады.

«Қауіпсіздік» пен “қорғау” деген түсініктердің арасында айырмашылық бар. Шет елдердің даму барысындағы дағдарыстары халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің көлемін төмендету мен оны ұйымдастырудың тиімділігін арттыруды қажет етеді. Жалпылама әлеуметтік қауіпсіздіктен бас тартып, халықты еңбекке баулуға, жұмыспен қамтуға көшу қажет болды.

Егер Халықаралық еңбек ұйымы әлеуметтік қауіпсіздіктің басты мақсаты ын-

тымақтастық қағидаты негізінде халықтың барлық тобын толық және әмбебап нысандармен қорғау” деп таныса, Еуроодақ әлеуметтік қорғауды “жұмыспен қамтуға жағдай жасау” деп түсіндіреді.

Осындай үрдіс АҚШ-та байқалып отыр, бұл елде 1990 жылдардағы әлеуметтік бағдарламалардың негізіне әлеуметтік жәрдемақы алушылардың санын қысқарту мен еңбек етіп алған табыстар көзін ұлғайту жатқызылған.

Терминологияның даму процесіне халықты әлеуметтік қолдаудың және оның мемлекеттің қаржылық жағдайына сай келу ерекшеліктері әсер етті.

Айта кету қажет, халықаралық және әлеуметтік бағдарламалар шеңберіндегі әлеуметтік бағдарламаларды дайындау барысында әлеуметтік қорғаудың сұрақтары көбінесе теориялық емес, нұсқамалық мазмұнға ие.

1970-1980 жылдары халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржымен қамтамасыз ету мәселелері ең көп ғылыми қызығушылық танытты. Осы жылдары әлеуметтік саясаттың мәселелері берекелі мемлекет” “welfare state” теориясының негізгі элементі ретінде қарастырылды. XX ғасырда батыстың өнеркәсібі дамыған елдерінде мемлекеттен адамдар үшін әлауқат стандарттарын талап ететін тұжырымдамалар мен доктриналар кеңінен тарай бастады. Әсіресе теория мен тәжірибеде “берекелі мемлекет” “welfare state” деген ұғым, яғни ауқымдық әлеуметтік шараларды, ең алдымен әлеуметтік қамсыздандыру шараларын жүзеге асыратын мемлекет деген ұғым қалыптасты.

ЖІӨ-нің құрылымында әлеуметтік шығындар көбейе түсті, осы көрсеткішті экономистер “берекелі мемлекет” теориясының негізі деп санады.

Бірақ кейіннен, экономикасы дамыған елдерде мемлекеттік әлеуметтік шығындардың ұлғаюмен қатар жұмыссыздық, өмір деңгейінің төмендеуі, инфляцияның өсуі пайда болды. Бұл “берекелі мемлекет” теориясының дағдарысына әкеліп соқты. Ғалымдар экономика мен әлеуметтік сфераның ара-қатынасын зерттей бастады. Көптеген елдерде “берекелі мемлекет” теориясының қағидаттарына қайшы келетін әлеуметтік бағдарламаларды өз-

герту шаралары іске асырылды, бұл саясаттық мәселелерге әкеп соқты.

Осы күнге дейін әлеуметтік қорғаудың теориялық сұрақтары ағылшын ғалымы, мемлекеттік қайраткер У. Беверидждің 1942 жылғы шығарған ғылыми ізденістеріне сүйенеді. Бұл ғылыми жұмыс 1930-1940 жылдары Дж.М. Кейнс дәлелдеген нарықты мемлекеттік реттеу мен либералдық коллективизм идеологиясы негізінде жазылған. Егер Дж. М. Кейнсті нарықты реттеу экономикасының архитекторы деп атаса, У. Бевериджді рынокты әлеуметтік реттеудің архитекторы деп атайды.

У. Беверидждің әлеуметтік қорғау тұжырымдамасы 3 қағидаттар тұрады:

1) әлеуметтік қорғауды ұйымдастыру тек қана жалпы әлеуметтік прогресстің негізгі бөлігі деп қаралады;

2) әлеуметтік қорғау мемлекет пен жеке индивидтің кооперациясы арқылы ұйымдастырылуы қажет, бұл жағдайда мемлекет ең төменгі кепілдіктерді қамтамасыз етеді, ал қосымша қамсыздандыру жеке тұлғаның үлесі арқылы жүргізіледі;

3) әлеуметтік қорғаудың негізгі әдісі ретінде әлеуметтік сақтандыру іске асырылады. Бұл жағдайда мемлекет үш шартты орындау қажет: балалар жәрдемақысы арқылы балаларға тәрбие беруде біркелкі жағдай жасау, жалпыға бірдей медициналық қызмет көрсету мен жалпылай жұмыссыздыққа жол бермеу.

У. Беверидж бірінші рет әлеуметтік қорғаудың үш сатылық жүйесін дәлелдеп, зерттеді. Оларға міндетті әлеуметтік сақтандыру, мемлекеттік әлеуметтік көмек, ерікті сақтандыру жатады.

Бұл ұсынылған модель нағыз прогресивті модель болды, бірақ ол да кемшіліктерден кенде емес еді.

Біріншіден, одан балаларға берілетін жәрдемақылар, медициналық қызметке арналған шығындар шығарылып тасталды. Бұл түрлер барлық азаматтарға біркелкі жағдайда берілетін көмекке жатқызылды.

Екіншіден, У. Беверидждің әр әлеуметтік сақтандыру жүйесіне қатысушыға төленетін жарнаның бірдей сомада болуы және ең төменгі әлеуметтік сақтандырудың бәріне бірдей көрсетілуі - сақтандырудың негізгі қағидаттарының бірі жұмыс қа-

білетін жоғалтқан жағдайда орта және жоғары табыс алатын қызметкерлердің табыстарын жалақы арқылы өтеу толығымен қамтамасыз етіле алмады.

Үшіншіден, жұмыссыздық кезінде әлеуметтік қорғауды жәрдемақы төлеу арқылы шектеу және мемлекет тарапынан жұмыспен қамту жұмыссыздық қазіргі жағдайда экономиканың негізгі атрибуты болып тұрғанда утопия ретінде көрінді.

Шет ел тәжірибесінен көріп отырғанымыздай, әлеуметтік қорғаудың бұл түрлері әлеуметтік қорғау жүйесіне жатқызылды және зейнетақы мен табыс жоғалтқан жағдайда берілетін жәрдемақылар бекітілген көздер арқылы қаржыландырылды.

У. Беверидж бірінші болып әлеуметтік қорғаудың анықтамасын оның тікелей атқаратын қызметі – жоғалтқан жалақыны өтеу арқылы айқындады. Оның көзқарасы бойынша әлеуметтік қорғау жұмыссыздық кезінде, ауырған кезде, бақытсыз жағдайларға душар болған кезде, қартайғанда зейнетақымен қамтамасыз етуде, асыраушысынан айырылған жағдайда айлықтың орнына, адамның тууына, некеге тұруына байланысты шығындарын өтеуде берілетін төлемақы. У. Беверидж бұл қорғаудың көлемі үлкен болмауы керек екендігін және адамның тезірек жұмысқа шығуына ынталандыруын қажет деп санайды.

Бірақ соңғы жылдары әлеуметтік – экономикалық өсуге байланысты, азаматтардың әлеуметтік құқы мен еркіндігінің нығайтуына байланысты әлеуметтік қорғаудың мазмұнын айқындау тәсілдері өзгере бастады. Бірінші кездері әлеуметтік қорғаудың негізгі мақсаты - жоғалтқан еңбек ақыны өтеу болса, кейіннен табыстың көлемін ұстап тұру, “әлеуметтік стандарттар» негізінде қоғамдық жұмысқа қатысуына қарай кедейшіліктің алдын - алу шараларымен ұлғая бастады. Ұлттық байлықты бөлуде ынтымақтастық қағидаты негізге алынып, әлеуметтік қорғау жүйесінің негізгі мақсаты табыстарды қайта бөлу және ол әлеуметтік тәуекелдікті бөлумен байланысты емес, бай халық топтары мен кедей топтарының табыстарын бөлу деп қарастырылды.

Әлеуметтік қорғаудың тұжырым-

дамасын іске асыруда адамның қаржылық қатысуы міндеті өзгертіліп, ”барлық азаматтарға жарналарының көлеміне, еңбекке қатысу өтіліне қарамастан базалық әлеуметтік көмек көрсету” деп танылды.

Әлеуметтік қорғау жүйесі “берекелі мемлекеттің” негізгі атрибуты, ал кейбір жағдайларда анықтама парадигмасы деп саналады. Мысалы, американдық экономист Е.Д. Берковиц “берекелі мемлекет” деп үкімет барлық азаматтарын қорғауға кепілдік береді және олар еңбек етпін табыс табуға, инвестиция жасаудан гөрі осы кепілдікке бейімделеді деп санайды [1].

1970 жылғы дағдарыстан кейін экономика деңгейінің төмендеуіне байланысты әлеуметтік қорғауға деген көзқарас біршама өзгерді, бірақ оның жалпы мазмұны – халықтың өмірін қалыпты деңгей де ұстап тұру өзгерген жоқ.

Ең көп тараған көзқарас ол әлеуметтік қорғауға көп бағыттылық ұйымдық - қаржылық құрылым негізінде кешендік жүйе ретінде қарау. Оның ішіне мемлекеттік трансферттерден бастап ерікті корпоративтік немесе жеке сақтандыру жүйелері енеді. Айта кету қажет, ерікті корпоративтік немесе жеке сақтандыру жүйелері мемлекеттік бюджеттің тапшылығының өсуіне, экономикаға салық ауыртпалығының жоғарылауына байланысты әлеуметтік қорғау жүйесінің негізгі компоненттері деп саналып отыр. Кейбір экономистер мемлекеттік міндетті әлеуметтік қорғау жүйесін толығымен ерікті жүйеге ауыстыру қажет деп санайды. Қазіргі жағдайда халықтың қартаюуына, медициналық қызметтің бағасының өсуіне байланысты зейнетақымен және ақысыз медицинамен қамтамасыз ету үлкен мәселеге арналып отыр. Әлеуметтік қорғаудың жалпыға бірдей қорғау қағидаттары сынға түсті, мұқтаждарды атаулы жәрдемақы арқылы қорғау альтернатива ретінде қаралады.

Жоғарыда айтылған ұсыныстар батыс елдерінің, американдық экономистердің көзқарастарын көрсетеді. Жапонияның Халықты зерттеу Ұлттық институтының экономистерінің көзқарасы бойынша қазіргі жағдайда тәуекелдікті бөлу емес, табысты қайта бөлуді қамтамасыз ететін әлеуметтік қорғау жүйесі қажет деп са-

найды. Олардың айтуынша, тарихи жағдайда әлеуметтік қорғау екі модельден тұрады: әлеуметтік сақтандыру және әлеуметтік қамсыздандыру.

Әлеуметтік сақтандыру тәуекелдікті бөлуді қамтамасыз етсе, әлеуметтік қамсыздандыру халықтың арасында табысты бөлуді қамтамасыз етеді. Тәуекелдіктердің әрқилылығына байланысты және негізгі әлеуметтік тәуекелдіктің өте аз табыс табу тәуекелдігіне айналғандығына байланысты тәуекелдік пен табыстың арасындағы айырмашылық жоғалады. Жапонияның әлеуметтік қорғау Комитеті өзінің ұсыныстарында “қазір әлеуметтік қорғау жүйесі өмір сүруге кепілдік берсе, келешекте тұрмыс салтының әр түрлі деңгейін таңдауға мүмкіндік береді” деп көрсетеді.

Мұндай әлеуметтік прогрессивтік көзқарас нақты экономикалық базисті қажет етеді. Соңғы үш онжылдықта Жапонияның экономикасы өте жоғары тиімділікпен, қалыпты дамып келе жатыр, ал әлеуметтік дамуға арналған шығындары басқа елдерге қарағанда өсіп отыр.

Еуропа елдерінің экономикалық жағдайы, керісінше, экономикаға түскен әлеуметтік ауыртпалықты қысқартуға мәжбүр болып отыр, әлеуметтік бағдарламаларды еңбек етуге, өзін-өзі қамтамасыз етуге бағыттап қайта өзгертіп отыр. Ұлыбританияның әлеуметтік қорғау жүйесін реформалауға бағытталған мемлекеттік бағдарламалары көрсетіп отырғандай, “бұл жүйе адамдардың айлықтары мен қорлану қорларының азаюына емес, көбеюіне ықпал жасауы қажет” деп санайды.

Шет елдердегі әлеуметтік қорғау категориясының түсініктерін талдай келіп, мынадай қорытынды жасауға болады. Біріншіден, әлеуметтік қорғау саясаттық мазмұнға ие, екіншіден, әлеуметтік-экономикалық жағдайға байланысты ылғи да өзгеріп отырады.

Әлеуметтік қорғауды анықтаудағы көптеген көзқарастардың ішінде екі негізгі бөлігін көрсеткен жөн. Оларға классикалық және кеңейтілген немесе ұлғайтылған тәсілдемелер жатады. Классикалық (дәстүрлі) көзқарас бойынша әлеуметтік қорғау белгілі бір жағдайларда түрлеріне қарай шектеліп, табысты жоғалтқан жағдайда ең төменгі қажеттіліктерді қамтамасыз ететін

шараларды жатқызады.

Кеңейтілген немесе ұлғайтылған көзқарас бойынша әлеуметтік қорғау “берекелі мемлекет” теориясы негізінде анықталып, барлық азаматтарға бірдей жеке табыстарына қарамай, қоғамдық жұмысқа қатысуына қарамай қалыпты деңгейде тіршілікті қамтамасыз ету шаралары жатады.

Әлеуметтік қорғаудың түсінігін зерттеу барысында дәстүрлі көзқарасты негізге алу қажет, өйткені адамның өсіп-өнуі тәуекелдік мазмұнға ие болуда.

Қазіргі жағдайда мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру мен әлеуметтік қамсыздандыру халықты әлеуметтік қорғау жүйесінде өз орнын алды. Ұзақ даму эволюция негізінде әлеуметтік тұрақтылық пен әділеттікті қамтамасыз ету мақсатында әлеуметтік көмектің негізгі саналудан түрлері қалыптасты. Оларға біріншіден, бүкіл азаматтарды ең төменгі көлемде табыспен қамтамасыз ету шығындары, екіншіден, балаларға берілетін жәрдемақы, бала туу жағдайында жанұялардың табысын төмендетпеу мақсатында берілетін жәрдемақылар, үшіншіден, әлеуметтік сақтандыру құқтары жоқ азаматтарға - мүгедектерге, жетімдерге, жұмыс істемейтіндер берілетін жәрдемақылар, төртіншіден, халықтың кейбір медициналық көмек қажет ететін санаттарына берілетін натуралдық түрдегі жәрдемақылар жатады [4].

Әлеуметтік –экономикалық прогресс даму барысында мемлекеттік әлеуметтік қамсыздандырудың құрылымдық жүйесінде кедейлерге берілетін мемлекеттік жәрдемақылардан гөрі балалар мен жұмыс істеу қабілеттері жоқ адамдарға берілетін жәрдемақылар басым болуы шарт.

Әлеуметтік қорғау деп қоғамдық дамудың нақты жағдайларына сәйкес азаматтарға қалыпты тіршілік әрекетінің кепілдікті деңгейін қамтамасыз етуге арналған басымдықтардың және оларды мемлекеттік және басқадай институттар арқылы жүзеге асыру механизмдерінің жүйесін айтады. Бұл деңгей қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуының ахуалына, жалпы ішкі өнімнің мөлшерлеріне қолданылатын ұлттық байлыққа және оларды бөлудің сипатына, жүйені іске асыру механизмдерінің жұмыс тиімділігіне байланысты болады.

Әлеуметтік қорғаудың қаржылық тұлғалануы арнаулы ақша қорларын қалыптастырумен және пайдаланумен байланысты қайта бөлгіштік қатынастарда көрініп, білінеді, бұл қорлардан халыққа әр түрлі әлеуметтік төлемақылар беріледі. Азаматтарды әлеуметтік қорғау белгіленген құқықтық актілерге сәйкес, мөлшерлі жұмыс істеу жағдайында емес және ол егер жеткілікті қаржылық негіз (қаржылық ресурстар) болмаса және соған сәйкес қамтамасыз етілмесе, тек қағаз жүзінде қалып қояды. Қаржы теориясына сәйкес, әлеуметтік қорғау деп қоғамдық дамудың нақтылы жағдайларына сәйкес азаматтарға қалыпты тіршілік әрекетінің кепілдікті деңгейін қамтамасыз етуге арналған басымдықтардың және оларды мемлекеттік және басқа да институттар арқылы жүзеге асыру механизмдерінің жүйесін айтады.

Біздің ойымызша халықты әлеуметтік қорғау жүйесінің негізі сол қоғамда қалыптасқан әлеуметтік стандарттардың кепілдігін қамтамасыз ететін механизмдер жиынтығы.

Біздің ойымызша, мемлекеттің әлеуметтік қорғауға арналған бағдарламаларының макродеңгейде жеке салымдарға тигізетін ықпалы шамалы. Өйткені, біріншіден, салық түрінде немесе әлеуметтік қорғауға арналған жарналар ретінде табыстан алынатын қаржылар ең төменгі күнкөріс деңгейін қамтамасыз етуге және адамның ұдайы өсіп-өнуіне жұмсалады. Әлеуметтік қорғау жүйесі болмаса мемлекет басқа нысандар түрінде бәрібір қаражаттар қорын құруға мәжбүр болатын еді.

Арнаулы қаржылық құралдар мен тетіктерге жататындары: зейнетақылар және зейнетақылық жүйе, жәрдемақылар, төлемақылар мен жеңілдіктер, мақсатты салықтар мен салықсыз табыстар, әлеуметтік қамтамасыздандыру мен әлеуметтік сақтандыру әдістері, әлеуметтік қорғауды қаржыландыру мен кредиттеу, жеке тұлғалық шоттар мен жинақталған капитал және төлемақы нысаны және т.б.

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесін қаржыландыруды тар және кең көзқараста қарастыру қажет. Тар көзқараста ол қаржылардың орындалуының өзінің бірінші атқарымдарымен байланысты түсіндіріледі, яғни әлеуметтік қорғау саласындағы көп-

шілік – құқықтық және жеке – құқықтық табыстарының құрылу үдерісіне қызмет етеді немесе қаржылық ресурстарды табыстар нысандары мен басқа да ақшалай түсімдерге жұмылдырады.

Мысалы, Қазақстандағы Зейнетақыны қорғау институты өзіне мемлекеттік жинақтаушы зейнетақы қорын, мемлекеттік емес зейнетақы қорын және оларды ұйымдық құрылымдық басқаруын кіріктіреді, ал сондай – ақ міндетті және өз еріктілігімен зейнетақылық қамтамасыздандыру мен сақтандыруды, ақшалар ағынының қозғалысына бақылау жүргізетін органдарын, қаржылық құқықтық қамсыздандыру және тағы басқа жүйелерді кіріктіреді. Әлеуметтік қорғаудың атаулы қаржылық институттары халықты әлеуметтік қорғау саласында мақсат пен міндетті жүзеге асыруды қамтамасыз етеді. Олар жоспарлау мен бағаны жүзеге асырады және қаржылық құралдардың (табыстар мен түсімдердің) қажетті көздерін, қаржылық ресурстарды шоғырландырады, қаржыландыру үдерістерін ұйымдастырады және тәсілдерін анықтайды, сонымен бірге шығыстарды қаржыландырады, операциялардың заңдылығына және қаржылардың тиімді пайдаланылуына бақылау жүргізеді, басқа да функцияларды орындайды.

Қазіргі кезде Қазақстан халқын әлеуметтік қорғау жүйесі негізгі екі элементтен тұрады: әлеуметтік төлемдер және әлеуметтік қызметтер көрсету.

Әлеуметтік төлемдер әлеуметтік қамсыздандыру мен әлеуметтік көмекті қамтиды.

Әлеуметтік қамсыздандыруға зейнетақылар және мемлекеттік жәрдемақыларды төлеу жатады.

Әлеуметтік көмекке адресі атаулы көмектер, тұрғын үйге берілетін көмек, бала туылғанда берілетін бір жолғы төлемдер жатады.

Әлеуметтік қызмет көрсетулерге протездік-ортопедиялық бұйымдармен қамтамасыз ету, дәрігерлік-әлеуметтік мекемелерде қызмет көрсету, үйде әлеуметтік қызмет көрсетулер жатады. Әлеуметтік қорғауды қаржыландыру жүйесінің қазіргі институционалдық үлгілері мынандай қаржылық институттардың қызметі арқылы жүзеге асырылады:



1) мемлекеттік міндетті зейнет-ақылық қамсыздандыру;

2) мемлекеттік медициналық қорғауды қамтамасыз ету ;

3) радиациялық, техногендік, табиғи және басқа да апаттардан зардап шеккен азаматтарды жәрдемақылармен мемлекет тарапынан қамтамасыз ету;

4) жұмыссыздарды мемлекеттік қамсыздандыру (сақтандыру) ;

5) жұмыскерлерді мемлекеттік міндетті әлеуметтік сақтандыру (уақытша еңбекке қабілетсіз жағдайларда зейнетақылық, сондай – ақ екі қабат және босанған кездерінде, өндірісте бақытсыздық жағдайлардан және кәсіптік аурулар, жерлеуге қосымша шығындар тәуекелдері және т.б);

6) аз қамтамасыз етілген отбасыларына (тұлғаларға) мемлекеттік әлеуметтік көмек (мұқтаж азаматтарға) көрсету;

7) мемлекеттік әлеуметтік жеңілдіктер беру;

8) мемлекеттік емес (корпоративтік) ерікті зейнетақылық сақтандыру;

9) мемлекеттік емес (корпоративтік) ерікті әлеуметтік сақтандыру;

10) кәсіпорындардың (корпорациялардың) өз жұмыскерлерін әлеуметтік ерікті және міндетті сақтандыруы.

Қазақстанда жоғарыда көрсетілген 7 – 10 тармақшаларында көрсетілген халықты әлеуметтік қорғаудың түрлері толық дамымаған. Ол өзінің қалыптасу және даму жолында көптеген қиыншылықтардан өтті. Осы салаларда қазіргі кезеңде шешілмеген проблемалар аз емес.

Отандық жағымсыз және жағымды тәжірибелерді дұрыс бағалау халықты әлеуметтік қорғауды қаржыландырудағы басымдылықтарды анықтау үшін қажет.

Әлеуметтік қорғаудың мақсаты халықты ұдайы өндірудегі тәуекелдіктің залалдарының шығынын өтеу және шама келгенше шығынның мөлшерін төмендету және олардың алдын алу. Сондықтан, әлеуметтік қорғауды ұйымдастырудың нәтижесі ретінде әлеуметтік және экономикалық жағымсыз жағдайлардың қай мерзімде пайда болуына қарамастан әр адамның өмір деңгейі мен сапасы қоғамда бекітілген стандарттарға сәйкес келуі – халықтың әлеуметтік қорғалуы деңгейін көрсетеді.

Қазақстандық ғалымдар әлеуметтік қорғауды «қоғамдық дамудың нақтылы жағдайларына сәйкес азаматтарға қалыпты тіршілік әрекетінің кепілді деңгейін қамтамасыз етуге арналған басымдықтардың және оларды мемлекеттік және басқадай институттар арқылы жүзеге асыру механизмдер жүйесі» ретінде қарастырады [5]. Әлеуметтік қорғау, біздің түсінігіміз бойынша, қоғамда орын алған өмір сүру деңгейінің әлеуметтік стандарттарын әр адамға қамтамасыз етудегі әлеуметтік тәуекелдікті басқару жүйесі. Әлеуметтік қорғау – экономикалық категория ретінде әлеуметтік тәуекелдік пайда болған уақытта адамның қайта жаңғыруын қамтамасыз ету мақсатымен ұлттық табысты бөлу кезіндегі пайда болатын экономикалық қатынастар жиынтығы.

Экономиканың өсуі қоғамдық – құқықтық және жеке - құқықтық табыстардың құрылуына тікелей ықпал жасайды және осы қаражаттардың халықты әлеуметтік қорғау жүйесіне бағытталуын күшейту үшін қолданылатын нысандар мен тәсілдерді ауқымды түрде қолданып, қоғам мүшелеріне тек қана өмір сүруіне кепілдік беріп қана қоймай, келешекте тұрмыс салтының әр түрлі деңгейіне қол жеткізуін қамтамасыз ететін қаржыландыру жүйесін құруға жағдай жасайды. Бұл өз ретінде еліміздің алдыңғы қатарлы дамыған мемлекеттердің әлеуметтік деңгейге жетуіне ықпал етеді.

#### **ӘДЕБИЕТТЕР**

1. Закон Республики Казахстан «Об обязательном социальном страховании» от 25 апреля 2003 года
2. "Қазақстан Республикасында мүгедектердің әлеуметтік қорғалуы туралы" Заңы, 15 қараша 2005 жыл
3. "Қазақстан Республикасындағы арнаулы мемлекеттік жәрдемақы туралы" Қазақстан Республикасының заңы, 14 сәуір 2006 жыл
4. "Қазақстан Республикасында мүгедектерді әлеуметтік қорғау туралы" ҚР Заңы, 7 ақпан, 2006 жыл
5. Қазақстан Республикасындағы халықты әлеуметтік қорғау тұжырымдамасы // Егеменді Қазақстан.- 2001.- 21 тамыз
6. Исахова П.Б. Состояние системы соци-

- альной защиты населения//Финансы и кредиты. - 2005. - №2. - С. 17-18
7. Арнайы мемлекеттік жәрдемақылар туралы ҚР Заңы, 5 көкек, 1999 жыл
8. Балалары бар отбасына берілетін жәрдемақылар туралы ҚР Заңы, 2 қараша 2005 жыл

УДК 338.45

**ФОРМЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РК**

Крячковская И.М.

Государственное регулирование развития регионов осуществляется исходя из законодательных и нормативно-правовых актов. В основе регулирования лежит, прежде всего. Закон о местном самоуправлении и местном хозяйстве, в котором отражены основные положения территориального управления. При регулировании деятельности предприятий и организаций, находящихся на территории региона, используются как административные, так и экономические методы. Ранее взаимоотношения территориальных органов управления с предприятиями носили, как правило, административный характер. Они строились на применении неэкономичных мер привлечения предприятий к участию в решении региональных проблем, с одной стороны, и практически бесплатном использовании региональных ресурсов- с другой стороны. Такое территориальное управление в условиях перехода к рынку становится неприемлемым. Взаимосвязь интересов местных органов и действующих на их территории предприятий, организаций и учреждений в условиях рыночной экономики должна обеспечиваться, прежде всего, экономическими методами, строиться на взаимовыгодной договорной основе. Однако роль государства и его органов управления будет неодинакова в зависимости от типов предприятий, форм собственности. Деятельность государственных предприятий регулируется посредством сочетания экономических методов с административным подчинением министерствам и ведомствам и местным органам власти. Предприятия же, основанные на коллективной и частной формах собственности, административно не подчинены министерствам и ведомст-

вам. Их деятельность регулируется действующим законодательством и экономическими методами. Прямое регулирование территориального развития осуществляется с помощью государственных инвестиций, дотаций и субвенций, контрактной системы, квот, нормативов, а также регулирования цен, финансирования через специальные фонды развития и местный бюджет. Особенно важное значение для приоритетного развития тех или иных регионов, производственной и социальной инфраструктуры, достижения необходимых структурных изменений, развития научно-технического потенциала имеют государственные капитальные вложения. При этом основной нормой прямого участия государства в регулировании развития регионов должны быть региональные программы, финансируемые из бюджета. Государство может использовать и другие формы прямого инвестиционного участия в формировании новой территориальной структуры экономики, создания инфраструктуры. Однако в условиях ограниченности государственных финансовых ресурсов, ориентация должна быть на использование средств предприятий и населения.

В новых условиях хозяйствования повышается роль косвенного регулирования территориального развития с помощью финансово-кредитной и налоговой политики, амортизационной политики, а также через внебюджетные фонды. При этом преобладающей формой должно быть финансовое и налоговое регулирование. Необходимость функционирования регионов в условиях рынка на принципах самоуправления и самофинансирования предъявляет особые требования к организации

их финансовой деятельности, стабилизации финансового положения в регионах. Важным регулятором территориального развития являются местные бюджеты. Порядок составления и исполнения местных бюджетов, их взаимоотношения с республиканским бюджетом определены законодательством РК и исходит из четкого разграничения доходов и расходов республиканских и местных бюджетов. В последнее время отмечается тенденция роста доходов местных бюджетов и соответственно, повышения возможностей в финансировании развития регионов. Значительно расширены права местных органов власти в использовании финансовых ресурсов, по формированию основных статей доходной и расходной части бюджета. Местные Советы депутатов самостоятельно определяют перечень доходных источников

и структуру расходов местных бюджетов, включая порядок образования резервных и иных фондов. В распоряжении местных бюджетов полностью остаются дополнительно полученные доходы или экономия в расходах, а также свободные остатки средств на конец года.

Основная задача налоговой политики повышение эффективности действующей налоговой системы посредством недопущения роста налоговой нагрузки и обеспечения достаточных и стабильных поступлений в бюджет. С 01.01.2009 года изменен порядок налогообложения отдельных видов деятельности в связи с переходом на зачетный метод исчисления налога на добавленную стоимость. Вводится существенное упрощение порядка взимания ряда отчислений и сборов в местные целевые бюджетные фонды. Так, перечисления в целевой фонд стабилизации экономики производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия., целевой сбор на финансирование расходов, связанных с содержанием и ремонтом жилищного фонда, а также сбор на содержание детских дошкольных учреждений будут осуществляться по единой ставке 2,5 процента выручки от реализации продукции. В 2009 году предоставлено право местным Советам увеличивать (уменьшать) ставки, предоставлять индивидуальные льготы, устанавливать и изменять сроки уплаты налога

на недвижимость, земельного налога, налога за пользование, природными ресурсами (экологического налога), а также предоставлять индивидуальные льготы по уплате подоходного налога о физических лиц и госпошлины, подлежащей зачислению в городской бюджет. Доходная часть бюджета сформирована с учетом основных параметров прогноза социально - экономического развития на 2011 год, а также предполагаемых изменений налогового законодательства. Расходы бюджета города определялись исходя из возможностей доходной части.

В основу формирования расходной части проекта бюджета заложены следующие приоритеты:

- сохранение в 2011 году социальной направленности бюджета;
- обеспечение в полном объеме выплаты заработной платы, пенсий, стипендий, других денежных выплат населению, расходов на питание и медикаменты;
- обеспечение финансовыми ресурсами утвержденных специальных программ и мероприятий.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов и приведения расходной части в соответствие с реальными возможностями бюджета особое внимание будет уделено целевому и эффективному использованию бюджетных средств. Учет поступающих местных налогов и сборов, контроль за правильностью их исчисления, полнотой и своевременностью перечисления осуществляет инспекция государственного налогового комитета. Надо отметить, что в связи с ростом расходов в регионах, увеличением количества программ, мероприятий, финансируемых из местных бюджетов, собственных средств в регионах не хватает. Из республиканского бюджета дополнительно выделяются областям, городам финансовые ресурсы, иногда равные их годовым бюджетам. Поэтому целесообразно дальнейшее повышение доли бюджетов регионов, сокращение до минимума встречного движения налогов. Необходимо иметь самостоятельные, устойчивые источники формирования доходов местных бюджетов. Местные органы государственной власти могут стимулировать деятельность тех предприятий, которые наиболее

нужны для социального и экономического развития региона с помощью системы льготу становление льготных ставок арендной платы за аренду территории, льготного кредитования, налоговых льгот, снижение тарифов, платы за ресурсы. Особое значение имеет государственное регулирование территориального развития через целевые внебюджетные фонды - фонд занятости населения, регионального развития. Фонд для финансирования расходов на содержание ведомственного жилищного фонда и др. Источниками их формирования могут быть сэкономленные за счет организационных мероприятий местных Советов финансовые ресурсы, добровольные взносы предприятий, общественных организаций, граждан, доходы от местных займов, денежно-вещевых лотерей и аукционов, штрафы за получение необоснованной прибыли за счет завышения цен, нарушение природоохранного законодательства, загрязнение окружающей среды и др. Эти фонды могут использоваться для кредитования целевых программ, выплаты дотации, социальной защиты населения. Могут привлекаться средства предприятий и организаций, населения для нужд регионального развития путем выпуска облигаций, стимулирования создания совместных предприятий и привлечения иностранного капитала, стимулирования приватизации и создания рынка акций и других ценных бумаг, а также доходы от продажи государственного имущества. Политика стимулирования развития проблемных районов активно используется во всех европейских странах. К примеру, в странах ЕС насчитывается 25 основных поощрительных мер, которые можно объединить в 5 групп: субсидии и премии за создание рабочих мест, налоговые льготы, скидки на амортизацию основного капитала, оплата части стоимости проекта, предоставление Финансовых льгот. Система мер по проведению целенаправленной региональной политики, разработанная западными учеными регионалистами, включает также политику антистимулов и запретительных мер, в частности, отмену привилегий, определенных льгот и даже введение штрафных санкций с целью побудить компанию изменить свои намерения по размещению, особенно в условиях

кризиса. В странах ЕС проводится координированная региональная политика. В рамках этой организации созданы такие структуры, как Европейский фонд регионального развития. Европейский инвестиционный фонд.

Важной формой государственного регулирования развития регионов является планирование и прогнозирование. Управлять - значит предвидеть. Без видения перспективы невозможно принимать управленческие решения. К объективным предпосылкам регионального планирования относятся: социально-экономические, обусловленные территориальным разделением труда, различиями в природных условиях, и административно-правовые, связанные с административно-территориальным делением. В условиях перехода к рыночной экономике происходит трансформация характера и содержания регионального планирования. Оно должно отражать, прежде всего, интересы региона как субъекта рыночных отношений. Цель регионального планирования - обеспечение комплексного социально-экономического развития региона. Его назначение заключается в обосновании направлений и перспектив развития региона, представления информационного материала для выработки экономической и социальной политики принятия управленческих решений. Надо отметить, что в новых условиях меняется назначение планирования; из инструмента оперативного управления регионом оно превращается в инструмент принятия стратегических решений. Таким образом, предвидение социально-экономической ситуации в регионе на перспективу и выработка на этой основе региональной политики как комплекса стратегических управленческих решений это и есть назначение территориального планирования в новых условиях. При этом усиливается его вероятностный, прогнозный характер в связи с большой степенью неопределенности в рыночной экономике и нестабильностью экономического и социального развития в переходный период. В Основных направлениях в качестве перспективной принята модель социально ориентированной рыночной экономики, которая строится на принципах конституционных гарантий личных прав и свобод

граждан, свободы предпринимательства, выбора профессии и места работы, равенства всех форм собственности, гарантии её неприкосновенности и использования в интересах личности и общества, обеспечения взаимоувязки благосостояния работника и результатов его труда, социальной защиты нетрудоспособных и других социально уязвимых слоев населения, социального партнерства. Социальная ориентация рыночной экономики позволяет, с одной стороны, сохранить социальные завоевания народа, а с другой использовать рыночные механизмы для повышения эффективности экономической системы, её восприимчивости к научно-техническому прогрессу. Создавая условия для формирования и развития рыночной экономики, государство в своей экономической политике должно стремиться к достижению таких принципиальных целей, как рост благосостояния народа, финансирование базовых социальных услуг и инфраструктуры, Финансовая и ценовая стабильность, высокая степень занятости, благоприятная для жизни окружающая среда.

К началу 2011 года назрели перемены в стратегии и тактике реформы. Суть этих перемен в обобщенном виде можно сформулировать следующим образом:

- активное включение регулирующих функций государства в механизм реформирования экономики;

- перенесение центра тяжести на стимулирование деловой, в том числе инвестиционной, активности в реальном секторе экономики независимо от Форм собственности и типов хозяйствования;

- усиление внимания к социальным аспектам реформы, введение в систему регулирования социальных индикаторов.

Вышеназванные целевые установки нашли свое принципиальное отражение в уже упоминавшихся. Исходя из этой стратегической установки, в качестве главной задачи следует рассматривать стабилизацию социально-экономической ситуации и создание предпосылок устойчивого экономического роста на основе новой системы экономических отношений и активной структурной перестройки народного хозяйства. Социальная ориентация рыночной экономики предполагает смягчение таких

черт модели чистого рыночного хозяйства, как эксплуатация чужого труда, безработица, социальная дифференциация и др. Она осуществляется посредством Конституции и всей системы законов демократического правового государства, четкого определения его функций. Роль государства в управлении экономикой при переходе к рынку отнюдь не снижается, а во многих отношениях и возрастает. Реформирование экономики связано с необходимостью установления приоритета проблем и задач стратегического и тактического плана на макро и микроэкономических условиях.

Для микроэкономики, где создаются реальные материальные блага, важнейшими проблемами и задачами, требующими своего решения в ближайшей и среднесрочной перспективе, являются:

- структурная перестройка отраслей и предприятий;

- разгосударствление и приватизация;

- развитие предпринимательства и малого бизнеса;

- повышение эффективности функционирования государственных предприятий;

- проведение активной инвестиционной и инновационной политики;

- финансовое оздоровление предприятий реального сектора экономики;

- развитие рыночной инфраструктуры, маркетинговых услуг.

На макроуровне процессы стабилизации и создания предпосылок экономического роста предусматривают прежде всего решение таких

проблем, как:

- сдерживание инфляции;

- стабилизация обменного курса;

- регулирование безработицы и рост реальных доходов населения;

- снижение дефицита государственного бюджета;

- выравнивание торгового баланса.

Практика проводимой в республике реформы, анализ многих её недостатков показывают, что большое значение в обеспечении более эффективного и последовательного реформирования и в преодолении трансформационного кризиса при Формировании социально ориентированной рыночной экономики имело бы усиление цен-

трализованного регулирования этих процессов, связанное в частности, с Функциями государства. Особое значение это приобретает в связи с тем, что плановой экономике было присуще сверхцентрализованное государственное управление, слом которого в первый момент породил своеобразный вакуум, потерю управляемости хозяйством. Усиление роли государства поэтому понимается не в смысле восстановления его прежних Функций, а в смысле овладения сложившейся ситуацией распада, её преодоления и осуществления на иных (экономических) принципах.

Система государственного регулирования переходного периода должна включать следующие подсистемы и регуляторы:

- правовое регулирование: законы и законодательные акты, регулирующие деятельность субъектов хозяйствования;

- индикативное планирование (прогнозирование) социально-экономического развития;

- бюджетно-налоговую подсистему - госбюджет, налоги, льготы и преференции;

- кредитно-денежную подсистему - учетная ставка, нормы обязательных резервов, регуляторы банковской деятельности (уставной фонд, маржа и др.);

- ценовое регулирование - совокупность различных видов цен;

- прямые методы регулирования - госзаказ, квоты, лицензии, прямое бюджетное финансирование.

Вышеназванные подсистемы и регуляторы, относящиеся к макроэкономическому регулированию, должны трансформироваться и получать дальнейшее развитие на уровне межотраслевых комплексов и основных видов экономической деятельности. В странах с развитой рыночной экономикой наряду с системой государственного регулирования сформировалась широкая сеть механизмов саморегуляции в виде функциональных экономических систем (ФЭС). По существу, ФЭС - это саморегулирующие элементы, в которых всякое отклонение от определенных заданных параметров устойчивости служит толчком к немедленной мобилизации многочисленных механизмов соответствующих ФЭС, восстанавливающих равновесие на макро- или микроэкономическом уровне. Напри-

мер, при наплыве дешевых импортных товаров нарушается равновесие на внутреннем рынке, что приводит в действие функциональную систему защиты отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции. Через различные ФЭС обеспечивается введение или повышение ввозных пошлин, импортных квот, используются различные виды нетарифных барьеров или другие меры, что ограничивает импорт определенных товаров и в конечном итоге восстанавливает оптимальные условия конкуренции на внутреннем рынке.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Республики Казахстан. – Алматы: Казахстан, 1997.
2. Закон Республики Казахстан «О местном самоуправлении и местных советах народных депутатов Республики Казахстан», 13.01.1992.
3. Закон Республики Казахстан от 10.12.1993 года «О местных представительных и исполнительных органах Республики Казахстан» (с изменениями, внесенными Указами Президента РК от 02.05.1995 г., № 2254; от 05.10.1995 г. №2488; от 03.01.1996 г. №2740; от 26.01.1996 г. №2824; Законами РК от 20.11.1998 г.; от 05.04.1999 г. № 360-1; от 20.07.1999 г. № 442-1; от 16.11.1999 г. № 476-1).
4. Административное право Республики Казахстан. – Алматы, 1998.
5. Гражданский кодекс Республики Казахстан. – Алматы, 1995.
6. Указ Президента Республики Казахстан, имеющий силу Закона «О выборах в Республике Казахстан». – Алматы: Казахстан, 1995.
7. Сапаргалиев Г. Конституционное право Республики Казахстан. – Алматы, 1998.
8. Курманбаев С.К., Гамарник Г.Н., Султанов О.С. и др. Муниципальный менеджмент. Учеб. пособие. – Алматы, 2000.
9. Амирбеков К. Развитие социальных экономических законов в Казахстане. – Алматы: Поиск, 1998.
10. Бондарь Н.С., Черников М.А. Муниципальное право и практика его реализации в городском самоуправлении. – Ростов-на-Дону, 1996.

11. Воронин А.Г., Лапшин В.А. и др. Основы управления муниципальным хозяйством. – Спб., 1996.

УДК 339.137

## ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Исаев А.Р., Нурмухаметов Н. Н.

Обеспечение конкурентоспособности предприятия – процесс длительный и относительно сложный. Особенности этого процесса влияют на формирование конкурентной продукции предприятия, которая должна удовлетворять требованиям рыночной ситуации, сложившейся на данном этапе развития экономики, а также предусматривать эффективные способы конкуренции, которые соответствовали бы специфике конкретного производства.

Конкуренция представляет собой наличие на рынке большого количества независимых продавцов и покупателей, которые имеют возможность свободно входить на рынок и покидать его.

В такой ситуации предприятие может быть конкурентоспособным тогда, когда возможна реализация его основной цели – максимизация прибыли за счет завоевания симпатий потребителя, а это возможно при условии создания на предприятии соответствующего постоянно действующего организационно-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Целью данной статьи является изучение различных составляющих элементов организационно-экономического механизма, позволяющего предприятиям быть конкурентоспособными.

Конкурентоспособность является одним из важнейших показателей состояния предприятия как хозяйствующего субъекта, который определяет перспективы его дальнейшего развития, возможность достижения стратегических целей и заданий. Поддержка и повышение конкурентоспособности может рассматриваться как одна из функциональных стратегических целей предприятия.

Для более четкого восприятия рассмотрим эволюцию развития конкурентоспособности с конца XVIII в. теорией об участии стран и регионов в международном разделении труда и концентрации производительных сил к концепциям повышения конкурентоспособности стран в мировом хозяйстве, включающую 37 разработок исследователей из 10 стран. В США по этим проблемам было разработано 14 теорий и концепций, в Великобритании - 6, в Германии - 5, СССР - 3, в Норвегии, Дании и Швеции - по 2, Швейцарии, Италии и Франции - по 1. Попутно отметим, что это страны-лидеры в международном разделении труда. В хронологическом развитии теорий можно выделить три различных по своей длительности этапа: первый - с конца XVIII в. до начала 1950-х гг.; второй - с 1950-х до середины 1980-х гг.; третий - с середины 1980-х гг. до настоящего времени [1].

Первый этап (конец XVIII в. - 1950-е гг.) соответствует прохождению в ведущих странах Западной Европы, России, США и Японии первой промышленной и второй машино-технической революции, а также их участию в Первом глобальном интеграционном цикле (1846-1914 гг.) и периоде глобальной дезинтеграции (1914-1945 гг.). На этом этапе выделялись четыре ведущих научных центра: Германия (5 разработок в первой половине XX в.), Великобритания (3 разработки в XVIII-XIX вв.), СССР (2 базовые теории в 1920-1940-х гг.) и Швеции (2 теории).

Второй этап (1950-е - конец 1980-х гг.) совпадает по времени с прохождением научно-технической революции и началом Второго глобального интеграционного цикла (с 1946 г.). Именно на этом этапе по-

являются теории и концепции, которые непосредственно предшествуют современным концепциям конкурентоспособности.

Уже с 1950-х гг. центр теоретических исследований переместился в США, где за вторую половину XX в. была разработана половина всех новых теорий. Начиная с 1970-х годов можно выделить ряд теорий и концепций, которые легли в основу создания концепций конкурентоспособности. К ним можно отнести[2]:

1. Модели территориально-производственных комплексов, применявшиеся в явной форме при освоении восточных районов и ТПК-подход, использовавшийся при планировании размещения хозяйства в староосвоенных районах Европейской части СССР;

2. Концепции, объясняющие причины зарубежного инвестирования, возрасставшего середины 1960-х гг. и поведение ТНК на иностранных рынках;

3. Итальянская школа промышленных округов (районов), основателем которой является Дж. Бекаттини;

4. Теория «новой» торговли и концепции «географической» экономики П. Кругмана;

5. Теория «нового» роста П.Ромера.

Третий этап (с конца 1980-х гг.) характеризовался информационно - технологической революцией, коренным образом изменившей потоки товаров и услуг в мировом хозяйстве. Ответ на вопросы о причинах успеха специализации одних стран и неудачи других на производстве тех или иных товаров, от чего зависит конкурентоспособность стран и их регионов в глобализованном мировом хозяйстве, попытались дать концепции конкурентоспособности, большинство из которых были сформулированы в начале 1990-х годов. Вместе с тем, концепции конкурентоспособности развивались во взаимодействии с другими концепциями, изучающими пространственные формы организации производства[3]:

1. Концепция швейцарской школы территориальных, производственных систем (инновационной среды - милье) Д. Мэйя, которая связана с французской исследовательской группой GREMI;

2. Концепция развития цепочек до-

бавления стоимости в условиях глобализации, разработанная американским социологом Г. Джереффи;

3. Концепция (типология) промышленных районов Э. Маркусен, описавший 5 возможных форм организации производства в рамках промышленных районов.

Таким образом, концепции конкурентоспособности национальных экономик являются логичным продолжением непрерывного процесса изучения участия стран и регионов в международном разделении труда и процессов концентрации производства. Они в некоторых аспектах переосмысливают и синтезируют результаты этих двух групп теорий, исходя из современной ситуации в мировом хозяйстве, и вырабатывают новые подходы к пониманию современных процессов конкуренции в мировой торговле и территориальной организации хозяйства стран.

Под организационно-экономическим механизмом обеспечения конкурентоспособности предприятия следует понимать совокупность методов и способов, которые дают возможность предприятию иметь устойчивое положение на рынке, привлекать и сохранять потребителей при реализации основной цели своей деятельности.

Одним из важнейших составляющих компонентов организационно - экономического механизма обеспечения конкурентоспособности предприятия следует считать управление качеством продукции. Качество, реализованное в производственных процессах, товарах и услугах, может обеспечить фирме значительные конкурентные преимущества на целевых рынках. Отсутствие же научно обоснованных стратегий управления качеством продукции предприятия может лишить его, с одной стороны, уже завоеванных конкурентных позиций на рынках, а с другой – сделать невозможным эффективное ведение конкурентной борьбы на новых рынках, поскольку качество продукции, как известно, является одним из главных конкурентных преимуществ товара [4].

Как показывает практика и результаты исследований в публикуемых материалах по этой проблеме, особенности функционирования механизмов обеспечения конкурентоспособности предприятия в ус-



ловиях формирования рыночных отношений зависят от способов взаимодействий спроса и предложений на конкретном рынке: характеристики рынков по сферам экономики, степени контроля и методов маркетинговых исследований, вариантов формирования рыночных ситуаций, специфики рынка, обусловленной динамикой его развития и т.д. [5].

Таким образом, сбор необходимой информации о рынке, конкурентной среде, деятельности предприятий – конкурентов, структуре и динамике спроса, вкусах и предпочтениях потребителей для формирования товарного ассортимента, который отвечает требованиям рынка и удовлетворяет спрос лучше, чем товар конкурента.

При этом в рамках формирования организационно-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности предприятия необходимо учитывать как факторы саморегуляции рынка, так и особенности государственного регулирования рыночных отношений. Диагностика методов и средств, позволяющих предприятию поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности должна опираться на систему определенных критериев – финансовой, технической, кадровой, организационной и информационной обеспеченности [6].

В современных условиях рыночной экономики одним из насущных и важных приоритетов в обеспечении конкурентоспособности предприятий является определение основных аспектов стратегического и тактического планирования маркетинга.

Важнейшей функцией механизма обеспечения конкурентоспособности предприятий есть защита от неблагоприятных условий рыночной среды, которые должны предусматривать разработку комплекса мер по ограничению экономического риска в деятельности предприятия. При этом разработка процедуры передачи экономического риска партнерам, проведение диверсификации производства, расширение сферы маркетинговых исследований рыночной среды, использование преимуществ инновационных процессов и особенностей ценового регулирования спроса и предложения продукции – представляют собой важный блок проблем, обеспечивающих высо-

кий уровень конкурентоспособности предприятия [7].

Рассмотрение конкурентоспособности предприятия как динамичной категории требует постоянного совершенствования концепции обеспечения конкурентоспособности в целях сохранения существующих и формирования новых конкурентных преимуществ. Наиболее перспективным направлением повышения конкурентоспособности предприятий будет формирование конкурентных преимуществ высокого порядка, таких как репутация предприятия и установление тесных связей с потребителями, поскольку, как известно, основными мотивами потребительского поведения являются мотивы безопасности, привязанности и комфорта, удовлетворение которых будет обеспечено установлением доверительных, прямых связей с потребителями. Совокупность конкретных мероприятий, реализация которых на практике позволит сформировать преимущества высокого порядка, может быть объединена в следующие группы: формирование психологической приверженности потребителей к торговой марке производителя на основе развития инструментария брэндинга; повышение эффективности фирменной торговли на основе установления системы обратной связи, выполнения аналитической функции и реализации мероприятий по стимулированию сбыта; поддержка продаж в торговых точках, не принадлежащих производителю; комплексное использование средств коммуникационного воздействия; формирование корпоративного имиджа и общественного мнения [8].

Оценку конкурентоспособности предприятия можно проводить по следующим направлениям деятельности предприятия: торгово-производственная деятельность, финансовая деятельность, организационная и управленческая деятельность, кадровая работа и коммерческая деятельность предприятия.

Таким образом, можно выделить три группы показателей, отображающих уровень конкурентоспособности предприятий:

- показатели финансового состояния;
- показатели экономической эффективности деятельности;
- специальные (основные) показатели

конкурентоспособности предприятия.

Зная размер и динамику этих показателей, каждое предприятие сможет держать под контролем основные показатели своей конкурентоспособности, а также обеспечить проведение мер по их повышению. Необходимо заметить, что использование какой-либо из трех указанных групп показателей дает лишь частичное представление про нее. Для полной оценки конкурентоспособности предприятий необходимо использовать все три группы показателей в комплексе, только тогда они смогут держать под контролем свои конкурентные позиции, обоснованно определять стратегию и тактику поведения на рынке.

Чтобы быть активным игроком на конкурентном рынке, следует осознать значимость умения консолидировать усилия с другими динамичными компаниями, быть готовым функционировать в сети структур, в которой каждый участник сети дополняет друг друга, создавая свою долю добавочной стоимости. За последние 20 лет конкурентное давление стало столь сильным, что ни одна производственно-коммерческая компания не может быть уверенной в своем дальнейшем существовании.

В таких условиях наиболее оптимальным вариантом выживания и повышения конкурентоспособности стали инновационные промышленные кластеры. Как утверждают экономисты стран с различными социально-экономическими системами, наиболее успешно в них формируются, развиваются и прогрессируют именно кластеры. С каждым годом они устойчиво и усиленно идентифицируются как основной генератор развития региональной экономики. Во многих случаях кластеры рассматриваются как наиболее эффективное лекарство для экономики отдельных регионов, страдающих от структурных болезней и недостатков [9].

Кластеры играют ведущую роль в формировании политики становления и

роста экономики знаний в странах всех континентов, естественно, в наибольшей степени в промышленно-развитых странах. С помощью кластерных структур появилась возможность обеспечить реструктуризацию в отсталых регионах или придать импульс развитию экономики депрессивных регионов.

Кластерные инициативы приобрели особый интерес в странах с переходной экономикой. В то время как большинство этих стран свои основные усилия сосредотачивало на решении значительных макроэкономических, правовых, социальных и политических проблем, наиболее передовые из них находили возможности интегрировать в свои программы преобразования экономики серьезные проекты совершенствования микроэкономических основ общества для реального и осязаемого благосостояния населения [10].

Формирование кластеров не только позволяет решать отраслевые задачи, но и способствует многополярному распределению региональных точек роста на территории страны, тем самым, обеспечивая сбалансированное территориальное развитие на основе появления новых центров инновационного роста. К сожалению, единые унифицированные механизмы создания, развития и стимулирования кластеров отсутствуют. Поэтому для реализации вектора модернизации экономики на базе кластерных принципов необходима разработка обоснованной политики, включающей детальный механизм формирования и государственно поддержки кластеров применительно к нашим условиям.

В современной экономике, особенно в условиях глобализации, традиционное деление экономики на секторы утрачивает свою актуальность. Поскольку в центр экономической политики ставится не сектор (отрасль), а кластер, рассмотрим основное отличие секторального и кластерного подходов к экономическому развитию (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительные характеристики секторального и кластерного подходов к экономическому развитию

Секторальный подход	Кластерный подход
1. Выделение групп предприятий с одинаковыми позициями в сети устойчивых связей между хозяйствующими субъектами	1. Выделение стратегических групп с различной позицией в сети (чаще всего комплиментарной).
2. Фокусирование политики на отраслях, производящих конечные продукты.	2. Фокусирование политики на взаимосвязанных отраслях, использующих сходные технологии, информацию, квалификацию, потребителей, ресурсы, каналы сбыта.
3. Поддержание прямой и непрямой конкуренции между производителями.	3. Многие участники кластера не являются прямыми конкурентами, но формируют общие потребности и меры принуждения к сотрудничеству.
4. Редкие случаи кооперации с конкурентами.	4. Фокусирование политики на взаимоотношениях между потребителями, поставщиками и специализированными институтами.
5. Диалог с правительством, направленный на получение субсидий, защиту и воздействие на конкурентов.	5. Основа для более конструктивного и эффективного диалога между бизнесом и правительством.
6. Поиск форм диверсификации на существующих траекториях.	6. Возможность синергетического эффекта и новых комбинаций.
	7. Широкий диапазон возможностей для повышения производительности и конкурентоспособности

Это следующие факторы:

- близость к рынку;
- доступность квалифицированной рабочей силы;
- близость к другим компаниям;
- доступность условий для научных исследований;
- имидж и репутация кластерной зоны;
- доступ к региональным и международным транспортным магистралям;
- возможность отвода земли или других объектов недвижимости;
- сильная государственная политика поддержки;
- доступность сырья;
- наличие других структур, деятельность которых направлена на поддержку кластера.

Причем отмечается, что ни один из перечисленных факторов не является доминирующим и роль различных факторов изменяется по мере развития кластера.

Опираясь на изложенное выше, отечественная кластерная модель модерниза-

ции экономики должна строиться, исходя из следующих положений:

1) Современная теория экономического развития и практика многих стран опирается на феномен кластеров, которые представляют собой сложное экономическое явление, основанное на тесных сетях взаимосвязи различных хозяйствующих субъектов в определенной сфере деятельности. Кластеры наряду с общими чертами имеют ряд выраженных особенностей, единство которых создает конкуренты преимуществу той или иной страны.

2) Как развитые, так и развивающиеся страны, нуждаются в государственном содействии развитию и формированию кластеров. В последнем случае требуется не только обеспечение нормативно-правовой и финансовой базы, но и деятельности в качестве инициатора и активного посредника между крупными отечественными и зарубежными компаниями, представителями малого и среднего бизнеса, финансовыми, научно-исследовательскими структурами, товарными рынками и рын-

ками факторов производства, институтами инфраструктуры и поддержки.

3) Поскольку кластеры не могут быть созданы на основании государственной директивы (подобно территориально-производственным комплексам в масштабах плановой экономики), органы государственного регулирования должны уметь распознать существование кластера и понимать характер и динамику его развития в прошлом и будущем. Только таким образом можно реализовать практическую роль государства в формировании условий для развития кластера.

4) Государственная политика развития кластеров должна быть направлена не столько на прямую поддержку предприятий в кластере, а сколько на создание инфраструктуры, способствующей росту привлекательности кластерной зоны с точки зрения финансовых, консалтинговых, инжиниринговых, логистических, образовательных, научно-исследовательских, транспортных, жилищных и других сопутствующих услуг. При этом искусство государственного регулирования заключается в балансировании положительных (синергетический эффект, социальное партнерство, создание новых рабочих мест, рост конкурентоспособности) и отрицательных внешних воздействий (экологическая нагрузка, рост цен на недвижимость, рост стоимости жизни в кластерной зоне, эффект перенаселенности и др.).

5) Эффективность государственной политики, ориентированной на развитие кластеров, зависит от взаимодействия всех уровней государственного аппарата. Речь идет о межгосударственных, национальных, региональных и местных органах государственного управления. Учитывая наибольшую значимость регионального уровня власти, определенный интерес заключается в расширении полномочий этого звена государственного управления.

Успех экономической политики государства, основанной на кластерной модели модернизации экономики, во многом зависит от инициатив частного сектора, направленных на создание и развитие кластеров (это усилия на стороне совершенствования факторов производства, развития опережающего местного спроса на товары

и услуги по сравнению с мировыми тенденциями, усложнения стратегии фирм, усиления взаимодействия между участниками производства в кластере). В соответствии с рисунком 6 представлено влияние партнерства частного и государственного секторов на успешную реализацию экономической политики, основанной на кластерном подходе к повышению конкурентоспособности национальной экономики Республики Казахстан.

Если же мы обратимся к промышленным кластерам Центрального Казахстана, то в качестве центров притяжения будут выступать крупные интегрированные корпорации, а другими составляющими элементами будут:

- Малый и средний бизнес по технологической цепочке;
- Фонды развития малого среднего бизнеса, лизинговые компании;
- Университеты и Центры профессиональной переподготовки;
- Центр стандартизации и сертификации;
- Научно-исследовательские структуры.

Одной из современных форм организации высокотехнологичного производства является промышленный кластер. Мировой опыт развитых стран свидетельствует как об эффективности, так и неизбежной закономерности возникновения разного вида кластеров. В Стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана стимулирование деятельности возникающих территориально-производственных кластеров представлено в качестве одного из важнейших направлений создания общенациональной системы поддержки инноваций и технологического развития, обеспечивающего прорыв республики на мировые высоко- и среднетехнологичной продукции.

Понимание кластерной философии в мировом сообществе быстро возрастает, а сами кластеры становятся ключевым компонентом национальных экономик.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Сералиев Х.С. Теоретико - методологические основы обеспечения конкурентоспособности региональной экономики //

- Вестник регионального развития – 2007. – № 4 (14). – С. 93-99, – 0,5 п.л.
2. Степаничкой О.А. Теоретические основы укрепления конкурентных позиций региональных систем// Вестник регионального развития – 2008. – № 1(15). – С. 79-84. – 0,5 п.л.
  3. Сералиев Х.С. Выбор стратегии развития кластеров// Вестник Науки КАЗУ им. Сейфуллина, – 2008 г. – № 4 (51). – 0,4 п.л.
  4. Рубин Ю.Б., Шустов В.В. Конкуренция: реалии и перспективы. -М.: Знание, 1990. - 64 с.
  5. Фатхутдинов Р. Конкурентоспособность России и подготовка кадров // Общество и экономика. 1998. - №10-11. - С. 104-116.
  6. Целикова Л. В. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки // Вестник Московского университета. Серия 6, Экономика. 2000. - №2. - С. 57-67.
  7. Щиборщ К. В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. - №5. - С. 92-111.
  8. Ризаева Н.М. Предпосылки формирования и развития кластера строительных материалов в регионе// Вестник Казахской академии транспорта и коммуникаций им. М. Тынышпаева. – 2008 г., – № 5(54), – 0,5 п.л.
  9. Жанбекова Ж.Х. Стратегические приоритеты формирования и развития кластерных структур в Казахстане// Вестник регионального развития. – 2008. - № 3 (17). – С. 131-136, – 0,5 п.л.

УДК 338.47

## **РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ**

Серікұлы А., Кайгородцев А.А.

Кластеры являются ключевым элементом стратегии повышения конкурентоспособности национальной и региональной экономики.

Территориальная интеграция технологически и экономически взаимосвязанных структур приводит к улучшению логистики их продукции и к получению дополнительного эффекта благодаря наличию возможности сочетания корпоративной стратегии региона с конкурентными преимуществами организаций, размещенных в пределах его границ.

Согласно определению Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР), «конкурентоспособный кластер – это ассоциация компаний, центров исследования и образовательных учреждений, работающих в партнерстве и в соответствии с общей стратегией развития, с целью осуществления совместных действий в выполнении инновационных проектов в интересах одного или более рынков» [1].

Исторически кластеры формирова-

лись в процессе развития промышленной агломерации науки и технологий. Они объективно существовали в экономике индустриально развитых стран.

Еще в 1890 г. Альфред Маршалл, выявив наличие кластеров в Англии в сфере производства текстиля и металлообработки, обратил внимание на синергетический эффект, достигаемый при объединении и повышении уровня специализации малых предприятий в рамках промышленных районов. При этом он выделил три основных фактора, определяющих конкурентное положение предприятий малого и среднего бизнеса:

- общий рынок квалифицированной рабочей силы;
- локальную торговлю между фирмами;
- локальное межфирменное разделение труда.

Перечисленные факторы создают в промышленном районе особую локальную промышленную атмосферу, которая стимулирует развитие производства [2].

Кластерная модель региональной экономики, теоретически обоснованная Альфредом Маршаллом была уточнена и адаптирована к современным условиям Майклом Портером [3].

Кластерная концепция основывается на слиянии теории экономического развития и практики межфирменной кооперации (сетевые структуры), агломерации (внешнеэкономической активности), социального капитала (солидарного поведения), передачи технологий и их распространения (передачи знаний). Каждое из этих направлений по-своему способствует повышению коллективной эффективности экономики региона. А вместе они представляют собой комбинацию внешнеэкономических воздействий и совместных усилий, которая обуславливает высокий уровень рентабельности фирм, включившихся в процесс региональной кластеризации.

Кластеры – это организационное единство размещенных в одном регионе технологически взаимосвязанных производств. Они включают в себя значительно более широкий круг участников, чем сети. Это более масштабный организм. Ключевыми компонентами кластера являются университеты, научно-исследовательские институты, лаборатории, местные органы государственного управления. В кластерах объединяются связанные общими интере-

сами различные компании, объединения, ассоциации, а также структуры финансового сектора.

Будучи устойчивым партнерством взаимосвязанных организаций, кластер может иметь потенциал, превышающий простую сумму потенциалов отдельных его элементов. Подобное приращение возникает в результате долговременного сотрудничества и эффективного использования возможностей партнеров, а также сочетания кооперации и конкуренции. Компании выигрывают вследствие наличия у них возможности делиться положительным опытом, снижать издержки производства и обращения, совместно использовать одни и те же услуги и поставщиков. Кластеры повышают роль регионов, создавая тем самым условия для привлечения иностранных инвестиций, внедрения инноваций, повышения производительности труда, развития малого и среднего бизнеса, образования снабженческих цепей.

Кластеры оказывают влияние на конкурентоспособность, так как:

- повышают производительность фирм и отраслей;
- создают возможности для инновационного и производственного роста;
- стимулируют и облегчают формирование нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера [3].

Таблица 1. Влияние кластеров на конкурентоспособность

Направления влияния кластеров на конкурентоспособность		
Повышение производительности фирм и отраслей	Создание возможности для инновационного и производственного роста	Стимулирование и облегчение формирования нового бизнеса, поддерживающего инновации и расширение кластера
1 Конкуренция создает более эффективную специализацию внутри кластера	1 Создание каналов для эффективного сотрудничества с поставщиками потенциально новых ресурсов для инноваций	1 Лучшая компетенция в обращении с венчурным капиталом и развитием быстрорастущих компаний
2. Появление более требовательных потребителей. Более высокий уровень специализации в процессе производства создает возможности восполь-	2 Раннее определение и прогнозирование технологических тенденций	2 Связи и каналы внутри кластера способствуют появлению взаимодополняющих навыков, технологий, субсидий. Возможность компаний

зоваться экономией масштаба (например, совместная покупка сырья, или проведение совместных маркетинговых исследований).		привлекать взаимодополняющие навыки позволяет участвовать в более крупных сделках, в которых индивидуальные компании не конкурентоспособны
3 Доступ к технологиям, поставщикам, квалифицированной рабочей силе, информации, бизнес-услугам	3 Благоприятная среда для появления комбинаций ранее не существовавших квалификаций (способностей)	3 Поддержка появления новых участников
4 Высокий уровень экспертизы помогает совершенствовать логистические цепочки, а также способствует процессу сотрудничества и обучения (совершенствования) кластера	4 Благоприятные предпосылки для распределения рисков	4 Укрепление социальных и других неформальных связей, способствующих появлению новых идей и бизнеса
5 Кластерное развитие способствует совершенствованию инфраструктуры производственно-технических, финансовых и других услуг		5 Оптимизация информационных потоков
Примечание – составлено на основе [3].		

В 1997 г. в целях организации углубленных исследований преимуществ кластерного механизма в Секретариате ОЭСР была создана Целевая группа по кластерной политике и кластерному анализу, которая сделала следующие выводы:

1 Компании редко вводят новшества, находясь в изоляции. Значительно интенсивнее это происходит в сетевых производственных системах. В сферу инновационной деятельности вовлечено множество участников. Ее успех определяется их взаимодополняемостью, а также наличием у них специализированных знаний.

2 Синергетический эффект, являющийся следствием сочетания знаний различных фирм и организаций, дополняющих одна другую, и необходимости для фирм бороться с возрастающей зависимостью от условий внешней среды, становится побуждающим фактором в формировании кластеров и заключении компаниями соглашений о совместной инновационной деятельности.

3 Инновации являются интерактивным обучающим процессом, базирующимся на обмене знаниями и совместной дея-

тельности различных участников кластера [4].

В масштабах экономики страны кластеры играют роль «точек роста» внутреннего рынка и базы международной экспансии. Формирование кластеров является основой повышения конкурентоспособности отдельных отраслей и национальной экономики в целом.

Кластеры обладают следующими характеристиками:

- географическая концентрация, позволяющая предприятиям экономить на быстром производственном взаимодействии, обмене социальным капиталом и процессах обучения;

- специализация – предприятия и организации, входящие в кластер, концентрируются вокруг определенной сферы деятельности, к которой они имеют отношение;

- множественность экономических агентов, заключающаяся в том, что участниками кластера являются не только производственные предприятия, но и общественные организации, академические круги, финансовые посредники, институты, со-

действующие развитию кооперации и т.п.;

- конкуренция и сотрудничество являются основными формами взаимоотношений между участниками кластера;
- достижение необходимой критической массы в размере кластера, обеспечивающей его эффективное функционирование и развитие;
- жизнеспособность в долгосрочной перспективе;

– вовлеченность участников кластера в инновационный процесс путем их включения в создание и использование технологических, продуктовых, рыночных и организационных инноваций [5].

В таблице 2 представлена классификацию кластеров, составленную на основе анализа публикаций экспертов ОЭСР [6], Майкла Портера [3], Майкла Энрайта [7] и др.

Таблица 2. Классификация кластеров

Основание классификации	Виды кластеров
Географический охват	– локализованные – представляют собой плотные группировки предприятий и организаций в пределах небольших географических зон; – дисперсные – распространяются на большой регион или крупный город.
Состав участников	– вертикальные – состоят из предприятий и производств, которые связаны отношениями «покупатель-продавец»; – горизонтальные – включают предприятия и производства, которые могут делить между собой общие рынки продуктов, использовать одинаковые или схожие технологии, сравнимую по профессиональной квалификации и навыкам рабочую силу и другие общие ресурсы [3].
Плотность	– густые – с высокой концентрацией (большим количеством) фирм в кластере; – разбросанные – кластеры с малым количеством фирм.
Ширина и размах	– широкие – охватывают производство множества продуктов, изготавливаемых предприятиями разных, но взаимосвязанных отраслей; – узкие – сфокусированы на одном или ограниченном количестве продуктов либо состоят из предприятий, входящих в ограниченное количество отраслей.
Глубина	– глубокие – представляют собой регион с видами деятельности, связанными между собой в единую сеть поставок; – мелкие или поверхностные – фирмы, входящие в кластер, во многом зависят от внешних факторов и связей.
Объект деятельности	– с охватом широкого круга видов деятельности, в результате которых создается новая добавленная стоимость (например, не только создание какого-либо продукта, но и его проектирование, дизайн); – с охватом одного или узкого круга видов деятельности (например, сборка какого-либо агрегата или узла автомобиля).
Потенциал роста	1 В отраслевом контексте – кластеры, состоящие из предприятий входящих, развитых и закатывающихся отраслей. 2 По критерию конкурентоспособности – конкурентоспособные и неконкурентоспособные в пределах одной отрасли.
Инновационная способность	– с высокой инновационной активностью – способны использовать свою структуры для генерации инноваций; – с низкой инновационной активностью – подавляют инновационную активность, входящих в них предприятий.
Производственная организация	– модель «ядро – окружение» (большое предприятие – малые предприятия);



низация	– модель «окружение без ядра» (только малые предприятия).
Механизм координации	– устойчивые рыночные связи; – краткосрочная коалиция; – долгосрочные отношения; – иерархия.
Стадия развития	– находящиеся в зачаточном состоянии; – находящиеся в процессе роста, т.е. уже сформированные, но имеющие потенциал для дальнейшего роста; – зрелые, которые имеют проблемы с дальнейшим ростом; – находящиеся в стадии распада.
Степень использования потенциала	– работающие – все участники кластера осознают и используют выгоды кластеризации и потому производят больше, чем производила бы простая сумма аналогичных предприятий и организаций; – латентные – участники кластера используют не все преимущества кластеризации; – потенциальные – имеется ряд ключевых условий кластеризации, но ощущается недостаток отдельных видов ресурсов и критической массы организаций- участников кластера [8].
Примечание – составлено на основе [3, 6, 7, 8].	

Существуют следующие побудительные мотивы и цели формирования кластеров:

1 Подъем внутригородских экономик. Бедные городские районы нуждаются в иных выгодах, чем те, которые оказываются им через преференции и льготные цены. Развитие отдельных районов, ориентированное на использование преимущества коммерческой концентрации, представляет собой более перспективную и эффективную стратегию, чем предоставление неограниченных налоговых субсидий.

2 Применение кластеров направлено преимущественно (или только) на отрасли High-Tech. В 1998 г. штаты Северная Каролина и Колорадо, объявили о своем намерении создать по четыре High-Tech кластера для активизации развития региона. Такая же политика развития кластеров осуществляется в Евросоюзе, где разработана и утверждена единая Европейская модель развития технополисов.

3 Использование кластеров необходимо для активизации предпринимательской деятельности в бедствующих регионах. Акцент делается на ускорение предпринимательского развития через обучение и специальные услуги. Подобное направление было использовано для развития многих кластеров, в частности, кластера керамической плитки в Sassuolo (Италия)

или мебельного кластера в Tupelo (штат Миссисипи).

4 Кластеры, призванные поддержать экспорт. В качестве примера можно назвать новозеландские кластеры Joint Action Group, а также канадские кластеры British Columbia's Export Networks.

5 Оказание поддержки менее развитым регионам с высоким уровнем бедности. Кластеры используются во многих регионах США для реализации программ борьбы с бедностью через проведение специализированного обучения и посреднических услуг.

6 Кластеры выступают как логическое обоснование программ общего обучения и подготовки специалистов высокой квалификации, выходящих за пределы отраслевой подготовки специалистов. Ведомства, отвечающие за рынок труда, финансируют проекты в регионах по обучению сотрудников фирм технологии идентификации кластеров, набору общих навыков, компетенции и стандартным подходам, а также умению учиться друг у друга. Все больше и больше региональных университетов и институтов высшего образования концентрируют свои ресурсы на сотрудничестве с местными промышленными кластерами, ориентируясь на инициативу ряда государств открывать в регионах совместные центры кластерного обучения [9].

Кластер объединяет всех участников цепочки добавленных стоимостей (от сырья до конечного продукта) какой-либо отрасли, родственные и поддерживающие отрасли, а также другие институты, имеющие отношение к данной отрасли.

Ядром кластера является одно или несколько предприятий, конкурентоспособных на мировом рынке, способных производить качественную продукцию для нужд большинства предприятий кластера и на экспорт, являющихся лидерами на рынке и способных улучшать конкурентоспособность своей продукции в долгосрочной перспективе» [10].

В состав инфраструктуры кластера входят:

- предприятия, осуществляющие производственное и научно-техническое обслуживание участников кластера;
- посреднические и торгово - сбытовые организации;
- финансово-кредитные организации;
- организации, осуществляющие переподготовку кадров, трудоустройство, социальную защиту населения;
- организации, осуществляющие информационное сопровождение процесса функционирования участников кластера;
- организации, осуществляющие юридическое обслуживание предприятий-участников кластера;
- организациями, осуществляющие нормативное обслуживание или нормативное обеспечение участников кластера;
- организации, осуществляющие научное обеспечение деятельности предприятий-участников кластера (НИИ, технопарки, инновационные центры, консалтинговые организации) [11, 12].

По мнению группы исследователей Graylyn group, для создания и успешного функционирования кластеров необходимо наличие следующих предпосылок:

- потенциальные возможности R&D;
- мастерство рабочей силы;
- развитие трудового потенциала;
- близость поставщиков;
- наличие капитала;
- доступ к специализированным услугам;
- отношения с поставщиками машин, оборудования и инструмента;

- ассоциирующиеся структуры;
- интенсивность формирования сетей;
- предпринимательская энергия;
- инновации и обучение;
- коллективное видение и руководство [13].

Первые семь показателей представляют собой набор внешнеэкономических факторов, которые оказались доступными для местных компаний, благодаря масштабу их производства. Восьмой представляет собой инструмент для совместных действий. Последние четыре фактора характеризуют результаты совместных действий и взаимосвязей.

Все перечисленные факторы являются существенными для фирм – участников кластера. Вместе с тем, критически важным фактором для каждой компании в отдельности является наличие специализированной рабочей силы и возможность специализированного обучения. Если информационные технологии, до некоторой степени, могут компенсировать такие факторы, как близость к поставщикам, возможности R&D или доступ к оборудованию изготовителей, то для специализированной рабочей силы альтернативы нет, хотя рабочая сила средней квалификации, как правило, широко представлена в регионах.

Процесс создания кластера включает несколько этапов:

- 1) Проведение исследований с целью выявления наличия условий либо потенциальных кластеров в отдельных регионах страны.
- 2) Определение потенциальных конкурентоспособных кластеров на основе анализа конкурентоспособности входящих в них предприятий.
- 3) Определение методом экспертных оценок параметров отнесения предприятий к ядру кластера.
- 4) Сбор статистических данных.
- 5) Определение границ кластера.
- 6) Выявление ядра кластера.
- 7) Изучение взаимосвязей участников кластера с производственными детерминантами, финансовыми институтами, организациями образования и науки и т.п.
- 8) Построение моделей кластера.
- 9) Проведение SWOT-анализа выяв-

ленного кластера.

10) Разработка рекомендаций по обеспечению эффективного функционирования и развития кластера [13].

Создание и развитие кластеров целесообразно осуществлять на основе государственно-частного партнерства (ГЧП), которое «является институциональным и организационным альянсом между государством и бизнесом в целях экономического развития и повышения конкурентоспособности организаций и региональной / национальной конкурентоспособности»

[14].

На практике роль ГЧП в кластеризации экономики выражается в совместной разработке и финансировании кластерных проектов (например, проекта создания кластерной инфраструктуры); помощи местных органов власти в организации региональных кластеров; проведении обучающих семинаров для участников кластера; предоставлении грантов на проведение НИОКР для участников кластера; привлечении иностранных инвестиций; лоббировании интересов субъектов кластера и т.п.

Таблица 3. Роль государственно-частного партнерства в создании кластеров

Правительство	Бизнес-сообщество
1 Улучшение макроэкономического, политического, законодательного и социального фона.	1 Активное участие в совершенствовании местной инфраструктуры.
2 Установление стабильного и предсказуемого макроэкономического, политического и законодательного окружения.	2 Появление «местных» поставщиков.
3 Улучшение социальных условий для населения.	3 Привлечение новых инвестиций.
4 Улучшение условий для ведения бизнеса.	4 Работа в контакте с местными организациями образования и науки с целью повышения качества и создания специализированных программ, отвечающих потребностям кластера.
5 Повышение доступности, качества и эффективности инфраструктуры и образовательных учреждений.	5 Обеспечение органов власти информацией о проблемах и барьерах в развитии кластера.
6 Содействие образованию и развитию кластера (определение существующих и зарождающихся кластеров, определение кластерных барьеров и разработка мероприятий по их устранению).	
7 Руководство процессом экономических перемен.	
8 Создание «институтов повышения конкурентоспособности», которые бы мобилизовали частный сектор, органы власти и управления всех уровней, образовательные и др. учреждения и гражданское общество.	
Пр и м е ч а н и е – составлено на основе [15].	

Согласно данным «Зеленой книги кластерных инициатив» (Cluster Initiative Green book) [16], из более чем 500 кластерных инициатив, реализуемых в развивающихся странах и странах с переходной экономикой:

- инициаторами в 32% случаев являются правительства, в 27% - бизнес, в 35% – совместно государство и бизнес;
- финансирование в 54 % случаев осуществляется государством, в 18 % – бизнесом, в 25 % – совместно государством

и бизнесом.

На основании проведенного в статье теоретического анализа, можно сделать вывод о том, что одним из перспективных направлений в решении стратегических задач устойчивого развития Казахстана и обеспечения на этой основе вхождения республики в число тридцати наиболее конкурентоспособных стран мира является создание интегрированных структур на основе кластерного подхода, который предполагает максимальное использование имеющегося потенциала экспортоориентированных производств, модернизацию и рациональное размещение предприятий по территории страны, а также эффективное их финансирование. Кроме того, кластерный механизм является основой оптимального решения социальных, экологических и региональных проблем.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Организацией экономического сотрудничества и развития о реализации проекта «Диверсификация казахстанских ресурсов для прямых иностранных инвестиций и совершенствование программ по развитию секторальных инвестиций». Одобрено постановлением Правительства Республики Казахстан от 22 января 2009 года № 36. – <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P090000036>.
2. Marshall A. Principles of Economics. Variorum edition overseen by C. Guillebaud, L.: McMillan Press, 1961. – 450 p.
3. Porter Michael E. Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990. – 855 p.
4. Лукинов И. Кластерный анализ. – <http://financials.com.ua/globalizatsiya/18-klasternyj-analiz.html>.
5. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран // Проблемы прогнозирования, 2010. – №5 – С. 38-51.
6. OESD Reviews of Regional Innovation: Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches. – Paris: OESD Publishing, 2007. – 296.
7. Enright M.J. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results. Working Paper, Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program, University of Hong Kong, 2000. – 21 p.
8. Фатеев В.С. Кластеры, кластерный подход и его использование как инструмента регулирования развития национальной и региональной экономики // Вестник Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серыя 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2012. – № 2 (131). – С. 40-50.
9. Лукинов И. Современный этап развития кластеров. – <http://financials.com.ua/globalizatsiya/32-sovremennyy-etap-razvitiya-klasterov.html>.
10. Хасанов Р.Х. Реализация региональной промышленной политики с использованием кластерных подходов // [http://www.docme.ru/doc/1177/stat\\_ya-o-klasterah-r.h.-hasanova#](http://www.docme.ru/doc/1177/stat_ya-o-klasterah-r.h.-hasanova#).
11. Стукач В.Ф. Проблемы формирования инфраструктуры АПК в условиях развития рыночных отношений. Автореф. докт. дисс. – Акмола, 1997. – 36 с.
12. Ахметжанова С.Б. О кластерном подходе к развитию отрасли // Вестник КазГАУ. – 2001. - № 1. – С. 52-60.
13. Лукинов И. Классификация и характерные признаки кластеров. – <http://financials.com.ua/>
14. Яшева Г. Новые методы повышения эффективности и конкурентоспособности АПК // Беларуская думка. – Верасень 2008. – С. 72-78. – <http://beldumka.belta.by/>
15. Porter Michael E. Russian Competitiveness: Where Do We Stand? Institute for Strategy and Competitiveness. Howard Business School. U.S.- Russian Investment Symposium. Boston, Massachusetts, 13 November 2003. – <http://www.isc.hbs.edu/>
16. The Cluster Initiative Green book: New Findings on the Process of Cluster-Based Economic Development. – <http://www.ivorytower.se/>

УДК 342.9

**СРАВНЕНИЕ СИСТЕМ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Абилова Д.А.

Целью сравнительного анализа системы регулирования и формирования тарифов государств – Республики Казахстан и Российской Федерации является изучение и обобщение существующей базы и выявление сильных и слабых сторон тарифообразования в сфере энергетики на территории государств.

В Казахстане, как и в России, существуют своя система регулирования тарифов на теплоэнергию, которая подчиняется законодательству той или иной страны.

Законодательный массив государств в области энергетики представлен нормативными правовыми актами различного уровня. Как правило, основу законодательства в каждом из государств составляют законы об энергетике. В Российской Федерации и Республике Казахстан в настоящее время отсутствует подобный базовый закон, непосредственно посвященный правовому регулированию топливно-энергетического комплекса. При этом следует отметить, что в данных государствах существует достаточно объемная законодательная база, посвященная регулированию отношений в области отдельных отраслей энергетики. Кроме того, в государствах принято большое количество актов подзаконного уровня, детализирующих порядок правового регулирования различных энергетических отраслей (угольной, нефтегазовой, электроэнергетической и других).

Следует отметить, что нормативные правовые акты, содержащие предписания в отношении правового регулирования энергетики, относятся не только к законодательству об энергетике. Специальные нормы включены в акты гражданского, налогового, инвестиционного законодательства, законодательства о ценообразовании, естественных монополиях и других отраслей законодательства.

Развитие энергетических отраслей в государствах должно обеспечиваться, в том числе, посредством дальнейшего совершенствования правового регулирования по

следующим направлениям:

- реализации эффективной тарифной и ценовой политики, обеспечивающей рентабельное функционирование ТЭК;

- формирования инвестиционной политики в энергетике с первоочередным использованием внутренних финансовых ресурсов;

- реализации механизмов энергосбережения в отраслях экономики при производстве, передаче (транспортировке), распределении и потреблении энергетических ресурсов;

- определения путей энергетической интеграции стран Евразийского экономического сообщества;

- реформирования отраслей топливно-энергетического комплекса на основе развития конкурентной среды и предпринимательской деятельности.

Законодательство определяет тарифы в сфере теплоснабжения – как систему ценовых ставок, по которым осуществляется расчеты за тепловую энергию (мощность), теплоноситель и за услуги по передаче тепловой энергии теплоносителя.

Законодательной основой расчета тарифов на тепловую энергию в России до 2010 года включительно являлся федеральный закон от 14.04.1995 года №41-ФЗ «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации», а с 2011 года тарифообразование регулируется Федеральным законом от 27.07.2010 года №190-ФЗ «О теплоснабжении». Также к законодательным документам относятся Федеральный закон Российской Федерации от 17 августа 1995 года «О естественных монополиях»; Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 1995 года «Об использовании атомной энергии»; Федеральный закон Российской Федерации от 3 апреля 1996 года «Об энергосбережении»; Федеральный закон Российской Федерации от 31 марта 1999 года «О газоснабжении в Российской Федерации». В Казахстане ос-

новой системы регулирования тарифов служит ряд законодательных документов, основными из них является Закон Республики Казахстан от 9 июля 1998 года № 272-І «О естественных монополиях и регулируемых рынках»; также Закон Республики Казахстан «Об электроэнергии», которые дополняются приказами от 30 июля 2003 года N 185-ОД «Об утверждении правил об особом порядке формирования затрат, применяемом при утверждении тарифов (цен, ставок сборов) на регулируемые услуги (товары, работы) субъектов естественных монополий», Приказ Председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию естественных монополий и защите конкуренции от 19 марта 2003 года № 82-ОД «Об утверждении Правил утверждения тарифов (цен, ставок сборов) и тарифных смет на регулируемые услуги (товары, работы) субъектов естественных монополий». Следует признать, что в Российской Федерации законодательство в области энергетики получило самое широкое развитие по сравнению с законодательством в данной сфере Республики Казахстан.

Органом регулирования тарифов в России является орган исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов, который устанавливает тарифы на электрическую и тепловую энергию, поставляемую энергоснабжающими организациями потребителям, в том числе населению, на очередной финансовый год в рамках указанных предельных уровней. В Казахстане, данную роль выступает Агентство по регулированию естественных монополий РК, находящееся в подчинении Правительства РК.

Российское законодательство, как и наше, предусматривает, что при расчете тарифов, учитываются расходы:

- 1) на топливо;
- 2) на материалы;
- 3) на теплоэнергию для собственных нужд;
- 4) на электричество, используемое для выработки тепло энергии.
- 5) на амортизационные отчисления;
- 6) на заработную плату;
- 7) на обслуживание и ремонт оборудования, производящее теплоэнергию.

8) на покупную тепловую энергию;

9) на воду;

10) на деятельность производственного персонала (командировочные расходы, обучение, охрану труда и т.д.);

11) на налоги;

12) расходы, не учтенные другими статьями, и относимые на себестоимость исходя из действующих нормативных актов.

Расходы на охрану природы, плата за использование природных ресурсов определяются в соответствии со ставками, порядком и условиями оплаты, установленными законодательством Республики Казахстан.

Федеральный закон «О теплоснабжении» вводит право выбора из четырех методов регулирования тарифов:

- метод экономически обоснованных расходов (затрат);

- метод индексации установленных тарифов;

- метод обеспечения доходности инвестированного капитала;

- метод сравнения аналогов.

В Казахстане различают два метода регулирования тарифов: издержки плюс прибыль и ценовой потолок. Преимущественно последнее. Его проблема при всех положительных стимулирующих свойствах состоит в том, что, вследствие асимметрии информации между естественным монополистом и регулирующим органом, последний, ориентируясь лишь на отчеты регулируемого предприятия, практически не в состоянии точно определить тот начальный уровень "ценового потолка", при котором естественный монополист, работая эффективно, не накапливал бы убытки.

Согласно Казахстанскому законодательству, период утверждения тарифа составляет 90 дней со дня подачи; уведомление о принятии заявки ДАРЕМ (областной орган регулирования тарифов Казахстане) присылает в течение 5 дней со дня подачи документов; тариф вступает в силу с первого дня месяца следующего по истечению 90 дней. Российское законодательство рассматривает данную заявку в несколько этапов, изначально орган регулирования получает заявление о методе регулирования тарифов, затем принимает решение о вы-

боре тарифов и в течение 3 рабочих дней отправляет уведомление регулируемым организациям. После получения всех материалов от регулируемых организаций, орган регулирования отправляет уведомление о получении документов в течение 5 дней и в течение 30 календарных дней выносят решение о изменении тарифов, уведомляет соответствующие организации в течение 10 дней.

Для обоснования тарифов на тепловую энергию (включая услуги по ее передаче) в Российской Федерации необходимо представить в органы регулирования:

- Пояснительную записку, обосновывающую необходимость изменения тарифов;
- Структуру полезного отпуска тепловой энергии по энергоснабжающей организации и расход топлива, электроэнергии, воды на регулируемый период;
- Расчеты затрат на топливо, электроэнергию, воду, реагенты, выполненные отдельно по каждому виду;
- Смету затрат на производство тепловой энергии;
- Расчет источников финансирования капитальных вложений;
- Расчет необходимой балансовой прибыли, принимаемой при установлении тарифов на тепловую энергию;
- Расчет доходов энергоснабжающей организации;
- Расчет среднего тарифа на тепловую энергию и тарифов по потребителям.

Согласно Казахстанскому законодательству, к заявке на утверждение тарифов (цен, ставок сборов) прилагаются 28 документов; помимо вышеперечисленных, также необходимо предоставить информацию об использовании чистого дохода от регулируемых услуг (товаров, работ); информацию об использовании амортизационных отчислений; планы мероприятий по ликвидации сверхнормативных потерь в случае их наличия, протокола намерений, договора, заключения финансовой и технической экспертиз. Список документов, требуемых Казахстанским регулирующим органом в два, а то и в три раза превышает количество документов, которые необходимы для подачи заявки на тариф в России.

Данный факт показывает разное от-

ношение к регулированию тарифов в России и Казахстане.

Но в государствах России и Казахстана можно подать документы на изменение действующего тарифа, основанием для изменения действующих тарифов на тепловую энергию может быть:

- изменение внешних экономических условий цен на топливо и материальные ресурсы, переоценка основных фондов, изменение норм амортизационных отчислений и т. д.;
- изменение или нарушение нормативных актов, действующих при установлении тарифов.

Энергоснабжающая организация представляет в регулирующий орган обосновывающие материалы за месяц до предполагаемого срока введения в действие новых тарифов.

В случае непринятия регулирующим органом решения об изменении тарифов энергоснабжающей организации направляется мотивированный отказ, основанием для которого могут быть:

- представление не в полном объеме документов по запросу органов регулирования;
- выявление недостоверности представленных фактических показателей используемых при обосновании тарифов;
- несоблюдение энергоснабжающей организацией правил подачи документов и соблюдение процедуры, описанной в законодательных органах.

За период регулирования принимается временной интервал - календарный год, принимаемый для расчетов показателей, включаемых в предложения по установлению тарифов на тепловую энергию.

В Казахстане существует дифференцированный тариф, т.е. тариф на регулируемые услуги субъекта естественной монополии, утвержденный уполномоченным органом дифференцированно по группам потребителей и (или) объемам потребления; в России тарифы на тепловую энергию (мощность), тариф на теплоноситель, тарифы на услуги по передаче тепловой энергии также могут быть дифференцированы, но в зависимости от вида или параметров теплоносителя, зон дальности передачи тепловой энергии, иных критериев,

которые определены основами ценообразования в сфере теплоснабжения, утвержденными Правительством Российской Федерации. В Казахстане тариф на теплоноситель пар или горячая вода одинаков.

В Казахстанских законах встречаются понятия краткосрочный, долгосрочный, среднесрочный, чрезвычайно регулирующие меры (ЧРМ). Долгосрочный - временной интервал более пяти лет, краткосрочный период — временной интервал до одного года включительно; среднесрочный период — временной интервал более одного года до пяти лет включительно, Агентство по регулированию естественной монополии могут изменить тариф в качестве чрезвычайной регулирующей меры, т.е. меры, принимаемые уполномоченным органом в целях защиты жизни, здоровья граждан, имущества физических и юридических лиц, а также охраны окружающей среды. Тариф, введенный в качестве ЧРМ, может действовать до 12 месяцев включительно. В Российской Федерации тарифы вводятся не менее чем на один финансовый год и считаются долгосрочными.

Закон Российской Федерации вводит возможность установления не только одноставочного, но и двухставочного тарифа на теплоэнергию, поставляемую потребителям, тарифа на услуги по передаче тепловой энергии. Тема введения двухставочных тарифов не нова: за рубежом двухставочные тарифы широко применяются в расчетах между энергетиками и потребителями. Основное различие двухставочного тарифа от одноставочного состоит в том, что затраты, формирующие тариф на теплоэнергию распределяются между двумя ставками – ставкой за энергию и ставкой за мощность, корреспондирующие соответственно переменным и постоянным затратам, в то время как при одноставочном тарифе все затраты считаются переменными и относятся на ставку за энергию. Двухставочные тарифы в свою очередь образуются из двух составляющих: переменной (или привязанной к объему потребления) и фиксированной (или мощностей). В «мощностную» должны войти все условно-постоянные затраты, не зависящие от объемов производства (заработная плата, аренда и т.д.), то есть все те затраты, которые энергоснаб-

жающая организация несет независимо ни от чего, а в переменную составляющую включается все издержки прямо зависящие от объемов производства (в первую очередь топливо). Необходимо отметить, что для достижения положительного эффекта от введения системы двухставочных тарифов указанная система должна быть сквозной для всей технологической цепочки: источник, сеть, потребитель.

В настоящее время в казахстанских законодательных документах не встречаются такие понятия, как одноставочные и двухставочные тарифы. И все затраты относятся на ставку за энергию. Так как уровень жизни и технологий не позволяет введение двухставочных тарифов.

Система формирования и регулирования тарифов на теплоэнергию в Республике Казахстан не является, абсолютно, идеальной, существуют много аспектов, которые требуют корректировок. В данном случае для сравнения была приведена Российская Федерация по нескольким причинам: схожесть областей теплоэнергетики, бывшие страны СССР. При том, что Казахстан многое позаимствовал у России, в области формирования тарифов существует значительное количество различий, которые делают систему регулирования тарифов в Казахстане уникальной.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 27.07.2010 года №190-ФЗ «О теплоснабжении» Российской Федерации;
2. Закон Республики Казахстан от 9 июля 1998 года № 272-І «О естественных монополиях и регулируемых рынках», также Закон Республики Казахстан «Об электроэнергетики»;
3. Закон Республики Казахстан от 9 июля 1998 года № 272-І «О естественных монополиях и регулируемых рынках»;
4. Приказ Председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию естественных монополий и защите конкуренции от 30 июля 2003 года N 185-ОД «Об утверждении правил об особом порядке формирования затрат, применяемом при утверждении тарифов (цен, ставок сборов) на регулируемые услуги (товары, работы) субъектов естественных



монополий»;  
 5. Приказ Председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию естественных монополий и защите конкуренции от 19 марта 2003 года № 82-ОД

«Об утверждении Правил утверждения тарифов (цен, ставок сборов) и тарифных смет на регулируемые услуги (товары, работы) субъектов естественных монополий».

УДК 314

## АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Колдаева А.А.

Государственное регулирование социальной сферы РК на современном этапе представляет собой сложное сплетение различных моделей социальной политики. Такое положение стало результатом трансформации всей системы, характеризующейся отказом от политического прошлого и строительством либеральной модели экономической и политической системы.

Основным источником финансирования социальной сферы в РК является государственный бюджет. Следует отметить, что в абсолютном выражении расходы бюджета, нацеленные на решение проблем социальной сферы, имеют положительную тенденцию роста. К примеру, если в 2001 г. на социальное обеспечение и социальную помощь расходы составили 186715 млн. тенге, то в 2011 г. – 1133573,6 млн. тенге (6 раз). Однако если рассматривать этот показатель как долю от ВВП, то можно констатировать некоторое снижение с 5,7% в 2001 г. до 4,1% в 2011 г. (рис. 6). По нашему мнению, такая незначительная тенденция является временной и связана с переходом к новой 3-уровневой системе социального обеспечения, при которой часть социальной защиты обеспечивается за счет обязательного и добровольного страхования.

В современном обществе сформировалась институциональная структура социальной политики, основными звеньями которой являются:

- система социальных гарантий (минимальные социальные стандарты);
  - система социального страхования;
  - система социальной помощи.
- С целью анализа институциональной

структуры социальной политики проведем оценку адресной социальной помощи (АСП) в Казахстане, исходя из принципа социальной заботы общества о своих социально уязвимых членах и социальной благотворительности.

Децентрализованная система АСП была введена в соответствии Законом РК «О государственной адресной социальной помощи» (2002).

Согласно положениям Закона, государственная адресная социальная помощь – выплата в денежной форме, предоставляемая государством лицам (семьям) с месячным среднедушевым доходом ниже черты бедности, установленной в областях (городе республиканского значения, столице). АСП не назначается безработным, не зарегистрированным в уполномоченных органах по вопросам занятости, кроме инвалидов и лиц в период их нахождения на стационарном лечении более одного месяца, учащихся и студентов, слушателей и курсантов дневной формы обучения, включая магистратуру, а также граждан, занятых уходом за инвалидами I и II группы, лицами старше восьмидесяти лет, детьми в возрасте до семи лет.

АСП оказывается в целях обеспечения минимальных потребностей семьи, попавших в трудную жизненную ситуацию и имеющих среднедушевой доход ниже прожиточного минимума, а также создания условий, обеспечивающих гражданам возможности для повышения их уровня жизни.

Основными принципами оказания социальной помощи являются:

- обеспечение предоставления гражд-

данам социальных прав, гарантированных государством в случае инвалидности, потери кормильца и наступления старости;

- адресное и рациональное использование бюджетных средств;

- оказание адресной социальной помощи – предоставление такой помощи семьям и гражданам, которые по объективным причинам не имеют достаточного дохода и собственности, способной приносить доход;

- обеспечение своевременной и в полном объеме выплаты социальной помощи;

- повышение эффективности денежных пособий и социальных выплат, снижение социального неравенства.

АСП была введена в целях совершенствования существующей системы социальной помощи и считается частью программы по преодолению бедности в Казахстане. Размер черты бедности определяется с учетом экономических возможностей, ежеквартально, приказом Министра труда

и социальной защиты населения Республики Казахстан. Черта бедности установлена в размере 40% от ежеквартального расчета прожиточного минимума.

Например, величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рассчитанная исходя из минимальных норм потребления основных продуктов питания, в октябре 2012 г. по сравнению с предыдущим месяцем выросла на 1,1%, с октябрём 2011 г. – увеличилась на 8,5%. В ее структуре доля расходов на приобретение мяса и рыбы занимала 21,6%, молочных, масложировых изделий и яиц – 14,5%, фруктов и овощей – 14,8%, хлебопродуктов и крупяных изделий – 7,1%, сахара, чая и специй – 2%.

По оценкам, в октябре 2012 г. (рис. 1) в общем показателе величины прожиточного минимума доля продовольственных товаров составила 10,943 тыс. тенге, непродовольственных товаров и платных услуг – 7,295 тыс. тенге.

	В среднем на душу населения	Дети, 0-13 лет	Подростки, 14-17 лет		Трудоспособное население, старше 18 лет		Пенсионеры и пожилые люди
			юноши	девочки	мужчины	женщины	
			тенге				
<b>Величина прожиточного минимума</b>	<b>18 238</b>	<b>15 815</b>	<b>22 800</b>	<b>17 466</b>	<b>21 472</b>	<b>17 036</b>	<b>16 925</b>
Продовольственные товары	10 943	9 489	13 680	10 480	12 883	10 221	10 155
Непродовольственные товары и платные услуги	7 295	6 326	9 120	6 986	8 589	6 815	6 770



Рис. 1. Величина прожиточного минимума на душу населения, 2011–2012

Источник: данные Агентства РК по статистике: <http://www.stat.kz>

На рис. 1 видно, что в период с 2005 по 2011 гг. среднемесячный размер выданной АСП совокупно увеличился на 79%. При этом накопленный уровень инфляции составил около 67%. Таким

образом, наблюдается превышение АСП над размером инфляции, что говорит о повышении благосостояния уязвимых слоев населения в реальном выражении.

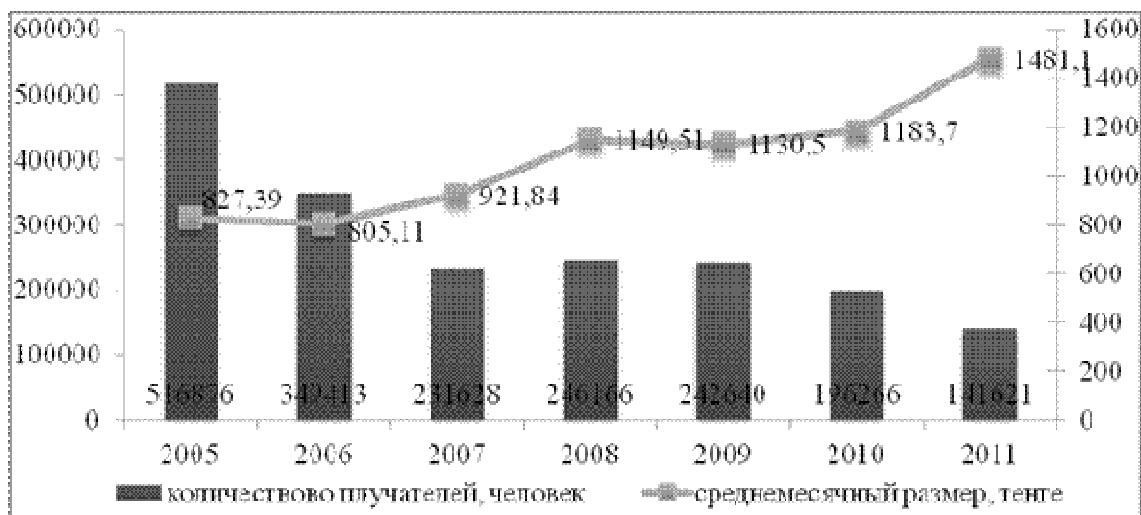


Рис. 2. Численность получателей и размер выплаченной АСП

Источник: данные Агентства РК по статистике: <http://www.stat.kz>

АСП призвана поддержать бедные и очень бедные домохозяйства и особенно сократить продуктовую бедность, в идеале размер пособия должен компенсировать размер дохода домохозяйства до прожиточного минимума. По данным Министерства труда и социальных отношений РК по состоянию на 1 сентября 2012 года АСП назначена 90,8 тыс. граждан с доходами ниже черты бедности. В целом, по Республике среднемесячный размер АСП на одного получателя в 2012 г. составляет 1799,8 тенге.

Основную долю получателей АСП продолжают составлять жители сельской местности – более 60% из общей суммы расходов, выделенных на АСП, направлено на оказание помощи жителям села. Наибольший удельный вес среди получателей АСП занимают дети – более 62,4%. Доля самостоятельно занятых граждан составила 10,0%, безработных – 7,8% и лиц в трудоспособном возрасте – 0,2%.

Проведенное исследование выявило некоторые проблемы в распределении АСП. Например, сравнительный анализ показал, что абсолютные и относительные показатели расходов государственного бюджета системы образования и здравоохранения не совсем соответствуют международным стандартам. К примеру, затраты государства на финансирование социальной сферы в 2011 г. составили 10,7% от ВВП, в то время как в 2001 г. – 11,4%.

Данное соотношение пока еще является недостаточным. Так, в развитых странах доля расходов на социальные нужды составляет более 30% от ВВП. Среди них больше всего средств расходуется на пенсионное обеспечение (до 40%), здравоохранение (27%), социальное обеспечение безработных (8,1%) и т.д. [39].

Исследования, проводимые среди получателей АСП и детских пособий малоимущим семьям, показывают, что многие люди просто не могут получить это пособие из-за наличия барьеров. Например, заявителю необходимо предоставить документы о регистрации места жительства. В стране наблюдается высокий уровень внутренней миграции и у многих семей эти документы не оформлены. Для получения справок зачастую требуется определенная сумма денег на копирование документов и проезд в общественном транспорте в 5–6 государственных органов, которые иногда могут находиться в другом населенном пункте, хотя малоимущим домохозяйствам трудно выделить деньги на такие расходы.

Несовершенство законодательства, недостаточные размеры пособий, бюрократических препятствий и недоработки механизма регулирования в выявлении действительно нуждающихся лиц, особенно, среди занятых сельских жителей, препятствуют нуждающимся людям в получении пособия. К примеру, часть семей на селе, чтобы получить пособие, стараются избавиться от

скота, не обрабатывать свою землю и не выращивать на ней ничего.

Очевидно, что не существует универсального решения проблем обеспечения АСП. Однако качество оценки нуждаемости может быть значительно выше, если принять во внимание несколько ключевых моментов: точность и достоверность определения получателей помощи, эффективность административных расходов, преимущественная ориентация на малоимущие слои населения и анализ мотивации получателей помощи.

Понятно, что уровень и качество жизни каждого человека, его семьи, жителей всего аула (села), города и целого региона, даже страны в целом напрямую и незамедлительно оказывают влияние на демографические процессы - рост (или снижение) общей численности постоянного населения, уровни показателей рождаемости, смертности и естественного его прироста, ожидаемой продолжительности жизни при рождении, на миграционные (особенно внутренние) передвижения населения и др. Тому свидетельство: почти двукратный (на 89,4%) рост общей численности казахского населения на современной территории Казахстана в 60-70-е годы прошлого века (период бурного социально-экономического развития страны и преодоления лишений и трудностей военных и послевоенных лет в жизни народа), в основном, за счет естественного прироста численности населения. За такие же два (последние) десятилетия - 1989-2009гг. - общая численность казахов (без учета прибывших в страну за эти годы «оралманов») возросла только на 44%. Благодаря факторам, которые способствовали значительному (всеобщему) повышению уровня жизни

населения тогдашнего Казахстана (относительно тому, что оно имело в 40-50-е годы) среднегодовой коэффициент (в расчете на 1000 человек населения того периода) в 1960-1969 годах по естественному приросту населения достиг 22,8‰, рождаемости - 29,0‰, а смертность снизилась до 6,2‰ (в 1960 году составлял 6,6‰); эти же коэффициенты (в среднем за год) в 1970-1979 гг., соответственно, составили 17,1‰; 23,9‰ и 6,8‰, в 1980-1989 гг. -16,8‰; 24,6‰ и 7,8‰. Ожидаемая продолжительность жизни в среднем по всему населению в 1970 году достигла 70,1 лет; в 1980 году составила 67,2 лет, в 1990 году - 68,1 лет.

В 90-е годы прошлого века - в период резкого снижения уровня и качества жизни подавляющего большинства населения (по сравнению с предыдущими десятилетиями) среднегодовой показатель (коэффициент в расчете на 1000 человек всего населения) естественного прироста упал до 7,8, рождаемости - до 17,5‰, а уровень смертности, наоборот, возрос до 9,7‰. Показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении поколения того периода в 1995 году опустился до 63,5 лет; к концу 2000 года поднялся лишь до 65,5 лет.

Необходимо отметить, что с существенным поднятием уровня и качества жизни (во всяком случае, у большинства жителей городов и значительной части сельского населения) за последнее десятилетие, значительно улучшились, по сравнению со сложившимися в 90-е годы прошлого века, основные общедемографические и воспроизводственные показатели населения современного Казахстана (особенно они заметны у казахского населения и за период после 2004 года).

Таблица 1. Изменения в показателях общей численности и воспроизводственных процессов населения Республики Казахстан за 1991-2011 годы

Показатели	На начало 1991 (1990)	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006-2010	На начало 2012 (2011)	На начало 2012 в % к:		
							1990	2000	2005
<b>Все население</b>									
1. Общая (среднегодовая) численность населения: тыс. человек	16 358	16169	15 078	14993	15919	16675	101,9	112,2	109,2
в % к предыдущему периоду (году)	-	100,0	93,3	99,4	106,2	104,7	-	-	-
2. Среднегодовой прирост (+) или убыль (-) за период общей численности населения: тыс. человек	-	-155,2	-162,0	70,7	244,5	233,4	-	-	-
3. Рождаемость населения: коэффициент рождаемости (на 1000 человек), %	22,2	19,6	15,2	16,6	21,4	22,5	101,4	151,0	122,3
4. Смертность населения: умершие (в среднем за год), тыс. человек	128,8	151,4	155,5	152,4	151,4	144,2	112,0	96,3	91,8
коэффициент смертности (на 1000 человек), %	7,9	9,4	10,2	10,3	9,5	8,7	110,1	86,1	83,7
5. Естественный прирост населения: всего (в среднем за год), тыс. человек	234,5	166,2	74,0	97,3	189,9	228,3	97,4	315,9	187,4
коэффициент прироста (на 1000 человек), %	14,3	10,2	4,9	6,4	11,9	13,8	96,5	287,5	172,5
6. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (в конце периода), лет	68,1	63,5	65,5	65,9	68,4	69,0	101,3	105,3	104,7
<b>Казахское население</b>									
1. Общая (среднегодовая) численность населения: тыс. человек	6 497	8 017	8 116	8 515*	9 702*	10 764*	165,7	132,6	123,4
в % к предыдущему периоду (году)	-	123,4	101,2	104,9	113,9	102,2	-	-	-
2. Среднегодовой прирост (+) или	-	152,0	99,0	79,8	237,4	236,0	-	2,4 раза	125,5

убыль (-) за период общей численности населения: тыс. человек									
В процентах	-	2,15	1,23	0,95	2,65	2,24	-	-	-
3. Рождаемость населения: коэффициент рождаемости (на 1000 человек), %	209,0	142,4	147,7	169,4	245,1	272,7	130,5	184,6	141,7
коэффициент рождаемости (на 1000 человек), %	32,6	17,77	18,23	19,97	24,90	25,62	78,6	140,5	117,3
4. Смертность населения: умершие (в среднем за год), тыс. человек	44,8	52,3	52,6	54,7	59,0	60,3	134,6	114,6	104,0
коэффициент смертности (на 1000 человек), %	7,0	6,62	6,56	6,59	5,99	5,67	81,0	86,4	84,2
5. Естественный прирост населения: всего (в среднем за год), тыс. человек	164,2	90,1	95,1	114,7	186,1	212,4	129,4	223,3	158,0
коэффициент прироста (на 1000 человек), %	25,6	11,15	11,67	13,38	18,91	19,95	77,9	171,0	149,1

Подробный анализ основных показателей демографического развития населения страны за последние полтора десятилетия (см. таблицу 4) показывает на «следы», оставленные резким снижением уровня и качества жизни ее жителей в 90-х годах прошлого века, а также указывает на наступление многих положительных моментов и процессов, происходящих начиная со второй половины первого десятилетия нового века в результате восстановления, постепенного и реального улучшения условий труда, быта и качества жизни у значительной части населения (особенно среди жителей больших и средних городов, промышленно и экономически развитых регионов). Так, если посмотреть на возрастную структуру населения, то виден значительный рост доли молодежи в возрасте 20-29 лет и детей (0-9 лет), которые родились

в 80-х годах прошлого века и в последнее десятилетие (из них, особенно, родившихся в 2007-2011 годах). Последствия снижения уровня жизни населения в 90-х годах откликнулись резким снижением (даже по сравнению 2000 годом) доли детей, подростков и молодежи в возрастных группах 10-19 лет как в целом по стране, так и по городской и сельской местности (результат падения уровня рождаемости и роста уровня смертности населения в 1994-2003 годах). В быстром росте начиная с 2005 года уровня рождаемости (особенно среди городского населения), наряду с фактором увеличения численности рожениц - молодежи, родившихся в середине и во второй половине 80-х годов прошлого века, значительную роль играют также факторы поднятия уровня жизни остальной части населения в последние годы.

Таблица 2. Основные демографические показатели населения Республики Казахстан за 1995-2011 годы

	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Структура населения по возрастным группам (в % к общей численности на конец года):	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе в возрасте, лет:									
0-9	20,1	16,6	15,3	15,5	16,1	16,4	17,1	17,6	18,2
10-19	19,2	20,4	19,4	18,6	17,6	17,4	16,4	15,6	14,9
20-29	15,6	16,4	17,4	17,7	18,0	18,4	18,6	18,7	18,7
30-39	15,9	15,0	14,4	14,5	14,5	14,7	14,7	14,7	14,6
40-49	11,6	13,3	14,0	14,0	13,8	13,6	13,3	13,1	12,9
50-59	7,9	7,2	9,4	9,8	10,0	9,8	10,1	10,4	10,6
60-69	-	6,6	5,7	5,4	5,3	5,1	5,1	5,1	5,2
70 и старше	9,7	4,5	4,4	4,5	4,7	4,6	4,7	4,8	4,9
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет: все население	63,5	65,5	65,9	66,2	66,3	67,1	68,3	68,4	69,0
Общий коэффициент рождаемости населения (в % на 1000 человек):	17,50	14,92	18,42	19,71	20,79	22,81	22,22	22,53	22,50
Общий коэффициент смертности населения (в % на 1000 человек): по стране в целом	10,70	10,06	10,37	10,27	10,22	9,75	8,87	8,94	8,71
Общий коэффициент естественного прироста населения (в % на 1000 человек):	6,80	4,86	8,05	9,44	10,57	13,06	13,35	13,59	13,79
Коэффициент смертности населения в трудоспособном возрасте (в расчете на 100 тыс. человек соответствующих возрастов), человек	-	676	657	659	656	584	528	526	-
Коэффициент младенческой смертности (в % – на 1000 родившихся)	26,96	18,82	15,15	13,91	14,57	20,76	18,22	16,57	14,84
Коэффициент материнской смертности (в расчете – на 100 тысяч родившихся), человек	-	60,9	40,5	45,6	46,8	31,2	36,8	22,7	17,4
Общий коэффициент брачности (в % –на 1000 человек)	7,30	6,11	8,12	8,96	9,45	8,63	8,75	8,98	9,69
Общий коэффициент разводимости (в % на 1000 человек)	2,40	1,84	2,14	2,34	2,33	2,29	2,45	2,55	2,71

Значительное падение уровня показателя смертности населения за последние годы - это результат постепенного улучшения здоровья не только детей, но и остального и взрослого населения, который, в

свою очередь, немедленно отразился на устойчивом росте величины ожидаемой продолжительности их жизни.

Рост показателя брака молодежи связан, наряду с вступлением в брачные сою-

зы родившихся во второй половине 80-х годов (и в начале 90-х), также и реальным повышением для большинства из них уровня и качества жизни в последние годы.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Амангельдиева Ж.А. Социальное обеспечение в Республике Казахстан: учебное пособие. – Семипалатинск, 2002. – С. 70.
2. Официальный сайт Агентства РК по статистике [ Электронный ресурс] . – Режим доступа: <http://www.stat.kz>
3. Человеческое развитие в Казахстане: учебник / под общ. ред. Н.К. Мамырова и Ф. Акчуры. – Алматы, 2003. – 436 с.
4. Римашевская Н.М. Социальное обеспечение в процессе перехода к рынку // Народонаселение. – 2000. – № 3. – С. 6-20.
5. Мамыров Н.К., Дугалова Г.Н. Социально-экономические проблемы адаптации промышленности Казахстана к рынку. – Алматы: Экономика, 1998. – 235 с.

УДК 323

### **СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ОБЩЕЙ СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВА**

Андагулова А.Е.

Социальная политика представляет собой проводимую государственными структурами, общественными организациями, органами местного самоуправления, а также производственными коллективами систему мер, направленных на достижение социальных целей и результатов, связанных с повышением общественного благосостояния, улучшения качества жизни народа и обеспечением социально - политической стабильности, социального партнерства и социального смысла в обществе.

При рассмотрении содержания социальной политики можно ориентироваться на широкий подход: к социальному отношению все, что не является природным, что выработано в процесс человеческой социальной практике. Более узкой точкой зрения, которая разграничивает сферу производства и непроизводственную, наделяя эту последнюю статусом социальной сферы. Исключение труда, производства как базисных процессов из сферы социальности в теоретическом плане совершенно не допустимо. Однако такая точка зрения имеет свои преимущества, в первую очередь удобства дифференциации тех или иных областей действительности. Которые могут анализироваться по отдельности в научных исследованиях, отражаться статистике и т.д.

Различие подходов к определению

содержания социальной политики отражается в разнообразии показателей социальной статистики: они дают ту совокупность индикаторов социального развития общества, которая является целью социальной политики, представляя собой социальный механизм экономической системы.

Социальная политика формируется с учетом конкретно-исторических условий страны. Основные направления социальной политики, отражающие ее специфику, следующие:

1. Политика доходов населения (жизненный уровень, потребительская корзина, благосостояние);
2. Политика в сфере труда и трудовых отношений (оплата труда, охрана труда и социальное страхование, занятость населения);
3. Социальная поддержка и защита нетрудоспособных и малоимущих слоев населения (пенсионное обеспечение, социальное обеспечение, социальные гарантии);
4. Основные направления развития отраслей социальной сферы (охрана здоровья, наука, культура, физическая культура и спорт);
5. Социологическая политика;
6. Политика в области современной инфраструктуры (жилье, транспорт, дороги, связь, торговое и бытовое обслуживание);



7. Миграционная политика (вынужденная миграция, защита прав и интересов соотечественников за рубежом, внешняя трудовая миграция).

Политика в отношении отдельных категорий населения (семейная, молодежная политика, политика в отношении пожилых и инвалидов).

Главная цель социальной политики - повышение благосостояния населения, снижение бедности и неравенства.

Понятие социальная политика относится, с одной стороны к числу таких категорий, которые широко используются в практике государственного строительства, употребляются в официальных документах. С другой стороны, социальная политика служит предметом достаточно широких научных дискуссий, причем объем понятия и его содержание у различных исследователей значительно отличаются.

Это обусловлено тем, что социальная политика является наиболее значимой сферой интересов современного общества и важнейшей частью деятельности современного государства. Социальная политика теснейшим образом связана с типом и уровнем развития общества, с господствующим ментальностью населения, с теми целями и задачами, которые ставит общество перед собой в своем социальном развитии [2].

Границы социальной политики включают достаточно обширный круг вопросов жизнедеятельности индивидов и общества. Поле социальной политики имеет протяженность от политики, направленной на обеспечение выживания и поддержание жизнедеятельности слабейших членов общества - инвалидов, престарелых, одиноких, беженцев, представителей национальных меньшинств и т.д. - до обеспечения функционирования и развития общества в целом. Это неудивительно, так как изменения, являющиеся результатом общественного развития, находят выражение в этих разнообразных областях.

Целью же общественного развития является, как уже было сказано, само общество, т.е. увеличение социальной в обществе, возрастание возможностей социального функционирования для всех индивидов, независимо от их происхождения,

социального статуса, физических особенностей или интеллектуальных способностей.

Поэтому социальная политика современного общества должна быть направлена на повышение степени свободы инвалидов, расширение возможностей их выбора, реализацией потенциала саморазвития [3].

*Специфика социальной политики государства.* Специфика современной социальной политики в Республике Казахстан предопределена тем, что она оказывается заложницей политической борьбы и борьбы за передел разграбленной государственной собственности. Верхушка власти не устоялась - нет времени и средств заниматься социальной политикой. Это поддерживает и порождает множество негативных процессов в социальной сфере.

Свою социальную политику государство обычно проводит через местные и региональные органы власти. Финансируется государственная социальная политика из государственного бюджета. Объектами социальной политики государства обычно являются крупные социальные группы, соответствующие идеологическим установкам государства на данный момент.

Социальная политика является составной частью общей стратегии государства, относящейся к социальной сфере: целенаправленная деятельность по выработке и реализации решений, непосредственно касающихся человека, его положения в обществе; по предоставлению ему социальных гарантий с учетом особенностей различных групп населения страны проводимая правительством, всеми ветвями и органами власти, опирающаяся на широкую общественную поддержку социальная политика предназначена аккумулировать, фокусировать, отражать обстановку в стране и ситуацию в обществе, потребности и цели социального развития.

Таким образом, основными целями социальной политики на современном этапе являются:

- 1) Максимальное сохранение физического, интеллектуального, духовно - этического потенциала страны;
- 2) Формирование прочного пласта трудовой мотивации, отвечающего требо-

ваниям легального рынка, ориентированного на позитивное расширенное воспроизводство «человеческого капитала»;

3) Создание институциональных и социально-экономических предпосылок для реализации гражданами, различными общественными слоями и группами населения своих потребностей и интересов, проявления своей активности и раскрытия личности, без этого не будет предпосылок гражданского общества, личной свободы, реальной демократии.

Общеизвестно, что социальная политика является затратным и дорогостоящим видом деятельности. Каждое из направлений развития требует больших финансовых вложений, и чем более масштабной является социальная политика, чем более значимые цели она себе ставит, тем больше средств должно выделиться на ее реализацию. Однако в конечном счете инвестиции в социальную политику являются наиболее продуктивным вложением общественного богатства.

Признавая, что социальная политика является важнейшей составляющей частью деятельности общества и государства, необходимо проанализировать, какие принципы большинство современных государств полагает в основу своей деятельности или хотя бы в основу своих политических деклараций.

Центральным из них можно назвать принцип социальной справедливости.

Социальная справедливость является общественной ценностью современного демократического общественного сознания, закрепленный в основополагающих документах мирового сообщества, наряду с миром и свободой. Однако провозглашение и признания признания принципа социальной справедливости еще не дает представлений о том, что входит в это многозначное понятие.

Следует признать, что в настоящих условиях принцип справедливости должен воплощать в себе такое начало, как уравнительное, так и распределительное. Признания социального типа государства влечет за собой признание равенства социальных прав всех его граждан, не зависимо от их индивидуальных или социальных особенностей.

Принцип индивидуальной социальной ответственности. Он требует от индивида, семьи, малой группы приложения максимальных усилий для самопомощи и самообеспечения. При этом община (уровень муниципального самоуправления), регион или государство в целом должны лишь восполнять индивидам и семьям те виды или объемы помощи, которые они не могут обеспечить самостоятельно, помогать в решении тех проблем, которые выходят за рамки компетенции индивида или семьи, либо вмешаться в чрезвычайных, кризисных ситуациях.

Принцип социального партнерства.

В документах Международной организации труда – специализированного органа ООН, созданного в 1919 году, выработаны общие принципы социального партнерства, среди которых:

- равноправие сторон на переговорах и при принятии решения;
- равная для всех сторон обязательность исполнения договоренности;
- обязательная и равная ответственность сторон за выполнение принятых обязательств;
- принцип трипартизма, т.е. участие в переговорах трех сторон: государственной власти, работников и работодателей.

Социальное партнерство – это неотъемлемый институт устойчивого современного общества и демократического государства, он продуктивно действует в эффективно функционирующей экономике.

Принцип социальной компенсации признав обеспечить правовую и социальную защищенность граждан, необходимую для восполнения ограничений, обусловленных их социальным статусом. Он предлагает создание доступной сферы жизнедеятельности, предоставление определенных льгот и соответствующего социально обслуживания.

Принцип социальных гарантий предусматривает представление гарантированного государством минимума социальных услуг по обучению, воспитанию, духовному и физическому развитию, профессиональной подготовке и рациональному трудоустройству, объем, виды и качество которых должны обеспечить необходимое развитие личности и подготовку к само-

стоятельной жизни. Этот принцип предусматривает сбалансированность целей и возможностей реализации социальной политики.

Принцип солидарности (поддержки), который предусматривает оказание предпочтения общественным инициативам, по сравнению с соответствующей деятельностью государственных органов и учреждений при финансировании мероприятий в области социальной политики. Этот принцип предполагает законодательное регулирование взаимодействия государственных и негосударственных структур в социальной сфере и поддержке последних. Реализация принципа субсидиарности позволяет не только более эффективно использовать существующие материальные ресурсы, но и более гибко реагировать на вновь возникающие социальные запросы и привлекать к решению социальных проблем самих граждан.

Итак, мы видим, что принципы социальной политики в большинстве своем были выработаны в процессе организации развития общества и приобрели новое содержание в ходе разработки основ социального государства. Они без сомнения, будут изменяться и в дальнейшем, однако, как можно предположить, гуманистический фундамент останется неизменным [4].

Инструментами социальной политики государства выступают социальная защита и социальная помощь.

Социальная защита – совокупность практических мероприятий, проводимых государством для поддержания материального благополучия тех слоев населения, которые по объективным причинам не могут самостоятельно зарабатывать деньги для поддержания среднего для данного общества уровня жизни, например, инвалиды, многодетные матери, сироты, безработные, малоимущие.

Последние называются социально незащищенными слоями. Социальная защита – важнейшая область социальной сферы жизнедеятельности общества; система мер, осуществляемых государством, объединениями предпринимателей и работников, общественными организациями и движениями с целью гарантировать определенный уровень и качество жизни на-

селения, соблюдение соответствующих прав и привилегий граждан, страхование их от риска оказаться в затруднительном материальном положении, социальная помощь особенно нуждающимся в поддержке.

В качестве всеобщей нормы признается право каждого человека на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи. Также право на обеспечение в случае безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от человека обстоятельствам.

Гарантия конституционных прав граждан в области социальной защиты приоритетное направление социальной политики государства. Система социальной защиты, в свою очередь, складывается из двух основных форм – социального страхования и социальной помощи. Различия между ними определяются регулирующей ролью государства и источниками финансирования.

Социальное страхование распространяется на экономически активное, занятое население и обеспечивается за счет его доходов при ограниченных дотациях из национального бюджета. Основной предпосылкой появления социального страхования являются риски, присущие самой природе человеческого существования: физиологический (болезнь и преждевременная смерть), экономический (разорение) и социальный (уничтожение больших групп людей и целых народов, например, в результате стихийных бедствий, войн). В современных условиях один из главных социальных рисков – это потеря трудового дохода. В масштабах страны (макроэкономика) такой риск проявляется в несоответствии индивидуальных параметров уровня жизни человека общественным нормам.

Социальная помощь – одна из основных форм социальной защиты, ориентированная по преимуществу на материальное обеспечение престарелых и нетрудоспособных граждан, а также семей, в которых есть дети. Такая помощь, как правило, име-

ет компенсационный характер и финансируется за счет бюджетов разного уровня и благотворительности. Каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, предусмотренных законом.

Система социальной помощи включает: пенсии, устанавливаемые нетрудоспособным членам семьи в случае потери кормильца; инвалидам, в том числе инвалидам с детства; пожилым людям; пособия и другие выплаты многодетным, неполным и малообеспеченным семьям; социальное обслуживание через стационарные учреждения для престарелых, инвалидов и детей-сирот; центры социального обслуживания на дому и службы срочной социальной помощи; протезирование; профессиональное обучение и трудоустройство инвалидов.

Мировая история показала, что формы и масштабы социального развития могут быть неадекватны политическому развитию. В мире было немало примеров, когда политические и социальные процессы развивались неоднозначно. К примеру, Веймарская республика, достигнув прогрессивной политической системы, пала в результате неподготовленной социальной почвы для ее функционирования. Аналогичная ситуация в 60-70-е годы была в Ираке, когда была предпринята попытка осуществить крупные социально-экономические преобразования в рамках консервативной политической системы. Эти примеры свидетельствуют об опасности непродуманного и неравномерного, несбалансированного протекания политического развития страны.

Поэтому важнейшей задачей социально-культурной политики любого демократического государства является достижение уровня равновесия в общественной жизни через:

- предоставление государственных гарантий для предотвращения или амортизации последствий стихии, голода, болезней, природных и техногенных катастроф, демографического «взрыва» и т.д.;

- перераспределение материальных средств и организационных усилий, направленных на обеспечение определенного уровня жизни и изменение его качества в направлении, снижающем социальную напряженность;

- регулирование образа жизни (налогами, средствами, благотворительностью) [5].

Таким образом, социальная политика является составной частью общей стратегии государства, относящейся к социальной сфере: целенаправленная деятельность по выработке и реализации решений, непосредственно касающихся человека, его положения в обществе; по предоставлению ему социальных гарантий с учетом особенностей различных групп населения страны проводимая правительством, всеми ветвями и органами власти, опирающаяся на широкую общественную поддержку социальная политика предназначена аккумулировать, фокусировать, отражать обстановку в стране и ситуацию в обществе, потребности и цели социального развития.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Современная экономика. Лекционный курс. – Ростов на Дону, Феникс, 2000.
2. Холостова Е.И. Социальная политика и социальная работа. – М., 2005.
3. Зайнышев И.Г. Взаимосвязь социальной политики и социальной работы. – М., 1996
4. Волгин Н.А., Гриценко Н.Н., Шарков Ф.И. Социальное государство. – М, 2003.
5. Николаева И.П., Казиахмедова Г.М. Экономическая теория. - М., 2005.

УДК 338.48

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ:  
ПРОБЛЕМАЛАРЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ**

Сатиева А.М.

Туризм Қазақстан экономикасындағы қарқынды салалардың бірі, Халықаралық сарапшылардың пікірінше қазіргі кезде туризм әлемдік экономикадағы қарқынды төмендемейтін саланы біріне жатады. Туризм көп елдерде жалпы ішкі өнімнің қалыптасуына, қосымша жұмыс орнын құруға және сыртқы сауда балансының белсенділігіне ықпал етеді. Соңғы жылдары туризм әлемдегі ең табысты бизнестің бірі. Туризмнің маңызы жылдан-жылға өсуде, оның халықаралық байланыста және валюталық түсім көз ретінде маңызы артуда. Елдердің шикізат көзі азайлады, ал туристік индустрия қалпына келетін ресурстармен жұмыс істеген. Туризмнің басқа да салаларға тигізетін әсері мол, оның 32 салаға жанама ықпалы бар (турфирмалар, көлік түрлері, мейманхана кешендері, демалыс үйлері, санаториялар, ұлттық парктар, тамақтану сферасы, т.б.). Бұл дегеніміз - әлемдік өндірісте әр 9 адамның жұмыс орны деуге болады.

Туризм индустриясының мемлекеттік бюджетке түсіретін валюталық түсімі, орта және шағын бизнеске көмегі, тауар мен қызмет көрсету нарығы арқылы аймақтардың экономикасының дамуына ықпалы өте зор. Сонымен қатар, туризмнің қоғамдық, әлеуметтік-экономикалық дамуы келесі көрсеткіштермен сипатталады. Ішкі және халықаралық туризмнің жалпы шығыны әлемдік ұлттық ішкі өнімнің 12%-ін құрайды, жыл сайын 1,5 млрд. Ішкі және халықаралық саяхаттау тіркелді.

Халықаралық туризмнің үлесіне жыл сайын әлемдік экспорттың 7% және қызмет көрсетудің 25-30% келеді. Халықаралық туризмнің жылдық өсуі 4,0%, ал болашақта бұл көрсеткіш көтерілмек. Туризм саласының дамуына ықпал ететін факторлар:

- кез-келген елде, Қазақстанда да туристік рекреациялық ресурстың болуы;
- туризмге тура немесе жанама салалардың және кәсіпорындардың дамуы;
- сыртқа шығу туризмнің елге шетелдік валютаны тартуы;

- аз мөлшерде шығын шығарып табыс табу;

- алғашқы өндіріс факторын қамтамасыз етудегі шығынның болмауы;

- халықты жұмыс орнымен қамтамасыз ететін орта және шағын бизнестің дамуы;

- қызмет көрсету секторының өсуі;

- елдің әлемдік қауымдастыққа белгілі болуы және бет-бейнесінің қалыптасуы.

Қазақстанда 500-ден астам туристік фирмалар қызмет етеді, 80 елдің туристік фирмаларымен келісім жасаған. Туризмнің дамыған аймақтары - Алматы, Шығыс Қазақстан, Қарағанды, Павлодар, Оңтүстік Қазақстан облыстары, сондай-ақ Алматы және Астана қалалары. Осы облыстардың және қалалардың туристік фирмалары қызмет көрсетудің 88%-ін құрайды. Қазақстаннан туристердің мейлінше көп баратын елдері: Ресей, Қытай, Германия, Корея, Польша, Турция, БАЭ. Ал біздің елге келетін туристердің елдері: Ресей, Қытай, Германия, Пакистан, Польша және Турция. Туристерді тасымалдауда авиакомпаниялардың ролі зор. Көптеген туристер шетелдік авиакомпанияларға қызығушылығы артық болып тұр, ал ұлттық компаниялардың ролі төмен. «Эйр-Қазақстан»-ның акциясы мемлекеттік меншікке өтуі болашақта ұлттық авиатасымалдаудың маңызы артады деген үміт бар.

Ал автомобиль транспортының ролі шекаралық тасымалдау мен саяхат жасау маршруттарында қолданады. Оның дамуы көлік құралдарына және жолдарының қызмет ету сапасына байланысты. Қазіргі кезде «Сайран» автовокзалы үлкен қызмет көрсетуде. Жалпы автобус паркттері өте төмен деңгейде, қазіргі сұранысқа сай автокөліктер өте аз.

Теміржол көлігі «Қазақстан Теміржолы» 14 бағытта жұмыс істейді. Олардың қызмет көрсету сапасы халықаралық стандартқа сәйкес келмейді. Алматы-Астана маршруты ғана стандартқа сай, ал оңтүстік

маршруттары ешқандай сын көтермейді.

Ал орналастыру құралдарына келсек, көпшілігінің қабылдау мүмкіншілігі төмен, номерлердің бағасы жоғары, сондықтан да жабылып жатыр.

Қазақстан туризмнің дамуына түрткі болған Президенттің бұл салаға басымды сала ретінде көңіл бөлуі. Үкімет тарапынан Қазақстан туризмінің және елдің бет-бейнесін жасауға (2000-2003) байланысты шаралар болды.

2001 жылы туристік бизнестегі ерекше жыл болды, туризмге 26млн. теңге бөлінді. Қазақстан экономикасы 2-3 жұлдызды орта, шағын мейманхана салуға мүмкіндігі бар.

Туризмді дамыту үшін әлеуметтік-экономикалық фактордың ықпалы жоғары. Олардың ішінде маңыздысы: мемлекеттің әлеуметтік саясаты, жұмыстан бос уақыт,

урбанизацияның өсуі, білім және мәдениеттің, орташа өмір сүрудің деңгейі, жылдық демалыс күндері мөлшері, халықтың өмір сүруінің деңгейі, табысы, туристік белсенділік жатады.

Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық даму деңгейі қазіргі кезде туризмнің жаппай дамуын тежеп отыр. Қазақстандағы туризмнің даму бағыты шоп-туризмді ұйымдастырумен байланысты, яғни материалдық қажеттіліктен туындап отыр. Қазіргі кезде ТМД елдерінде туристерді тарту үлкен бәсекеге ие болып отыр. Көрші елдер Ресей, Өзбекстан, Қырғызстан, Монғолия туризмді дамытуға барлық күшін салуда, және қазір Қазақстанды басып алуда.

Қазақстан Республикасында туризмді дамытуға кедергі ететін негізгі экономикалық факторлар.



Сурет 1. Туризмнің дамуын тежейтін факторлар төмендегі суретте көрсетілген

Бірқатар кедергілерден соң Қазақстан үлкен туристік биржаларға қатысты. Берлин, Лондон, Мәскеу қалаларында. Қазақстан Республикасы бәсекеге түсе алатын және рентабельді туризм индустриясын дамытуға толық мүмкіншілігі бар.

Оған ықпал ететіндер:

- еліміздің қолайлы геосаяси жағдайы. Батыс пен Шығыс аралығындағы халықаралық туристік және коммерциялық ағымдардың өсуі;
- саяси тұрақтылық, демократиялық

кайта құру, экономикалық реформаның өтуі және инвестициялық ахуалдың тұрақтылығы мен ашықтығы;

- еліміздің тарихи - мәдениет мұрасының ерекшелігі;

- мұсылман, христиан, будда ескерткіштерінің болуы;

- Қазақстанның көп мәдениеттілігі, музей, мәдениет ошақтарының, фольклорлы - этнографиялық және ұлттық кәсіпкой өнерпаздардың көп болуы;

- туристік - рекреациялық аймақтардың болуы, табиғи ландшафтар, өсімдік, жануарлар дүниесінің ерекшелігі, экзотикалық тур, балық аулау, аң аулау, өсімдіктер жинау т.б.;

- бос еңбек ресурстарының болуы (мамандар).

Туризмнің даму барысына Қазақстанның 1993 жылы ӘТҰ- на кіруінің маңызы зор болды. Елімізде туризмнің дамуына көңіл бөлінуде және туризмнің ролін түсінуде. Айта кететін бір жағдай, Республикада туризм дамуының үлкен концепциясы құрылуы «Ұлы Жібек Жолының» жаңғыруы. Қазақстанда туризмнің дамуын дұрыс жолға қою тек табыс алып келу ғана емес, еліміздің басқа елдермен байланысы нығайтып, бет бейнесі қалыптасады.

Қазақстандағы туризмнің тарихи алғы шарттары біздің д.д. үшінші мың жылдықта қалыптаса бастаған Ұлы Жібек жолының қалыптасуымен дамуы болып табылады.

Қазақстан тәуелсіздік алғанға дейін туризм басқада экономика салалары сияқты орталықтан қатаң регламенттеледі. Туристік қызметтегі КСРО - ның негізгі аймақтары Кавказ, Қырым, Балтық өңірі, Ресейдің, Орта Азияның тарихи орталықтары болды. Сонымен, бірге, Қазақстанның бірқатар сәулет, археологиялық, мәдени ескерткіштері мен табиғи көрнекті жерлерінің тарихи мәніне іс жүзінде жарнама жасалмады және сұраныс болмады. Кеңестік кезеңде Қазақстандағы туризм идеологиялық қызметті атқарған мәдени-ағарту жұмысы жүйесі элементтерінің бірі болып саналды және оның басым рөліне қарамастан, қалдық қағидаты бойынша қаржыландырылды және елеулі экономикалық маңызға ие болмады.

Қазақстанда туризм өндірісінің да-

мымай қалуының бір себебі экономика саласы ретінде онымен мемлекеттік деңгейде тікелей айналыспады. Туризмді аумақтық ұйымдастыру және мемлекеттік емес туристік құрылымдарды кешенді болжауға, ұзақ мерзімді жоспарлауға назар аударылмады. Туризм табысының үлкен бөлігі жергілікті бюджетке түсетіндігіне қарамастан, жергілікті басқару органдарының тарапынан туристік қызметті басымдық деп танымауы саланы дамытуды тежеуші фактор болып табылады.

Кадрлармен қамтамасыз ету. Туризм дамуындағы түйінді мәселенің бірі туристік кадрлар даярлау болып табылады. Қазіргі уақытта, Қазақстандағы мемлекеттік, жеке және ресейлік филиалдарды қосқанда, туризм менеджерлерін даярлайтын 28 жоғары оқу орны бар. Қазақстанда мұндай кадрлар даярлаудың негізі 1992 жылы қаланғандығында қарамастан, туристік саланы мамандармен қамтамасыз ету елі күнге дейін қанағаттанғысыз жағдайда қалып отыр. Көптеген жоғары оқу орындарында мұның басты себебі Қазақстанда туристік әлеует туралы оқытушылар құрамының білім және туристік саладағы жұмыс тәжірибесі, деңгейінің жеткіліксіздігі болып отыр. Соның нәтижесінде, мамандарды даярлау отандық туристік-рекреациялық ресурстарды ұстау, туристерді қабылдау үшін оларды пайдалану технологияларымен ықтимал клиенттер арасында туристік қызмет көрсетулерді атаулы жарнамалаудың әдістемесі жеткілікті түрде ескерусіз жүргізілуде. Сондықтан, жоғары оқу орындары түлектерінің едәуір бөлігінің туроператорлық қызметті толық атқаруға шамасы жетпейді.

Максаттарымен міндеттерге сәйкес туристік саланы дамытудың мынадай негізгі бағыттары белгіленеді:

Туризмдегі мемлекеттік реттеу жүйесін жетілдіру туристік қызметті жүзеге асырудың өзгерген әлеуметтік—экономикалық жағдайларға толық жауап беретін мақсаттарына, қағидаттарына және міндеттеріне сай жаңа көзқарастарды талап етеді. Бүгінгі таңда атқарушы билік органдарымен туризм саласында әрекет ететін ұйымдардың арасындағы өзара іс-қимылды реттеудегі мемлекеттің ролін арттыру қажет. Саланы орталықтандырып басқару Қа-

зақстан Республикасының Туризм және спорт жөніндегі агенттігіне жүктеледі.

Туризмді кешенді дамытудың табысты іске асырылуын қамтамасыз ету саланы мемлекеттік басқару әдістерін дұрыс таңдауға тікелей байланысты. Қазіргі уақытта, саланы мемлекеттік реттеу мынадай шараларды жүзеге асыруға бағытталуға тиіс:

Республикалық және аймақтық деңгейлерде туризмді дамыту саясаты мен жоспарлауды үйлестіру;

Туристік индустрия саласындағы қарым-қатынасты ретке келтірумен жетілдіруге бағытталған заңнамалық және нормативтік құқықтық базаны қамтамасыз ету;

Сапалы туристік өнімнің ажырамас бөлігі ретінде туристерді қорғауды және олардың қауіпсіздігін қамтамасыз ету;

Статистиканы және зерттеу қызметін жетілдіру;

Білім және оқу стандарттарын қоса алғанда, туризмге арналған кадрларды кәсіптік даярлау;

Туризм саласында мүдделі министрліктер мен ведомстволар, сондай-ақ мемлекеттік және жеке секторлар арасында жоғары деңгейдегі үйлестіруді қамтамасыз ету;

Туризмді дамытудың нақты аудандарында жерді пайдалануды және құрылыс салу нормаларын қолдануды Бақылау;

Тарифтерді, туристік ұйымдардың, тасымалдау - шылардың қызметін лицензиялауды, туристік объектілердің сапасын және қызмет көрсетудің стандарттарын бақылау;

Ел беделін қалыптастыру, қазақстандық туристік өнімнің маркетинг және жылжытылуы жөніндегі басым шараларды белгілеу, оның ішінде туристік көрмелерді және басқа іс-шараларды ұйымдастыру;

Халық арасында туризм құндылықтарын және қоршаған ортаны қорғауды насихаттау;

Халықтың түрлі әлеуметтік-демографиялық санаттарымен топтары арасында әлеуметтік туризмді дамыту үшін қолайлы жағдай жасау;

Визалық және кедендік рәсімдерді барынша оңайлату;

Мемлекеттің туристік көрнекті орын-

дарын құру және қорғау;

Туризм инфрақұрылымының аса маңызды базалық компоненттерін жасау.

Республикада жүзеге асырылып жатқан әлеуметтік - экономикалық өмірді реформалау туризмді және оның инфрақұрылымын толық қамти қойған жоқ. Туризмнің материалдық базасының нашарлығынан Қазақстан жыл сайын миллиондаған долларды жоғалтуда, бұл туристік салаға күрделі қаржыны, сондай-ақ отандық және шетелдік инвесторлар қаражатын тартуды қажет етеді.

Ұлттық туристік өнім ерекшелігін ескеріп, тұрақты туристер ағынын қамтамасыз етуге қабілетті елдің туризм инфрақұрылымын дамыту үшін:

Жалпы пайдалану және туристік мұқтажды қанағаттандыру үшін жол-көлік инфрақұрылымын дамыту;

Ілеспе инфрақұрылымды: қолданыстағы және ықтимал туристік аймақтардағы сумен, электрмен жабдықтау, кәріздер және қайтты қалдықтарды жою жүйесін, телекоммуникацияларды дамыту;

Туристік кешендерді, этнографиялық мұражайларды және демалыс аймақтарын құру;

Тарихи-мәдени және этнографиялық ескерткіштерді қалпына келтіру және мұражайға айналдыру;

Жыл бойы пайдаланылуын ескере отырып, туристік объектілері жобаларын, оның ішінде орташа және шағын орналастыру құралдарын жасау және оларды салу қажет.

Маркетинг стратегиясын әзірлеу

Ұлттық туристік өнім және оны дамытудың әлеуметіне сәйкес маркетинг стратегиясын әзірлеу қажеттілігі бар.

Маркетинг стратегиясын іске асыру мақсатында мемлекет мынадай міндеттер белгілеп отыр:

Сапалы туристік қызмет көрсетуді ұсынатын туристік орталық ретінде Қазақстан туралы туристер жіберілетін негізгі елдерде жағымды пікір қалыптастыру;

Қазақстанды ерекшелейтін сипаттамаларға және артықшылықтарға негізделген маркетингтік іс-шараларды әзірлеу және жүзеге асыру;

Қосымша мүмкіндіктер бере отырып, төлем қабілеті жоғары деңгейдегі туристер-



ді тарту;

Жеке сектордың маркетингтік жұмысына қолдау көрсету;

Германия, АҚШ, Ұлыбритания, Франция, Ресей, Қытай, Жапония және тағы басқа туристер ағынының дәстүрлі рыноктарына ұлттық туристік өнімнің енгізілуін күшейту;

Рыноктың жаңа сегменттерін айқындауға бағытталған зерттеулер жүргізу;

Ел аумағында орналасқан көрнекті туристік орындар мен объектілердің бүкіл ауқымын әлемдік рынокқа жылжыту;

Ғылыми негізделген өткізу әлеуетін ескере отырып, республика аумақтарына туристік ағынның теңдестіре бөлінуін қамтамасыз ету;

Жыл ішінде туристік инфрақұрылымның бірқалыпты жүктемесін қамтамасыз етуге бағытталған маркетингтік және базалық тәсілдерді қолдану арқылы туризмнің маусымдық жылжытылуын күшейту;

Ұлттық, туристік өнімді жылжытудың жаңа ақпараттық технологияларын пайдалану.

Туризмді дамытудың тұрақты сипатын насихаттау қажет.

Қазақстанның туристік бейнесін қалыптастыру Жерлері Ұлы Жібек жолының учаскесінде сан алуан тарихи оқиғалардың ғасырлар бойғы куәгері ретінде Қытай мен Еуропаны жалғастырып жатқандығына қарамастан, Қазақстан әлі де болса, туристік бағыт ретінде әлемге танымал бола қойған жоқ.

Қазақстанның тартымды туристік беделін құру тиісті кең ауқымды шаралар кешенін әзірлеуді талап етеді.

Беделді көтерудің негізгі іс-шаралары Қазақстанның туристік фирмаларымен агенттіктерінің халықаралық туристік көрмелерге, жәрмеңкелер мен конференцияларға, оның ішінде ДТҰ тарапынан өткізілетіндеріне қатысуы, сондай-ақ Қазақстан республикасының аумағында осыған ұқсас іс-шаралар ұйымдастыру болуға тиіс. Қазақстанды Еуразияның қоғамдық және мәдени құбылыстар орталығына айналдыруға ықпал ететін конгресстік туризмді дамытудың маңызы бар.

Туризмдегі халықаралық ынтымақтастық ЮНЕСКО және ДТҰ-ның Ұлы Жі-

бек жолына байланысты жобаларын әзірлеумен іске асыруға қатысу, шет мемлекеттермен екіжақты және көп жақты келісімдер жасау арқылы жүзеге асырылады.

Елдің туристік беделін қалыптастыруда республика аймақтарында және шет елдерде туристік ақпараттық орталықтарды ұйымдастыру да маңызды рөл атқарады.

Туристік ұйымдар мен Қазақстан Республикасының шет елдердегі дипломатиялық өкілдіктерінің өзара бірлескен іс-қимыл жасау тәжірибесін пайдалануға лайықты назар аудару керек. Елдің туристік әлеуетін жарнамалауда ұлттық авиатасымалдаушы мен басқа да көлік кәсіпорындары пәрменді көмек көрсете алады.

Шетелде Қазақстан туралы сапасы жоғары полиграфиялық және аудио-бейне жарнама материалдарын шығару және белсенді түрде тарату қажет. Қазақстанға туристерді таруға өлкетану жарияланымдары, жарнама баспа қызмет, оның ішінде туристік фирмалар мен қонақ үйлердің жарнама - баспа қызметі өз ықпалын тигізеді. Жаңа ақпараттық технологияларды пайдалануға, оның ішінде Интернет жүйесінде Қазақстанның туристік фирмаларының WEB-сайттарын құруға айрықша мән беру қажет.

Туристік ағынды жөнелтуші елдердің туристік агенттіктері мен бұқаралық ақпарат құралдары өкілдеріне арнап Қазақстан бойынша танысу саяхаттарын ұйымдастырудың тиімділігі мол болады.

Қолайлы туристік беделді құруға Қазақстанда халықаралық дәрежеде әртүрлі мәдени, спорттық және туристік іс-шаралар өткізу ықпал етеді.

Қазақстанның туристік беделін қалыптастыруда есепке алудың компьютерлендірген бірыңғай жүйесін іске қоса отырып, республика аумағына шетелдік азаматтардың кіруі, шығуы мен болуы тәртібін, визалық және кедендік рәсімдерді оңайлатудың зор мәні бар.

Сондай-ақ, қонақжай республика беделін жасауға туристер жиі болатын орындарға қазақша, орысша мәтіндеріне латын транскрипциясымен қоса берілген ақпараттық таблолар мен жазбалардың жасалуы мен орнатылуы өз септігін тигізеді.

Елде халықаралық туризмді одан әрі дамытуды ынталандыру, мемлекеттің ту-

ристік әлеуетінің әлемдік туристік рыноктағы тұсау кесерін өткізу жөніндегі жұмысты күшейту Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2000 жылғы 26 қазандағы №1604 қаулысымен бекітілген Қазақстанның туристік беделін қалыптастыру жөніндегі 2000-2003 жылдарға арналған іс-шаралар жоспарын іске асыруды қамтиды. Оған Қазақстанға туристер тарту жөніндегі көпжақты қызмет және халықаралық туристік рынок жүйесіндегі елді интеграциялау кіреді.

Туристердің қауіпсіздігін қамтамасыз ету. Қауіпсіздік туризмді дамытуға, ең алдымен келушілер ағынын көбейтуге немесе азайтуға әсер ететін басты фактор.

Туристің қауіпсіздігі мемлекет саясатына, турфирмалар қабылдайтын шараларға, сондай-ақ туристің жеке басының іс-әрекетіне тікелей байланысты.

Тұтынушыға туристік сапар ба-рысында қорғау мен қауіпсіздікті қамтамасыз ету жөнінде ақпарат беру оған қауіпсіздікті басқа да тауарлар мен қызмет көрсетулермен бірге қауіпсіздік пен сапа баға тұрғысынан алып қарағанда, маңызды элемент болып саналатын және салыстыруға тұрарлық туристік өнімнің ажырамас бөлігі ретінде ұғынуға көмектеседі.

Мемлекеттік органдар туристік ұйымдар мен халықаралық ұйымдар саяхатшылардың денсаулығы үшін қауіп тудыратын табиғи апаттар, әлеуметтік тәртіпсіздіктер, террорлық әрекеттер, көлік жұмысындағы елеулі іркілістер, індет және басқа факторлар сияқты туризмге ықтимал қауіптер туралы ақпарат береді.

Кадрлар даярлау мен ғылыми қамтамасыз ету. Қызмет көрсетумен байланысты және табыстылығы едәуір дәрежеде осы салада жұмыс істейтін кадрлардың сапасына байланысты болатын қызмет - туризмде адамдар ресурсын жоспарлау айрықша мәнге ие.

Қазақстандағы тиімді туристік салаға сәйкес кадрлар әлеуетін қалыптастыру үшін:

Жаңа буындағы «Туризм» мамандығы бойынша жоғары кәсіптік білімнің мемлекеттік стандартын әзірлеу;

Туристік кадрларды даярлауды жүзеге асыратын жоғары оқу орындарында туристік қызметтің әртүрлі қажеттілігі мен

даму деңгейін ескере отырып, мамандануын анықтау;

Мамандарды оқытуда олардың отандық туристік ресурстарды игеруіне, оларды пайдалану әдістеріне, жаңа ақпараттық технологияларды, білуіне тілдік дайындауға негізінен иек арту;

Орта арнаулы оқу орындарында бірінші деңгейдегі туристік қызметшілерді даярлауды ұйымдастыру;

Жалпы білім беретін оқу орындарында туристік сыныптар, секциялар мен үйірмелер құруға көмектесу;

Бұдан бұрын таратылған балалар мен жас өспірімдер туризмінің республикалық және аймақтық станцияларын қайта қалпына келтіру;

Ұлы Жібек жолының (1700 км) қазақстандық учаскесіндегі туристік-рекреациялық қорларды қайта жаңғыртуға және түгендеуге, зерттеу жұмыстарына ерекше назар аудару қажет.

Қазіргі заманғы туризм индустриясын құру саланы дамыту проблемаларын, туризм рыногы дамуының құрылымын, тетігі мен заңдылықтарын ғылыми тұрғыда зерделемейінше, сондай-ақ саланы дамытудың ғылыми қамтамасыз ету жүйесін құрамайынша мүмкін болмайды. Дегенмен, Қазақстанда бұл мәселелер туризм экономикасын зерттеушілер үшін әлі күнге игерілмеген «тың» күйінде қалып отыр.

Әлі күнге дейін ұлттық экономика теориясына туризм халық шаруашылығының толыққанды саласы және ғылыми жағынан талданатын пән ретінде қарастырылмайды. Сол себепті республикада аталған тақырып бойынша ғылыми әдебиет аз шығарылады. Бұған қоса, Қазақстанда Кеңес кезеңінен бері «туризм» деген ұғым елеулі табыс түсіретін экономика саласынан гөрі спортпен және денсаулықты нығайтумен жиі байланыстырылады.

Ең алдымен, Қазақстан Республикасының рекреациялық ресурстарын түгендеу және олардың мониторингі жөніндегі жұмыстарды ұйымдастыру қажет. Экономиканың саласы ретінде туризмді ғылыми қамтамасыз ету үшін оны болжауды және дамытуды тиісті ғылыми құрылымдар қажет. Проблеманы шешудің ықтимал шешімі ретінде туризмнің ғылыми-зерттеу институтын құру ұсынылады.

Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі Жоғары аттестациялық комитетінің (ЖАК) ғылыми мамандықтары тізбесіне "Туризмнің құқықтық нргіздері", «Туризм географиясы», «Туризмнің педагогикасы мен психологиясы» жаңа ғылыми бағыттарды енгізудің қажеттілігі пісіп жетілді. Бұл республикада ғалымдар контингентін күрүға және туризмді дамытудың ұйымдастыру мен басқарудың, дамытудың мәселелері мен проблемаларының бүкіл кешенін ғылыми зерттеумен қамтуға мүмкіндік береді.

Қазіргі кезде Қазақстанда 270 лицензия алған туристік фирмалар жұмыс істейді. Оның 83% халықаралық туризммен шұғылданады. Соған қарамастан Қазақстан кәсі жерлері туризмді қазірше жоғарғы табысты қызмет сферасы деп қарамайды. Олар қаржы шығаруға жүрексінеді. Себебі өндіріс саласындағы салық салудың жеңілдіктеріне, жоғарғы табысқа қызығынды.

Қазақстан әлемде туристік бағытта әлі де болса белгісіз ел. Сондықтанда Қазақстанның туристік бейнесін көтеру үшін бірқатар кең көлемде шаралар қажет. Негізгі шаралардың бірі туристік негізгі шаралардың бірі туристік фирмалар мен агентстволардың халықаралық туристік жәрменке, көрме конференция т.б. әлемдік деңгейдегі шараларға қатысуы және Қазақстан жерінде де өткізу.

Қазақстанда Еуразияның қоғамдық және мәдениет орталығын жасау үшін конгресстік туризмді дамыту маңызды. Туризм саласында халықаралық ынтымақтастық жұмыстарын жүргізудің ЮНЕСКО және БЭСҰ бағдарламаларына қатысу, екі сондай-ақ көп жақты шет елдік мемлекеттермен келісім жасау.

Туристік бет-бейнені қалыптастыру үшін туристік хабарлама орталықтарын ұйымдастыру, сондай-ақ шет елдердегі Қазақстан елшілігіндегі өкілетті тұлғаларды араластыру жұмыстарына көңіл бөлуі керек. Еліміздің туристік қуатын жарнамалауда ұлттық әуе қатынасын және басқа да транспорттық кәсіпорындарда пайдалана білу.

Шет елдерде Қазақстан туралы жоғары сапалы полиграфиялық ұнтаспаларды уағыздау жұмысына көңіл бөлуі.

Сонымен бірге Қазақстанда әлемдік

деңгейде әр түрлі мәдениет, спорт, туристік шараларды өткізу қажет.

Қорыта айтқанда Қазақстан Республикасында туризмді дамыту мақсаты:

- туризмді экономиканың табысты салаларының біріне айналдыру.

- Республиканың туристік потенциалын дамыту.

- Мәдениет тарихын және табиғи байлықтарымызды сақтау және ұтымды пайдалану.

- Туристік ресурстарды барлық халықтық қол жеткізу мүмкіншілігіне көңіл бөлу, тұтынушыларды максималды қанағаттандыру.

- Халықты ынталандыру

- Мемлекеттік және жеке меншіктік туризм сферасының тиімділігін арттыру.

- Орта және шағын кәсіпкерлерді дамыту.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. - М., 1996.
2. Байгісиев М. Халықаралық экономикалық қатынастар: Оқу құралы. – Алматы: Санат, 1998.-192б.
3. Бабин Э.П. Основы внешнеэкономической политики. – М., 1997.
4. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. – М.: Финансы и статистика, 1996.
5. Доғалова Г.Н. Халықаралық экономика : Оқу құралы - Алматы: Экономика, 2000.
6. Друкер, Питер Ф. Нарық: топжарып, алғашығу: Практика мен принциптер. / Орыс тілінен аударғандар Р. Шаймерденов, Н. Бөлекбаев. - Алматы: Білім, 1994.
7. Кекенова А.Т. Сыртқы қарыз мәселелері және дамушы елдерде сыртқы қарызды басқару: 08.00. И - Э.ғ.к. ғылыми дәрежесін алу үшін дайындаған дис. Авторефераты
8. Кешенова Б.А. Ақша, несие, банктер, валюта қатынастары: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2000. – 328 б.
9. Қазақстан Республикасы Президенті мен Қазақстан Республикасы
10. Үкіметінің Актілер жинағы. - 2000. - № 12. - 38-39 б.
11. Қазақстан Республикасы Президенті мен Қазақстан Республикасы

УДК 338.48

**АНАЛИЗ ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА КАК МЕЖДУНАРОДНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ**

Загайнов Е.О.

Правительство Республики Казахстан уделяет большое внимание развитию туризма в стране, выделив его в качестве одного из приоритетных направлений развития экономики государства. Комитет индустрии туризма Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан проводит энергичные меры по развитию внутреннего и въездного туризма, поддерживая и развивая наиболее перспективные туристские фирмы. К таковым в Восточном Казахстане следует отнести туристские фирмы «Экосистем», «Алтайские экспедиции» и «Рахмановские Ключи», активно работающие на туристском рынке этого региона.

Проводится большая работа в сотрудничестве с международными (WWF, GEF и др.) и региональными государственными природоохранными организациями в плане развития экологического туризма и разработки трансграничных международных приключенческих туров.

Несмотря на такое оптимистическое состояние туризма региона, здесь масса проблем. И главные: практическое отсутствие инфраструктуры, длительность и сложность доставки туристов, слабая реклама. Все это требует энергичных действий и дорогостоящих программ. Одним из решений данной проблемы является создание имиджа туризма Казахстана на международном рынке, привлечение иностранных партнеров.

В то же время, возникает проблема охраны данных уникальных территорий от антропогенной нагрузки, создание зон рекреации. Решением этой задачи является создание национальных природных парков.

Конечно, кроме природных предпосылок существенно влияют на туристское освоение территории экономические (транспортная инфраструктура, средства размещения и т.п.) и политико-административные условия (приграничный, заповедный режим отдельных районов).

Пути сообщения Восточно-Казахстанской области представлены автомобильным, железнодорожным, речным и воздушным транспортом. Основу транспортной сети составляют автомобильные дороги. Судоходство осуществляется по реке Иртыш и Бухтарминскому водохранилищу. Использование р. Иртыш как водного пути началось еще в конце XIX в., и судоходство по нему получило большое развитие как основное средство сообщения между Западной Сибирью и Рудным Алтаем. После строительства железнодорожных магистралей транспортное значение Иртыша несколько уменьшилось, но наряду с Бухтарминским водохранилищем он по-прежнему остается основным средством связи с наиболее удаленными от железных дорог районами. Длина внутренних водных судоходных путей в Восточном Казахстане составляет 1084 км, по данному показателю область является лидером среди областей Республики Казахстан.

Воздушными линиями область связана со многими городами. Железные дороги размещены в северной части области и соединяют крупные туристские центры области. Протяженность их составляет 1335 км.

Однако главными путями передвижения в Восточном Казахстане остаются автомобильные дороги с твердым покрытием. Протяженность их составляет 11673 км. По данным статистики, это составляет более 13% от общей протяженности автодорог Республики, что является самым высоким показателем среди областей РК. При этом плотность автодорог с твердым покрытием общего пользования на 1000 км<sup>2</sup> территории составляет 38,9 км, что также является одним из самых высоких показателей по Республике. Подобная транспортная инфраструктура делает доступными для массовых туристов многие туристско-привлекательные районы области.

Помимо транспортной инфраструктуры, большое значение для развития ту-

ризма в области имеет инфраструктура гостеприимства.

Наиболее приспособленным для активных видов туризма средством размещения является туристская база – туристский комплекс, в состав которого входят помещения для приема или распределения туристов, ресторан или столовая, помещения и службы для обеспечения активного отдыха. Обычно турбазы принимают туристов, совершающие походы с активными способами передвижения: горные, водные, лыжные, пешеходные. Чаще всего турбазы располагаются в живописных местах, в ущельях, на опушках леса.

На активных туристских маршрутах, таким образом, наблюдается недостаток соответствующих средств размещения – туристских приютов. Это – место для отдыха на маршруте с активным способом передвижения или для кратковременного пребывания туристов. Чаще всего туристские приюты располагаются в горных районах – перед перевалами, в тайге – местах планируемых биваков на расстоянии одного дневного перехода, местах рыбалки, сбора грибов. Уровень комфорта в туристских приютах – минимальный, турприюты рассчитаны в основном на самообслуживание останавливающихся в них путешественников. В Восточном Казахстане в качестве туристских приютов используются пасеки и дома заброшенных деревень.

Таким образом, туристская инфраструктура Восточного Казахстана, несмотря на многочисленные недостатки, позволяет обслуживать определенное количество внутренних туристов, но не готова для массового приема иностранных туристов.

Помимо экономических предпосылок, на развитие туристской отрасли значительное влияние оказывают существующие политико-административные условия, к которым можно отнести приграничный режим и режим заповедных территорий.

Протяженность границы Восточного Казахстана 3333 км, из них на границу с Китаем приходится 806 км. Протяженность границы с Россией – 1119 км. Внутренняя граница с областями – 1408 км.

Из 15 районов ВКО въезд в 5, граничащих с Китаем (Катон-Карагайский, Курчумский, Зайсанский, Тарбагатайский,

Урджарский районы), осуществляется по специальным пропускам. Это обстоятельство служит серьезным препятствием для осуществления туристской деятельности на данной территории. В то же время многочисленные природные и археологические объекты туристского интереса расположены именно в приграничных с Китаем районах.

На территории Восточного Казахстана расположены Маркакольский (750,4 км<sup>2</sup>) и Западно-Алтайский заповедники (560 км<sup>2</sup>) и часть Алакольского (200 км<sup>2</sup>). В пределах заповедников разрешена только природоохранная и научная деятельность, а значит, за счет их сокращается территория, подходящая для занятий туризмом, в том числе лыжным. Но туризм может развиваться в так называемых буферных зонах заповедников. Наиболее значимой для туризма и рекреации охраняемой территорией области является Катон-Карагайский национальный природный парк (6435 км<sup>2</sup>), в пределах которого сосредоточены наиболее интересные уникальные природные достопримечательности, в основном доступные для туристов.

В целом, политико – административные условия области не препятствуют развитию туризма.

Таким образом, в Восточном Казахстане наблюдается наличие благоприятных условий для развития туризма.

Факт нахождения условного географического «Центра Евразийского Континента» официально подтвержден и маркирован соответствующим монументом, его наличие не вызывает сомнения и может быть подтверждено научными инстанциями.

Оперирование крупными географическими понятиями удовлетворяет условию объективности, весомости, вне зависимости от особенности ментальности массового потребителя. Кроме того, обеспечивается высокая степень уникальности объекта.

Туристский продукт, сформированный на базе понятия «Географический центр Евразийского континента», является логичным и объективным вступлением тезисного описания предлагаемого туристского продукта ВКО на основании сле-

дующих фактов:

- факта наличия «условного географического центра Евразии»;

- факта уникального геополитического положения (сопряжения границ четырех государств);

- факта наличия разнообразных ландшафтных зон на относительно сжатой территории, в пределах которой возможно проведение одного тура;

- факта сочетания ареалов флоры и фауны, характерных для Центральной Азии и Сибири на относительно небольшой территории, в пределах которой возможно проведение одного тура;

- факта взаимного соприкосновения и взаимодействия культур и религиозных течений;

- факта наличия мест культового и религиозного поклонения.

Туристский продукт, сформированный на базе понятия факта наличия условного Географического центра Евразийского континента, является максимально эффективным для туристской промышленности ВКО.

Для решения задачи создания эффективной системы продвижения туристского продукта Восточного Казахстана на международный рынок необходимо создание рабочей экспертной группы, включающей в себя:

- экспертов по туристской продукции ВКО;

- экспертов по ментальности потребителей Европейских стран;

- экспертов по ментальности потребителей США и островных культур Европейского происхождения;

- специалистов по созданию визуальной рекламной продукции;

- специалистов по созданию видеопродукции.

В качестве экспертов по ментальности потребителя западных стран должны выступать представители соответствующих культурно языковых групп.

В качестве иностранных экспертов предлагается использовать специалистов, которые рассматривают казахстанский туризм, как перспективное поле своей деятельности и обогащения. А также молодых специалистов, которые стремятся себя реа-

лизовать, ищут новые интересные материалы для СМИ.

Подобные специалисты сами заинтересованы в рекламе туристского продукта ВКО. Им выгодно отождествление себя с появлением нового интересного продукта на международном туристском рынке.

Поэтому они готовы вкладывать больше усилий, рассматривая их как интеллектуальное вложение в собственный бизнес. Оплата работы таких специалистов, возможно, будет меньше, чем у крупных специалистов туристского бизнеса, в то же время, качество их работы может быть достаточно высоким (возможно и весьма высоким) для представления ее на международном уровне.

Отечественные специалисты в области стилистики и дизайна также способны производить конкурентоспособный товар. Стоимость их труда будет также меньше, чем стоимость труда именитых западных специалистов при достаточно высоком качестве работы

Программа гармонично сочетается с перспективными государственными проектами по развитию туризма («Кластер», «Трансграничный тур»). Она может быть использована при подаче инвестиционных, природоохранных проектов и проектов по развитию традиционной культуры. Кроме этого, реализация программы способна положительно повлиять на моральное состояние местного населения ВКО.

В целях обеспечения маркетинга и продвижения местного тур. продукта местные исполнительные органы в сфере туризма совместно с туристскими фирмами участвуют в выставках в гг. Берлине, Москве, Новосибирске, Алматы, Астане. В дальнейшем планируется участие в туристских ярмарках в г.г. Мадриде и Лондоне. Для формирования положительного имиджа немаловажным остается выпуск качественного полиграфического материала.

В целях обеспечения должного положительного имиджа безусловно важно участие во многих международных выставках, определенных Комитетом по регулированию торговой и туристской деятельности Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан, информирование международных туристских организаций и

потенциальных иностранных клиентов о туристском потенциале через выпуск высококачественного полиграфического материала, CD-дисков с презентационной программой туристского потенциала области, постеров, плакатов и т.д.

Таким образом, для продвижения туристского продукта Восточного Казахстана необходимо:

- создание туристического сайта ВКО на трех языках с наглядными фото-, видеоматериалами;

- участие в туристских выставках, ярмарках, саммитах, презентациях и пр.;

- создание более яркой рекламной продукции: буклеты, видеофильмы, презентационные программы на CD, флеш-ролики и др.;

- организация представительств – партнеров в перспективных регионах РК и других странах;

- подготовка номинации «Памятник Всемирного Природного Наследия» для ряда памятников природы ВКО.

Можно сделать вывод, что без поддержки государства, без признания туризма приоритетной отраслью экономики невозможно дальнейшее развитие этой индустрии.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РК от 9 июля 2004 года № 593-III «Об охране, воспроизводстве и использовании животного мира».

2. Закон Республики Казахстан от 23 июня 2001 года «О туристской деятельности в Республике Казахстан»

3. Памятники истории и культуры Казахстана. Сборник центрального совета Казахского общества охраны памятников истории и культуры. Вып. 2. Изд-во «Казахстан». Алма-Ата. 1988.

4. Памятники истории и культуры Казахстана. Сборник центрального совета Казахского общества охраны памятников истории и культуры. Вып. 3. - Алма-Ата. 1988.

5. Казанцев М.И. Природные богатства Восточного Казахстана. - Усть-Каменогорск. 1960.

6. Каменецкая И.И. По следам зеленой экспедиции. – А.: «Мектеп», 1988. – 230 с.

7. Папирян Г.А. Международные экономические отношения: Экономика туризма / Г.А. Папирян. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.

8. Темный Ю.В. Ведение в экономику туризма. – М.: Советский спорт, 2001.

9. Балабанов И.Т. Экономика туризма. – М.: Финансы и статистика, 1999.

10. Квартальнов В.А. Менеджмент туризма: Туризм как вид деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2002.

11. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм. – М.: ЮНИТИ, 1998.

12. Чудновский А.Д. Туризм и гостиничное хозяйство. – М.: «Тандем», ЭКМОС, 2000.

УДК 338.48

#### ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Медведева М.С.

Ценообразование, как вопрос, в сложившихся рыночных условиях туристических услуг, волнует и управляющих гостиницами и турагентов и, конечно же, клиентов, которые собираются бронировать номера и заселиться в тот или иной отель. Цена является единственным элементом, производящим доход, но совсем не обязательно прибыль. Цена – это определенная денежная сумма, которую может заплатить гость за обещанные ему гостиничные услуги

и в надежде на то, что они оправдают все его ожидания.

Экспертами ценообразование рассматривается как основная проблема, которая стоит перед руководителями гостиниц, но, так как она довольно сложна, ценовое изменение очень часто осуществляется без тщательно проведенного анализа. Ошибки при установлении цен чаще всего связаны с максимальной ориентацией на издержки и с тем, что ценовая политика не пересмат-

ривается в определенные сроки и не отражает тех изменений, которые происходят на рынке туристических услуг.

Ошибки и просчеты в ценовой политике могут привести к провалу всего бизнеса, даже в том случае, когда все его остальные составляющие функционируют правильно.

Что же собой представляет цена? В гостиничном и туристском бизнесе цена – это сумма определенных ценностей, которую клиент меняет в виде денежного вознаграждения за право воспользоваться гостиничными услугами или туристскими услугами.

При формировании маркетинговых стратегий гостиничных предприятий применяют разные методы ценовой политики. Приведем некоторые из них:

- «Затраты плюс прибыль». Данный метод базируется на расчете издержек предприятия обслуживания, накладных расходов и планируемой прибыли. Оценивают, какой спрос и какие затраты будут присутствовать при различных ценах и подбирается тот уровень, который даст наиболее высокий денежный поток, для того чтобы обеспечить максимальный финансовый эффект, нежели доход на длительную перспективу.

К примеру, бизнесмен желает приобрести гостиницу, которая испытывает финансовые трудности, по низкой рыночной цене. Цель данного проекта – добиться операционной прибыли и после этого продать гостиницу, запросив за нее высокую стоимость. Пройдя все эти этапы, владелец вернет все затраченные денежные средства, при чем с хорошим повышением.

- «Гонка за лидером» предусматривает установление цен на гостиничные и туристские услуги на уровне предприятия, которое является лидером в данной отрасли. Цена может меняться, но лишь в определенных примерах, обусловленных набором качественно превосходящих услуг. Данный подход очень увлекательный и крайне удобен тем гостиницам, которые проводят свои собственные маркетинговые исследования. Но также этот поход и очень опасен, так как он способен привести к серьезным просчетам, если лидирующее предприятие проводило неправильную по-

литику.

- «Ориентация на спрос» базируется на изучении потребностей и желаний потребителей, а также на установлении цен, которые более всего приемлемы для целевого рынка определенной гостиницы. Этот метод используется тогда, когда стоимость гостиничного номера является основным фактором для потенциальных клиентов. При этом определяется верхняя планка цены, т.е. максимальная сумма которую гость будет готов заплатить за гостиничный номер.

- «Стратегия престижных цен» представляет собой завышенные цены, которые предназначаются для тех клиентов, которые более всего беспокоятся о качестве услуг гостиницы, их уникальности, и статусе, чем об их стоимости. Понятно, что кроме высокой степени инвестиционного капитала на один гостиничный номер, богатые и роскошные гостиницы имеют и дорогую рабочую силу. В таких отелях нужен высококвалифицированный персонал и высокий уровень сервиса для того, чтобы обеспечивать гостям высококлассное обслуживание. Именно поэтому в таких гостиницах высокая цена за все предоставляемые услуги.

Кроме заявленных цен в зависимости от уровня комфорта номера, отели имеют специальные расценки, для того чтобы привлекать клиентов, способных приобрести большое количество номеров за определенный период или же за календарный год.

Подобные тарифы можно назвать корпоративными. Они представляют собой специальные цены со скидками, уровень которых находится в зависимости от количества гарантированных ночевочек в гостинице, отмеченных в договоре.

Цены со скидками для корпоративных клиентов и услуги, которые являются бесплатными, чаще всего предоставляются организаторам встреч, семинаров и конференций, различным ассоциациям. К примеру, участники конференции, которую проводит определенная ассоциация, оплачивают свое проживание в гостинице самостоятельно. Ассоциации будет выгоднее получить бесплатное проживание в одном номере на каждые из 20 забронированных номеров, чем скидку за каждый номер в



размере около 10 долларов. Бесплатные номера, представители ассоциаций могут использовать для своих сотрудников или приглашенных докладчиков. Это значительно сокращает все расходы на проведение конференций.

Сезонная скидка представляет собой снижение цен для клиентов, которые приобретают услуги в период несезона, т.е. когда спрос на данные услуги крайне небольшой. Обычно в несезон цены снижают на 25%. Это позволяет отелям удерживать устойчивость спроса в течение всего года.

Предприниматели, которые сегодня работают в гостиничном бизнесе, часто применяют метод «дискриминационного ценообразования», у которого нет ничего общего с дискриминацией рас, вероисповедания или пола. Отели регулируют основные цены, для того чтобы учитывать различия в клиентах, услугах и местоположениях продаж. К примеру, отели делают различия среди приезжающих с деловыми целями и на отдых. Большинство гостиниц, для того чтобы привлечь больше гостей, предусматривают специальные тарифы на выходные дни. Сеть гостиниц «Мариотт» активно использует «систему ограждения», которая дает возможность клиентам выбрать лучшие для них ограничения. «Ограждения» подразумевают заблаговременное бронирование номеров, предоплату и т.п.

«Ценовая дискриминация» является важным инструментом, для того чтобы сглаживать спрос и предложение, обеспечивает дополнительный доход, а также прибыль многим заведениям индустрии гостеприимства. Данная форма ценообразования применяет снижение цены для того, чтобы привлекать дополнительных клиентов без снижения стоимости за номера для всех.

Такая система как управление доходами, также активно используется для получения максимальных доходов гостиниц. Это происходит за счет установки расценок, которые объявляет отель, и наличия свободных номеров которые предлагаются по разным ценам основанного на планируемой заполняемости отеля. Если планируется низкая загрузка номеров, гостиницы пытаются ее увеличить, предлагая гостям номера по сниженным ценам. Если пред-

стоит высокая загрузка отеля, то цены увеличат.

Эффективное управление доходами отеля, устанавливает некие ограничения для потребителей одного сегмента в получении скидок, предназначенных для других сегментов. К примеру, бизнесмены, чаще всего равнодушны к ценам, а вот туристы, прибывшие на отдых, очень чувствительно относятся к ценовым колебаниям. Стратегией ограждающих туристов от цен, которые предназначены для клиентов из другого сегмента, заключается во введении бронирования номеров с пятницы до воскресенья с обязательной предоплатой за месяц до приезда. В рабочие дни номера продаются по высоким ценам без предварительного бронирования и без предварительной оплаты.

Некоторые системы управления доходами, с клиентов, которые останавливаются в отеле на долгий срок, берут оплату по высоким ценам, нежели они бы остановились на короткое время. Изначально может показаться, что останавливающимся долгий срок, должны быть предоставлены скидки, но на самом деле, длительное проживание клиента в номере может совпасть с периодом высокой загруженности гостиница. Проживание гостей по дешевым тарифам, принесет отелю лишь убытки.

Следовательно, цены на гостиничные услуги должны не только дифференцироваться, но и отражать всю параметрическую связь между заселенностью и ставкой дисконта, определяющего качество услуг размещения и обслуживания гостей, в совокупности формирующие доход гостиничного предприятия.

Цена номера устанавливается за его использование в течение суток или с применением почасовой оплаты. Цена двухместного номера одинакова при проживании в нем одного или двух человек. Цена двухместного размещения устанавливается для одновременного проживания двух человек в двухместном номере.

Различают стандартные, сниженные, дифференцированные цены, брутто и нетто. Максимально высокую цену, которая указывается в рекламных и информационных материалах гостиницы, называют стандартной; с предоставлением скидок -

сниженной, изменяющуюся цену на одинаковую гостиничную услугу в разные периоды года или при особых условиях продажи - дифференцированной. Цена брутто включает в себя условия сделки между продавцом и его посредником комиссионное вознаграждение в пользу посредника за его труд по продаже. Из цены нетто посредник не имеет права удерживать в свою пользу комиссионное вознаграждение.

Одновременно стоит отметить, что любые цены в гостиничном бизнесе не позволяют быстро окупить те затраты, которые вкладываются в виде инвестиций в строительство новых гостиниц. Возникает парадокс: с одной стороны, обустроенность гостиниц является быстро устаревающим товаром, а с другой – гостиничные предприятия – долгосрочно окупаемый бизнес, что отталкивает от него многих инвесторов и отражается на специфике жизненного цикла гостиниц.

Из данных видно, что потребность в гостиничных услугах как в рыночном продукте имеет жизненный цикл «идеального» товара, идет из древности в настоящее и будущее. А потребность в определенном обустройстве номеров и самой гостиницы в виде определенного дизайна, архитектуры, наполнения мебелью, оборудованием, бытовых достижений научно-технического прогресса подвержено моде, развитию прогресса в обществе и другим быстро меняющимся факторам, имеющим короткий жизненный цикл.

Первая закономерность диктует цену как наличие способа дохода для окупаемости затрат и получения дохода.

Вторая – высокие цены для обретения запасов денежных средств и ресурсов для переоборудования гостиниц в скорой перспективе. Высокие цены снижают интерес массовых потребителей к конкретной гостинице и уменьшают ее долю рынка, а низкие – не дают создавать фонд риска. Кроме того, правильно построенное ценообразование требует достижения оптимального соотношения спроса и покупательной способности населения, что наиболее важно для тех территорий, где такая способность низка. Таким образом, найти оптимальное соотношение между рациональными ценами на гостиничный продукт

и интересами инвесторов почти всегда очень сложно, что отражается на состоянии гостиничной индустрии любой страны и требует от правительства внимания и помощи в решении инвестиционных проблем гостиничного хозяйства любого государства.

Поправку в какой-то степени вносит инфляция, которая, если развивается высокими темпами, делает гостиничные здания привлекательными для сохранения денежных средств юридических и частных лиц.

Однако и данная цель должна меньше воздействовать на процессы ценообразования, чем покупательная способность клиентов. При этом надеяться на большое количество обеспеченных клиентов из-за рубежа гостиницам Казахстана не придется, а частное жилье с низкими ценами стало серьезной конкурентной силой, противостоящей развитию гостиничной индустрии Республики Казахстан, с которой никаким новым ограничительным законом и другим запретительным средствам со стороны Правительства справиться будет невозможно, так как опыт подобных запретительных мер в других странах показывает, что подобными правительственными мероприятиями эту проблему решить нельзя.

Для того, чтобы эффективно управлять доходами гостиницы, необходима хорошая база данных. Грамотно разработанная и внедренная система управления доходами принесет только пользу, как гостинице, так и клиенту.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и тактика.- М.: Центр экономики и маркетинга, 2002.
2. Алексеев А.А. Маркетинговые исследования рынка услуг. Учебное пособие. – СПб., 2004.
3. Березин И. Маркетинг и исследования рынков. – М.: «Русская деловая литература», 2003.
4. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма: Учебное пособие. - М.: «Финансы и статистика», 2000.
5. Барабанов А.И. и др. Разработка ценовой политики предприятия. - Воронеж, 2003.
6. Березин И. Маркетинг и исследования

- рынков. – М., 2005.
7. Бородина В.В. Ресторанно-гостиничный бизнес - М., 2002.
  8. Герасиченко В.В. Ценовая политика фирмы. - М.: Инфра, 2005.
  9. Дойль Ю. Маркетинг, ориентированный на стоимость - СПб.: Питер, 2001.
  10. Забелин П.В., Моисеева Н.К. Основы стратегического управления. - М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1997.
  11. Карпова Г.А. Маркетинговые исследования рынка курортно- туристических услуг. - СПб, 2002.

УДК 338.48

## ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Степанова М.В.

Сфера туристических услуг – одна из наиболее интенсивно развивающихся секторов мировой экономики, обеспечивающей занятость населения и дающей значительный мультипликативный эффект для смежных отраслей, что предопределяет интерес к данной отрасли как с научной, так и с практической точек зрения.

Развитие рынка туристических услуг (РТУ) имеет не только экономическое, но и социальное значение, обеспечивая базу для удовлетворения рекреационных потребностей населения страны и граждан других государств. Социальный эффект туризма, выражается в решении проблем оздоровления населения, росте его занятости и развития личности. Возрастающая роль туризма в экономике стран мира инициирует изучение особенностей функционирования этой сферы человеческой деятельности и, прежде всего, ее содержательной стороны. Вместе с тем в отечественной структуре поездок пока еще преобладает выездной поток туристов [1]. Хотя это соотношение несколько улучшается, оно имеет весьма негативные экономические и социальные последствия для Украины, которая в настоящее время играет роль туристского донора, способствующей вывозу валюты из страны и созданию рабочих мест за рубежом при наличии собственной безработицы.

Особенно остро эта проблема стоит в регионах страны, располагающими собственными туристскими ресурсами, которые в силу разных причин не используются в полной мере.

Деятельность субъектов хозяйство-

вания осуществляется под влиянием многочисленных факторов внешней среды и в значительной мере зависит от развития рынка туристических услуг. В этих условиях учет специфических проявлений степени влияния различных рыночных факторов, являющихся как стимулами, так и барьерами развития туристско-рекреационных предприятий (ТРП) становятся тем императивом, который позволит выстраивать эффективные стратегии развития и разрабатывать механизмы их адаптации к рынку.

В публикациях различных авторов: В.И. Азара, Л.Г. Агафоновой, А.Ю. Александровой, И.Т. Балабанова, Б.М. Биржакова, В.Г. Гуляева, А.П. Дуровича, И.В. Зорина, Н.И. Кабушкина, В.А. Квартальнова [2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11] и др. рассматриваются отдельные проблемы туристического рынка и его инфраструктуры. Однако содержательные характеристики факторов формирования и развития РТУ для обоснования приоритетов обеспечения постоянного рекреационно-туристического природопользования остались за пределами их интересов. Не освещены также вопросы классификации системы рыночных факторов, их состава и разновидностей, что, на наш взгляд, является необходимым для выбора приоритетов развития ТРП в условиях глобальной конкуренции.

Нерешенные аспекты затронутой проблемы позволяют сформулировать цель данной работы, которая заключается в теоретическом обосновании состава и закономерностей взаимодействия факторов формирования и развития рынка туристиче-

ских услуг на основе построения соответствующей классификационной системы. Исследование туристического рынка в данной работе предполагает выявление спектра условий и факторов, оказывающих существенное влияние на формирование спроса и предложения на рынке туристических услуг.

На формирование и развитие РТУ оказывают влияние целый ряд факторов, имеющих различные характеристики по природе и среде возникновения, виду и направлению воздействия, степени влияния и т.п. Так, например, российские исследователи И.А. Зорин и В.А. Квартальнов, а также известный отечественный специалист Л.Г. Агафонова в своих работах концентрируют внимание на воздействии ценообразования при формировании РТУ [3, 9, 11].

Однако чаще всего систематизация факторов, воздействующих на РТУ, представляется в социально-демографических и психолого-поведенческих характеристиках потребителей [2, 4, 5], в которых главной составляющей является уровень материального благосостояния потребителя. Основными факторами здесь являются: наличие свободного времени, структура населения, возраст, уровень доходов граждан, образование, род занятий, принадлежность к определенной расе, пол и т.д.

Некоторые авторы [6, 7] систематизацию факторов РТУ считают необходимым дополнить, выделяя при этом такие факторы развития рынка, как:

- природно-климатические (использование природных и климатических ресурсов, техногенные факторы, качество воды, уровень шума, состояние атмосферного воздуха и другие);

- политические (глобализация, военные конфликты, визовые формальности и т.п.);

- социально-экономические (демография, занятость населения, денежные доходы населения, прожиточный минимум, покупательная способность, инвестирование);

- культурно-исторические факторы.

Вышеприведенные факторы последних, наиболее часто встречаемых подходов, оказывают воздействие, на сознание

покупателя, вырабатывая в первую очередь мотивацию поездки, которая, в конечном счете, является определяющим элементом поведения потребителя на рынке.

Белорусские ученые Н.И. Кабушкин, А.П. Дурович и А.С. Копанев уделяют основное внимание привлекательности объектов показа, их аттрактивности [8, 10]. Разнообразие аттракторов, являющихся целями поездки туристов, стали основой и для разработки их классификации в диссертационной работе К.В. Масленниковой исходя из и ресурсной возможности региона [12]. Такой подход носит несколько односторонний характер и не учитывает потребностей туристов в сфере инфраструктуры, нормативно-правовые, институциональные и иррациональные факторы, а также конъюнктуру рынка и факторы конкуренции.

Заметим, что любая классификация взаимосвязанных между собой основных факторов РТУ не только позволяют иметь углубленное представление о рынке, но и создает определенную информационную базу для дальнейшего изучения особенностей рынка и его закономерностей. Так, например, совокупность тех или иных факторов определяет характер поведения потребителей туристических услуг, которые могут быть выражены такими показателями, как:

- предпочтения в выборе аттракторов и мест путешествия;

- представления туриста о цене предлагаемых поездок;

- виды и форма организации тура;

- частота туристических поездок и т. д.

В целом, функционирование РТУ можно представить некоторой графической моделью, базирующейся на основных рыночных императивах – спросе и предложении.

Туристский продукт является объектом проявления равноправных экономических отношений между производителями и покупателями на РТУ, а сам рынок характеризуется наличием главных его субъектов, т. е. потребителей (спрос) и производителей, предлагающих свой продукт (предложение).

Спрос на любой продукт, в том числе и рекреационные услуги, как и на другие

любые товары и услуги, обусловлен в первую очередь двумя факторами: наличием у потенциальных потребителей денежных средств и желанием их потратить в обмен на получение определенных благ. Однако туристско-рекреационная сфера, в отличие от других отраслей, не может успешно функционировать без наличия свободного времени граждан, желающих приобрести рекреационный продукт или туристскую услугу. Следовательно, массового спроса на туризм можно ожидать при увеличении свободного времени граждан и росте благосостояния населения, когда у людей будут удовлетворены первичные (по А. Маслоу) физиологические потребности. Оставшиеся денежные средства могут быть направлены на отдых, восстановление здоровья и получение благ социально-психологического характера в виде самосовершенствования и самоутверждения путем потребления туристских услуг (продукта).

Понятие «туристский продукт» гораздо шире категории «туристская услуга», однако в научной литературе трактуется неоднозначно. Приведем наиболее значимые трактовки этой дефиниции.

Продукт, по мнению Ф. Котлера, «...это совокупность всего того, что можно предложить на рынке вниманию потребителей для приобретения, использования и потребления, которое способно удовлетворить потребность или желание. Он включает у себя физические объекты, услуги, места, организации и идеи» [13, с. 290].

Более полное определение туристического продукта звучит в трактовке В.А. Квартальнова: «Туристский продукт – это совокупность вещественных (предметов потребления) и невещественных (в форме услуги) потребительских стоимостей, необходимых для удовольствия потребностей туристов, которые возникают во время его путешествия» [11, с. 106].

Украинский ученый Т.И. Ткаченко считает, что в данном аспекте необходимо учитывать мнения производителя и потребителя. «С точки зрения производителя туристический продукт (предложение) представляет собой совокупность определенного количества и качества товаров и услуг преимущественно рекреационного

характера, подготовленных в данный конкретный момент для реализации потребителям и зафиксированных в программе тура.

Для потребителей туристический продукт (потенциальный спрос) – это абстрактный продукт, который состоит из ряда предлагаемых благ: климатических условий, материальной составляющей (туристские товары, здания, инфраструктура) и невещественной формы – набора услуг» [14, с. 219]. И далее она отмечает, что объединение всех этих благ в одно понятие является объективной необходимостью, так как потребитель не может удовлетворить свои разносторонние потребности в возобновлении жизненных сил только за счет одного вида туристических товаров или услуг, а лишь в комплексе в обусловленном месте и определенной обстановке. Согласимся и мы с таким подходом, попутно заметив, что в туризме существует и такой феномен, как туристская дестинация, представляющая собой одновременно и спрос и предложение.

Модель дестинации может быть отображена в виде интегрированной функции таких переменных, как: туристические ресурсы, туристическая инфраструктура, институциональная среда, маркетинг, брендинг и представляет собой трансформационный потенциал развития туризма [14].

Производство и потребление продуктов (услуг) в туристско-рекреационной сфере осуществляется одновременно, а сами результаты труда являются несохраняемыми и неосязаемыми до их реализации [3, 5, 6, 7, 10, 14]. К этому следует добавить невысокое качество обслуживания клиентов в рассматриваемой сфере Украины, а также то, что цены на туристские услуги растут более быстрыми темпами по сравнению с ростом качества и динамикой предложения этих услуг. Отсюда становятся очевидными те маркетинговые сложности, с которыми сталкиваются профессиональные участники рынка в условиях жесткой конкуренции и складывающейся конъюнктуры [8].

Конъюнктура рынка характеризует экономическую ситуацию, сформированную на определенный момент времени вследствие совокупного действия различ-

ных факторов и условий, устанавливающих соотношение и силу влияния спроса и предложения, а также уровни и динамику цен на туристские услуги.

Проведенный компаративный анализ упомянутых работ [3, 5, 7, 10, 14] позволил выполнить систематизацию факторов, базирующихся на спросе и предложении и определяющих формирование и развитие рынка туристских услуг.

Существенными особенностями приведенной классификации являются имеющиеся ограничения постоянного и временного характера входящие в группу «Конъюнктура рынка и нормативно-правовые факторы»: формирующие политический климат; факторы административного воздействия на субъекты экономики; факторы, формирующие правовую среду бизнеса, природоохранные и другие ограничения, факторы организационного плана.

Важным ограничением в развитии РТУ является учет допустимой рекреационной нагрузки на дестинацию и туристический объект. Эта нагрузка может выступать в физической (механической), экономической, экологической, психологической, биологической и других формах.

Рекреационная нагрузка является своеобразным показателем обеспечения экологической безопасности туристской дестинации, которая отражает совокупное воздействие антропогенной деятельности на рекреационный объект и не должна превышать допустимых объемов рекреационного природопользования.

Кроме ограничений необходимо учитывать и возможные противоречия, тормозящие развитие РТУ. Так, например, на уровне дестинации могут возникать различные противоречия между туристами и местным населением, между рекреационной и другими видами хозяйственной деятельности в данной местности. Существование дестинаций обуславливает решение возникающих проблем, как правило, на региональном и межведомственном уровнях, что указывает на необходимость формирования системы управления туристской дестинацией [14], хорошо сочетаемое с идеей кластеризации ТРП.

В развитии РТУ, особенно международной торговли услугами, необходимо

учитывать основные положения теории конкурентных преимуществ, пришедшей на смену теориям абсолютных и сравнительных преимуществ.

Основы теории международной торговли товарами и услугами были заложены А. Смитом, который сформулировал теорию абсолютного преимущества и показал, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выигрывать от нее независимо от того, являются ли они экспортерами или импортерами. Каждой стране целесообразно ввозить те товары и услуги, издержки производства которых у нее выше, чем у зарубежных государств, и вывозить те товары и услуги, по которым у нее издержки производства ниже, чем за границей, т.е. имеются абсолютные преимущества [15].

Д. Рикардо доказал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила. Его теория получила название теории сравнительных преимуществ, с ее помощью объясняется характер двусторонних обменов туристскими продуктами международного туризма как результат разницы цен между странами [16].

Современные представления о направлениях и структуре международных торговых потоков, базируются на работах шведских экономистов Э. Хекшера и Б. Олина, которые выдвинули теорему «выравнивания цен на факторы производства». Ее суть в том, что национальные производственные различия определяются разной наделенностью факторами производства – трудом, землей, капиталом, а также разной внутренней потребностью в тех или иных товарах [17]. Развитие туризма требует развитой инфраструктуры, а для этого нужны огромные инвестиции. Этим объясняется преимущественное развитие туризма в индустриально развитых странах. Капитал влияет на экономическую значимость международного туризма в каждой стране. Страна, которая обладает богатыми природными ресурсами, но имеет ограниченный капитал, не сможет в достаточной степени развить международный туризм, что весьма характерно и для Украины. Практика показала, что теория Хекшера-Олина в

большинстве случаев применима в экономическом анализе туризма.

В большинстве исследований недавнего времени прослеживается дальнейшее развитие теории Хекшера-Олина. Известный исследователь, экономист-международник А. Маршалл выделяет роль предложения в определении места страны в международном разделении труда. Он утверждает, что богатые страны имеют преимущества в международной торговле продуктами и услугами благодаря широким и хорошо налаженным связям, могут лучше приспособить выпуск нового продукта или услуги к различным рынкам [18]. Отсюда следует, что формирование факторов, позволяющих той или иной стране получить конкурентное преимущество на международном туристском рынке, невозможно без активной деятельности государства по управлению туристскими ресурсами и индустрией туризма.

Таким образом, на основе сравнительного анализа факторов формирования туристского рынка и существующих подходов к их систематизации доказана необходимость их конкретизации с помощью модели, базирующейся на основных рыночных императивах – спросе и предложении, формируемых на определенный момент времени в условиях нормативно-правовых ограничений. Конъюнктура рынка, учитываемая в разработанной классификации, отражает экономическую ситуацию, сложившуюся в результате совокупного воздействия различных факторов и условий, устанавливающих соотношение и силу влияния спроса и предложения, уровни и динамику цен на туристский продукт. При этом наряду со специфическими особенностями туристского спроса и продукта, имеющихся ограничений, необходимо учитывать и возникающие противоречия, тормозящие развитие РТУ, а также основные положения теории конкурентных преимуществ.

Показано, что в условиях обострения конкуренции успешное формирование РТУ и международного туризма возможно только на основе интеграции ТРП в кластеры (увеличение мощи ТРП, устранение многих противоречий) и государственной поддержки туристской сферы путем интенсификации развития ее инфраструктуры.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2009 рік / За ред. О.І. Пітюренко. – Сімферополь: Головне управління статистики в автономній республіці Крим, 2011. – 560 с.
2. Азар В.И. Методологическое введение к программам регионального туристского развития / В.И. Азар // Труды Академии туризма. – 2005. Вып. 1. – 2005. – С. 21-30.
3. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання / Л.Г. Агафонова, О. Агафонова. – К.: Знання України. – 2002. – 351 с.
4. Александрова А.Ю. Международный туризм: [учебник]. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 470 с.
5. Балабанов И.Т. Экономика туризма: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 153 с.
6. Биржаков М.Б. Введение в туризм: [учебник]. – СПб.: «Издательский дом Герда», 2006. – 257 с.
7. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 304 с.
8. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: [учеб. пособие] / А.П. Дурович, А.С. Копанев; под ред. З.М. Горбьшевой. – Мн.: «Экономпрес», 1998. – 400 с.
9. Зорин И.В. Энциклопедия туризма: [справочник] / И. Зорин, В. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
10. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма: [учеб. пособие] / Н.И. Кабушкин. – Мн.: Новое знание, 2001. – 432 с.
11. Квартальнов В.А. Туризм / В.А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
12. Масленникова К.В. Формирование факторов и условий повышения эффективности использования ресурсов региона для устойчивого развития туризма: автореф. дис. на соискание научн. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (рекреация и туризм)». – Санкт-Петербург, 2006. – 20 с.

13. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: [Учебник для вузов] / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз; пер. с англ.; под ред. Ноздревой Р.Б. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 420 с.
14. Ткаченко Т.І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: [монографія] / Т.І. Ткаченко. – К.: Київ. нац. торг. - екон. ун-т, 2009. – 463 с.
15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [пер. под ред. Абалкина]. – М.: Наука, 1993.– 569 с.
16. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 1. – 1955. – 360 с.
17. Олин Б. Межрегиональная и международная торговля // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ.ред. А.П. Киреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, Ин-т «Экономическая школа». – М.: ТЕИС, 2006. – С. 157 – 175.
18. Маршал А. Оценка эффективности бизнеса / А. Маршал, Г. Мейер. – М.: Вершина, 2004. – 247 с.

УДК 338.48

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ  
(ТОРГОВОГО, ПРОМЫШЛЕННОГО, КРУПНОГО ТУРИСТСКОГО)  
ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Загайнов Е.О.

Совершенствование производственной структуры предприятия является важнейшей предпосылкой ускорения технического «первооружения», рационализации его организации, интенсификации и ускорения процесса производства.

С изменением специализации производства возникает необходимость в организации новых отделов, структурных подразделений, цехов или участков; введение нового оборудования или методов изготовления продукции обуславливает изменение пропорций между отдельными звеньями. Все эти изменения в структуре осуществляются по заранее разрабатываемым проектам.

Работа по совершенствованию структуры предприятий проводится в период реконструкции, технологического «первооружения», изменения профиля и углубления специализации предприятия. Проектирование совершенствования производственной структуры предприятия проходит те же стадии, по которым проводится любая проектная работа. Основное внимание экономистов при этом сосредоточивается на оценке экономической эффективности предполагаемых работ.

В процессе проектирования определяется существо предполагаемых измене-

ний в структуре предприятия, состав его отделов, участков, обслуживающих хозяйств, их масштабы, характер размещения, тщательно обсуждаются эти изменения с широким кругом специалистов и с коллективом сотрудников, используются данные отраслевых научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций. После одобрения вышестоящих органов управления проектный материал передается для детальной разработки в соответствующие проектные организации. Дальнейшая работа экономической службы в области совершенствования структуры предприятия заключается в контроле и анализе разработок проектных организаций, расчете экономической эффективности в этой области.

Исходным моментом при проектировании структуры предприятия является характеристика производственного процесса. Прежде всего определяют ту часть основного процесса производства и номенклатуры вспомогательных хозяйств, которая включается в рамки одного предприятия.

Следующей стадией проектирования структуры предприятия является определение масштабов однородных производственных процессов, прежде всего в основном производстве. Одновременно на осно-



ве анализа масштабов изготовления различных видов продукции с учетом ее конструктивной и технологической однородности выявляется рациональный уровень специализации производственных подразделений. Отправными моментами при этом являются углубление специализации и обеспечение оптимального размера производства по частным производственным процессам.

Далее осуществляется увязка и корректировка специализации и масштабов производственных подразделений. В том случае, когда масштабы производства однородной продукции невелики, приходится идти на определенную деспециализацию подразделений; когда эти масштабы больше оптимального - встает вопрос о рациональной централизации производства, т. е. возникает возможность дублирования производственных подразделений. На этой стадии осуществляется выбор организационной структуры предприятия. Она включает: определение степени рациональной централизации производства, выбор административных структурных единиц - цехов, участков и т. д.

Следующая стадия проектирования структуры - определение форм и направлений взаимосвязи между производственными подразделениями предприятия. В основе этой работы лежит анализ и определение последовательности и масштабов производства, согласование темпов частных производственных процессов и обеспечение их пропорциональности. Важнейшим путем решения этого вопроса является использование методов рациональной организации производства. На этой стадии работы проводится корректировка уровня специализации отдельных подразделений. Кооперированные связи являются базой для окончательного выбора организационной структуры и планировки предприятия.

Среди основных путей совершенствования производственной структуры в настоящее время называют следующие:

1) Укрупнение предприятий и подразделений (это позволит в более широких масштабах внедрять новую высокопроизводительную технику, постоянно совершенствовать технологию, улучшать организацию производства);

2) Поиск и реализацию более совершенного принципа построения производственной структуры (для проектируемых предприятий) и использование резервов улучшения структуры (для действующих предприятий);

3) Рационализацию соотношения между основными, вспомогательными и обслуживающими цехами;

4) Улучшение планировки предприятия (соответствие генерального плана предприятия выбранным основным технологическим процессам);

5) Развитие специализации, кооперирования и комбинирования производства;

6) Унификацию и стандартизацию процессов и оборудования

Поскольку процесс перехода к новой производственной структуре более сложен, чем создание новой организационной структуры, следует определить:

- принципы и методы совершенствования, в соответствии с которыми будет улучшаться производственная структура;

- факторы внутренней и внешней среды, которые нужно принять во внимание (производственная структура должна изменяться в соответствии с изменениями внешней среды);

- тенденции совершенствования производственной структуры.

Вопрос о выборе и улучшении производственной структуры предприятия должен решаться как при строительстве новых предприятий, так и при реконструкции действующих. В перспективе предприятия должны перейти к такой производственной структуре, где отсутствуют заготовительные и инструментальные цехи, где сокращено число механических и ремонтных цехов.

Одной из современных тенденций совершенствования производственной структуры в настоящее время продолжает оставаться формирование гибких производственных процессов. Производственная структура предприятия, состоящая из гибких модулей, нацеленных на изменяющиеся потребности, отражает новый характер производства как клиент - ориентированного, что соответствует новым тенденциям создания совершенной производственной структуры. На это направлены и такие спо-

собы и формы ее изменения, как реинжиниринг бизнес-процессов, всеобщая система управления качеством по международным стандартам ISO 9000 (серия международных стандартов ISO, регламентирующих управление качеством на предприятиях) в ее различных модификациях.

Качество использования имеющихся возможностей, ресурсов и благоприятной рыночной обстановки связано на предприятии с механизмом планирования производства. Построение оптимального с точки зрения возможного изменения рыночной ситуации плана является залогом реализации внутренней устойчивости предприятия во внешней экономической среде. Именно поэтому следует обратить особое внимание на материал по планированию производства.

Соблюдение рационального соотношения между основными, вспомогательными и обслуживающими цехами и участками должно быть направлено на повышение удельного веса основных цехов по количеству занятых рабочих, стоимости основных фондов, размеру занимаемых площадей. Рационализация планирования подразумевает совершенствование генерального плана предприятия.

Генеральный план - одна из важнейших частей проекта любого предприятия, содержащая комплексное решение вопросов планировки и благоустройства территории, размещения зданий, сооружений, транспортных коммуникаций, инженерных сетей, организации систем хозяйственного и бытового обслуживания, а также расположения предприятия в промышленном районе (узле).

К генеральному плану предъявляются высокие требования, главные из которых:

1) расположение производственных подразделений строго по ходу технологического процесса - склады сырья, материалов и полуфабрикатов, заготовительные, обрабатывающие, сборочные цехи, склады готовой продукции;

2) размещение вспомогательных участков, хозяйств вблизи цехов основного производства, которые они обслуживают;

3) рациональное устройство железнодорожных путей внутри предприятия

(если таковые предусмотрены). Они должны быть подведенными как к помещениям складов сырья, материалов и полуфабрикатов, так и к складу готовой продукции, где производятся доукомплектование изделий съемным оборудованием, запасными частями, консервация, упаковка, укупорка, погрузка, отправка продукции потребителю;

4) наибольшая прямоточность и кратчайшие пути транспортировки сырья, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции;

5) исключение встречных и возвратных потоков как внутри, так и вне помещений;

6) наиболее целесообразные варианты расположения внешних коммуникаций предприятия и присоединения их к инженерным сетям, шоссейным дорогам, железнодорожным путям и т.п.

На крупных предприятиях цехи целесообразно объединять в корпуса. При проектировании предприятий необходимо заботиться о компактности застройки. В зависимости от характера продукции, ее конструктивных особенностей по возможности строить корпуса в многоэтажном исполнении. Выбирать рациональные расстояния между цехами, блоками цехов и корпусами, соблюдая санитарно-технические условия, требования техники безопасности и пожарной безопасности.

Генеральный план должен также предусматривать возможность дальнейшего развития предприятия и обеспечивать такую производственную структуру, при которой могут быть достигнуты наивысшие результаты производства при наименьших затратах; создавать условия для максимального удовлетворения интересов всех работников предприятия.

Размещение основных, вспомогательных, побочных, подсобных помещений и участков, обслуживающих хозяйств, органов управления, транспортных магистралей на территории предприятия оказывает огромное влияние на организацию производства, его экономику; определяет направление грузопотоков, протяженность трасс рельсовых и безрельсовых путей, а также эффективность использования производственных площадей.

Компактность застройки, ее рациональная плотность и этажность позволяют экономить капитальные вложения, снижать объемы строительных работ и внутризаводских перевозок, уменьшать протяженность коммуникаций, сокращать длительность производственного цикла, в более широких масштабах внедрять комплексную механизацию и автоматизацию производственных и вспомогательных процессов, уменьшать время пребывания готовой продукции на складе, повышать производительность труда, улучшать качество продукции, снижать ее себестоимость.

Таким образом, совершенствование генерального плана предприятия - проявление заботы о повышении эффективности производства, улучшении качества выпускаемой продукции и условий труда.

Подводя итог вышесказанному, следует выделить основные пути совершенствования производственной структуры:

- регулярное изучение достижений в области проектирования и развития производственных структур с целью обеспечения мобильности и адаптивности структуры предприятия к нововведениям и новой продукции;

- укрепление и разукрепление предприятий и подразделений;

- поиск и реализация более совершенного принципа построения подразделений;

- оптимизация числа и размеров производственных отделов предприятия;

- соблюдение рационального соотношения между основными, вспомогательными и обслуживающими отделами;

- постоянная работа по рационализации планировки предприятий;

- обеспечение пропорциональности между всеми отделами предприятия;

- обеспечение соответствия компонентов производственной структуры предприятия принципу пропорциональности по производственной мощности, прогрессивности технологических процессов, уровня автоматизации, квалификации кадров и других параметров;

- обеспечение соответствия структуры принципу прямоточности технологических процессов с целью сокращения длительности прохождения предметов труда;

- обеспечение соответствия уровня качества процессов в системе (производственной структуре предприятия) уровню качества входа системы. Тогда и качество выхода системы будет высоким;

- создание внутри крупного предприятия (объединения, акционерного общества, фирмы) юридически самостоятельных мелких организаций с предметной или технологической специализацией производства;

- быстрое изменение производственного профиля в условиях рыночной экономики, совершенствование специализации и кооперирования;

- развитие комбинирования производства;

- сокращение нормативного срока службы основных фондов;

- соблюдение графиков планово-предупредительного ремонта основных производственных фондов предприятия, сокращение продолжительности проводимых ремонтов и повышение их качества, своевременное обновление фондов;

- достижение конструктивно-технологической однородности продукции в результате широкой унификации и стандартизации;

- повышение уровня автоматизации производства.

Соблюдение рационального соотношения между основными, вспомогательными и обслуживающими цехами и участками должно быть направлено на повышение удельного веса основных отделов по количеству занятых рабочих, стоимости основных фондов, доли прибыли в общей прибыли предприятия.

В структурном отношении экономика предприятия должна формироваться как экономика отдельных звеньев и подразделений. Пропорциональность входящих в состав предприятия звеньев характеризуется рациональным соотношением производственной мощности участков, связанных между собой совместным изготовлением конечного продукта.

Развитие комбинирования приводит к комплексному использованию сырья и материалов, экономии живого и овеществленного труда, а также уменьшению вредного воздействия на окружающую среду.

Конструктивно-технологическая однородность продукции создает хорошие условия для углубления специализации производства, организации поточного и автоматизированного изготовления изделий, повышению их качества и снижению издержек, что необходимо в условиях рыночной экономики.

Правильно построенная производственная структура предопределяет пропорциональность всех подразделений и служб предприятия, что, в свою очередь, положительно влияет на улучшение технико-экономических показателей: уровень специализации и кооперирования, ритмичность изготовления продукции, рост производительности труда, улучшение качества изделий, сокращение численности управленческих кадров, наиболее целесообразное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов, увеличение прибыли. Кроме того, оптимизация производственной структуры предприятия повышает функциональные возможности предприятия, что в итоге ведет к ослаблению или полному устранению внутрисистемных негативных процессов.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Аврашков Л.Я., Адамчук В.В., Антонова О.В. Экономика предприятия: Учебник для вузов – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008.
2. Авчиренко Л.К. Управление персоналом организации – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2008.
3. Акбердин Р.З., Кибанов А.Я. Совершенствование структуры, функций и экономических взаимоотношений управленческих подразделений предприятий при формах хозяйствования. Учебное пособие. – М.: ГАУ, 2003.
4. Алешина И.В. Основы проведения маркетинговых исследований. – М.: ФИАР-ПРЕСС, 2008.
5. Багиев Г.Л. и др. Маркетинг. Учебник. / Под ред. проф. Багиева Г.Л. – М.: Экономика, 2004.
6. Волков О.И., Девяткин О.В. Организация производства на предприятии (фирме). – М.: ИНФРА-М, 2004.
7. Ворст И., Ревентлоу П. Экономика фирмы: Учебник – М.: Высшая школа, 2004.
8. Гоберман В.А. Основы производственного менеджмента: учеб. пособие. – М.: Юристъ, 2005.
9. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика: Учебник. – М.: Финпресс, 2003.
10. Голубков Е.П. Основы маркетинга: Учебник. – М.: Финпресс, 2003.

1. **Абилова Дилара Азаматовна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
2. **Абылайханова Тана Абылайхановна** – старший преподаватель. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
3. **Агзамов Жан Ерикович** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
4. **Андагулова Аида Ержановна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
5. **Анисимова Галина Юрьевна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы экономики и менеджмента.
6. **Асанова Лунара Акылбековна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы экономики и менеджмента.
7. **Астафьева Александра Геннадьевна** – старший преподаватель, магистр МВА. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
8. **Ашимова Алтынай Сериковна** – преподаватель, магистр экономических наук. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
9. **Аштаева Райхан Еркиновна** – магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
10. **Богатыренко Юрий Олегович** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
11. **Богородская Оксана Григорьевна** – старший преподаватель. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
12. **Бордияну Илона Владимировна** - доктор экономики и бизнеса, магистр бизнес-администрирования, доцент. Область научных интересов - индустриально-инновационное развитие экономики.
13. **Букабаев Ермек Сериккулы** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.
14. **Буткенова Алия Калелкановна** – преподаватель колледжа. Область научных интересов - социальные аспекты экономического развития
15. **Винокурова Дарья Евгеньевна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.
16. **Гаврилин Денис Олегович** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.
17. **Головченко Валентина Геннадьевна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
18. **Дюсегалиева Салтанат Борангалиевна** - старший преподаватель Казахско-Русского Международного Университета, г. Актобе, Казахстан. Область научных интересов - инновации и инвестиции в развитии экономики.
19. **Елеукенов Айдын Ержанович** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.
20. **Загайнов Евгений Олегович** – преподаватель, магистр экономических наук. Область научных интересов - формирование и развитие туристического кластера.
21. **Зейнелгарапова Акмарал Қажы-Ахметқызы** – студент ВКГТУ им. Д.Серикбаева. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
22. **Исаев Адиль Рахметуллаевич** - магистрант ВКГУ им. С.Аманжолова. Область научных интересов - социальные аспекты экономического развития
23. **Исмадова Эльвира Муратовна** – старший преподаватель КАСУ, доктор PhD. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы
24. **Кайгородцев Александр Александрович** - доктор экономических наук, доцент. Область научных интересов – экономическая и продовольственная безопасность.
25. **Кинашева Жадыра Болатовна** - кандидат экономических наук, доцент. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.
26. **Ковзелева Евгения Васильевна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.
27. **Колдаева Айгуль Акылбековна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.
28. **Конопьянова Галина Ахбаевна** – вице-президент по учебной работе и образовательным программам КАСУ, кандидат экономических наук. Область научных интересов -

- профессиональная педагогика, менеджмент образования.
29. **Корчбнова Надежда Сергеевна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента и экономики.
  30. **Крячковская Ирина Михайловна** – старший преподаватель. Область научных интересов - социальные аспекты экономического развития
  31. **Лахин Антон Николаевич** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
  32. **Литвиненко Виктория Станиславовна** – старший преподаватель. Область научных интересов - современные аспекты проектного управления.
  33. **Ложникова Анна Леонидовна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
  34. **Локотко Анна Вениаминовна** - кандидат экономических наук, доцент. Область научных интересов - корпоративное управление.
  35. **Мадиярова Эльвира Собетоллаевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Учета и налогообложения» ВКГТУ им. Д. Серикбаева. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
  36. **Макаримов Бакытжан Маратович** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы экономики и права.
  37. **Мамырбекова Динара Самаркановна** - старший преподаватель, магистр экономики. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
  38. **Медведева Марина Сергеевна** – преподаватель колледжа. Область научных интересов - формирование и развитие туристического кластера.
  39. **Мелехина Елена Евгеньевна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
  40. **Миронова Маргарита Андреевна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
  41. **Непшина Виктория Николаевна** – старший преподаватель, магистр экономических наук. Область научных интересов - финансы и учет.
  42. **Нурмухаметов Нурбахыт Нурбопаевич** - доцент ККСОН, кандидат экономических наук. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
  43. **Нурписев Талгат Айказович** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
  44. **Оралбеков Адлет Оралбекұлы** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
  45. **Плотников Антон Андреевич** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
  46. **Попова Надежда Николаевна** – преподаватель колледжа. Область научных интересов - инновации и инвестиции в развитии экономики.
  47. **Рахымбаева Асем Маденихановна** - преподаватель ВКГУ, магистр экономики. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
  48. **Сатиева Алуа Муратбековна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
  49. **Серікұлы Абзал** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы менеджмента.
  50. **Степанова Мария Владимировна** – преподаватель, магистр менеджмента. Область научных интересов - корпоративное управление.
  51. **Третьякова Татьяна Михайловна** – старший преподаватель. Область научных интересов - вопросы менеджмента и экономики
  52. **Уразова Наталья Павловна** - старший преподаватель, магистр экономических наук. Область научных интересов - модернизация и развитие банковской сферы.
  53. **Чернякова Елена Анатольевна** – старший преподаватель, магистр экономики и бизнеса. Область научных интересов – маркетинг.
  54. **Шапочкина Елена Юрьевна** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы маркетинга и финансов.
  55. **Шахаров Куаныш Темиртасович** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы экономики и менеджмента.
  56. **Яковлев Илья Игоревич** - магистрант. Область научных интересов - актуальные вопросы экономики и менеджмента.

**АННОТАЦИЯЛАР****ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДАҒЫ ҚОРҒАСЫН-МЫРЫШ ӨНДІРІСІНІҢ  
ТИІМДІЛІГІН ТАЛДАУ**

Абылайханова Т.А., Кайгородцев А.А.

Авторлар қорғасын-мырыш өндірісінің тиімділігіне назар аударып, ШҚО металлургиялық кешенінің ерекшелігін қарастырады. Аталған зерттеулер бойынша сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ЛИЗИНГ КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ҚАМТАМАСЫЗ  
ЕТЕТІН ҚҰРАЛ РЕТІНДЕ**

Бордияну И.В.

Мақалада қазіргі жағдайдағы экономиканың нарықтық қатынас ерекшеліктері зерттеледі. Лизинг кәсіпорының бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін құрал ретінде қарастырылады.

**ӨЗІНДІК ҚҰН ТАЛДАУЫ ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ ШАРАЛАРДЫ ӨЗІРЛЕУ  
НЕГІЗІ РЕТІНДЕ**

Локотко А.В., Третьякова Т.М.

Авторлар компаниядағы дағдарысқа қарсы басқару процесін қарастырады. Дағдарысқа қарсы шараларды әзірлеу үшін өзіндік құн талдауы келтірілген.

**ЭКОНОМИКАЛЫҚ МОДЕРНИЗАЦИЯНЫ ҚАРЖЫМЕН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ**

Непшина В.Н.

Мақалада аталған тақырып бойынша тарихи аспектілер қарастырылып, экономикалық модернизацияны қамтамасыз ету мәселесі зерттеледі. Тақырып бойынша сызбалар мен кестелер берілген.

**НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАР ЕСЕБІ, АМОРТИЗАЦИЯСЫН ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕРІ**

Мамырбекова Д.С., Рахымбаева А.М.

Авторлар амортизацияны есептеуге кеткен шығындардың негізгі қаражатын есептеу мәселесін қарастырады. Аталған тақырып бойынша есептеулер мен мәліметтер берілген.

**ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ БАҒДАРЛАМА БҮЛІ ҚАРЖЫ ТҰРАҚТАНДЫРУШЫ  
ТЕТІГІНІҢ ЭЛЕМЕНТІ**

Ашимова А.С.

Мақалада дағдарысқа қарсы бағдарламаның рөлі қаржыны тұрақтандырушы элемент ретінде қарастырылады. Шетелдік және қазақстандық авторлардың статистикалық және экономикалық зерттеу мәліметтері келтіріледі.

**ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДА ШАРУАШЫЛЫҚТЫ ЖҮРГІЗУДЕ САТЫП АЛУ  
ЛОГИСТИКАСЫ РӨЛІНІҢ АРТУЫ**

Аштаева Р.Е.

Автор сатып алу кезіндегі логистиканың рөлін қарастырады. Аталған зерттеу бойынша сызбалар мен кестелер берілген.

**ТАУАРДЫ КӨТЕРУГЕ ЖАҒДАЙ ЖАСАУ САУДА ПРОЦЕСІНІҢ  
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ТӘСІЛІ РЕТІНДЕ**

Головченко В.Г.

Мақалада сауда саясаты экономика ғылымының саласы ретінде қарастырылады. Сонымен қатар сауда процесінің экономикалық тиімділігін арттыру тәсіліне зерттеу жүргізіледі.

**АВТОМАТТАНДЫРЫЛҒАН ӨЗІНЕ ӨЗІ ҚЫЗМЕТ ЕТУ ФОРМАТЫ – БӨЛШЕК  
САУДАДА БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІКТІ АРТТЫРУДЫҢ ҮЗДІК ТӘСІЛІ  
РЕТІНДЕ**

Корчебнова Н. С.

Автор жаңа ақпараттық тәсілдерді қолдану кезінде бәсекеге қабілеттілікті арттыру ерекшеліктерін зерттейді. Аталған мәселені бөлшек саудада қолдану ерекшелігі қарастырылады.

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МИНЕРАЛДЫ-ШИКІЗАТ БАЗАСЫНА  
САЛЫҚ САЛУДЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ**

Ложникова А.Л.

Мақалада ҚР минералды-шикізат базасына салық салудың қазіргі жағдайы қарастырылады. Аталған зерттеу бойынша сызбалар мен кестелер берілген.

**ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯ САЛАСЫНДАҒЫ КӘСПОРЫНДАРДА  
КОНТРОЛЛИНГТІҢ ҚАЗІРГІ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ**

Оралбеков А.О.

Автор телекоммуникация саласындағы кәсіпорындарда контроллингтің қазіргі даму тенденциясын қарастырады. Аталған зерттеу бойынша сызбалар мен кестелер берілген.

**БАСҚАРУШЫНЫҢ ЖЕКЕ ҚАСИЕТІ БАСҚАРУ ЖЕТІСТІГІНІҢ ФАКТОРЫ  
РЕТІНДЕ**

Астафьева А.Г.

Мақалада басқарушының жеке қасиетін тәрбиелеу аспектілері зерттеледі. Аталған мәселе бойынша басқару ерекшелігі қарастырылады.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚАЗІРГІ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Чернякова Е.А.

Автор Қазақстандағы қазіргі менеджменттің өзекті мәселелерін қарастырады. Аталған тақырып бойынша мәселелер мен зерттеулер жүргізіледі.

**ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯСЫНЫҢ ДАМУ  
КЕЗЕҢДЕРІ.**

Ковзелева Е.В.

Мақалада әр кезеңдегі денсаулық сақтау мәселесінің дамуы сөз болады. Аталған сала бойынша авторлық концепция зерттеліп ұсынылған.

**КӘСПОРЫН ҚЫЗМЕТІНЕ DAҒДАРЫCҚA ҚАРCЫ БАСҚАРУ МЕХАНИЗМІН  
ӘЗІРЛЕУ ТУРАЛЫ МӘСЕЛЕ БОЙЫНША**

Лахин А.Н.

Автор кәсіпорын қызметіне дағдарысқа қарсы басқару механизмін әзірлеу туралы мәселені қарастырады. Аталған сала бойынша авторлық концепция зерттеліп ұсынылған.

**КӘСПОРЫН СТРАТЕГИЯCЫ ТУРАЛЫ МӘСЕЛЕ БОЙЫНША**

Мелехина Е.Е., Исмадова Э.М.

Мақалада кәсіпорын стратегиясын әзірлеу мәселесі мен осы процестің ерекшеліктері қарастырылады. Осы мәселе бойынша сызбалар мен кестелер берілген.

**БАНКТІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ**

Мадиярова Э. С., Зейнелғарапова А.Қ.

Авторлар банктің қаржылық ресурстарын басқару мәселесін зерттейді. Аталған мәселе бойынша авторлық концепция қарастырылады.



**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БЮДЖЕТАРАЛЫҚ ҚАТЫНАС  
ЖАҒДАЙЫ**

Богородская О.Г.

Мақалада ҚР бюджетаралық қатынастың жағдайы қарастырылады. Осы мәселе бойынша сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**БАНК ҚЫЗМЕТІНДЕГІ ІШКІ АУДИТТІҢ РӨЛІ**

Горцова Н.П.

Автор банктік қатынас саласындағы ішкі аудит рөлі мен осы мәселе бойынша авторлық концепцияны қарастырады.

**БАНКТІК ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ НАРЫҒЫНДАҒЫ БӘСЕКЕЛЕСТІК**

Асанова Л.А., Конопьянова Г.А.

Мақалада банктік қызмет көрсету нарығындағы бәсекелесік аспектілері зерттеледі. «Бәсекелестік» ұғымына тоқталып, аталған мәселе бойынша дәлелдер мен талдаулар келтіріледі.

**ДОКУМЕНТАРЛЫ АККРЕДИТИВ ҰҒЫМЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУ**

Нурпеисов Т.А.

Автор «документарлы аккредитив» ұғымын қарастырып, осы мәселе бойынша статистикалық және экономикалық мәліметтер келтіреді.

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ҰЛТТЫҚ БАНҚДАҒЫ АҚША САЯСАТЫНЫҢ  
ҚҰРАЛДАРЫ МЕН МАҚСАТЫ, ПРИНЦИПТЕРІ**

Миронова М.А.

Мақалада ҚР Ұлттық банкының саясатына қатысты мәселелер зерттеледі. Осы мәселенің құралдары мен мақсаттары, принциптері қарастырылады.

**БАНКТІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН БАҒАЛАУДА ЖЕКЕ  
КАПИТАЛДЫҢ ЖЕТКІЛІКТІЛІК КӨРСЕТКІШТЕРІН ҚОЛДАНУ**

Шапочкина Е.Ю.

Автор банктің қаржылық тұрақтылығын бағалау кезіндегі жеке капиталдың жеткіліктілік көрсеткіштерін қолдануды қарастырады. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**КӘСІПОРЫНДА ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЛАРЫНЫҢ ПАЙДА БОЛУ СЕБЕПТЕРІ**

Литвиненко В.С., Уразова Н.П.

Мақалада кәсіпорындағы дағдарыс жағдайларының пайда болу себептері қарастырылады. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**КОРПОРАТИВТІ БАСҚАРУ ПРАКТИКАСЫНДАҒЫ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРБИЕНІҢ  
САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУЫ**

Яковлев И.И.

Автор корпоративті басқару практикасындағы шетелдік тәжірибенің салыстырмалы талдауын өткізеді. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЖОБАЛАРДЫ БАСҚАРУДЫҢ ҚАЗІРГІ  
ЖАҒДАЙЫ**

Агзамов Ж.Е.

Мақалада ҚР жобаларды басқарудың қазіргі жағдайы және осы аспектідегі экономикалық тұрақтылық мәселесі қарастырылады.

**КОМПАНИЯНЫҢ ШЫҒЫНДАРЫН АЗАЙТУДА ИТ-АУТСОРСИНГТІҢ РӨЛІ**

Гаврилин Д.О.

Автор компанияның шығындарын азайтудағы ақпараттық технологияның рөлі мен ақпараттық қауіпсіздік мәселесін қарастырады.

**КОМПАНИЯНЫҢ СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТІНДЕ ЖОБАНЫ БАСҚАРУ**

Елеукенов А.Е.

Автор компанияның стратегиялық менеджментіндегі жобаны басқару процесін қарастырады. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**КӘСІПОРЫННЫҢ ПРОГРЕССИВТІ СТРАТЕГИЯСЫН ҚҰРУДЫҢ ӘЛЕМДІК ТӘЖІРИБЕСІ**

Анисимова Г.Ю.

Аталған мақалада кәсіпорынның стратегиясын құруды әзірлеу мәселесі туралы айтылады. Осы мәселе бойынша әлемдік тәжірибе қарастырылады.

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫ БАСҚАРУДЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ**

Винокурова Д.Е.

Автор ҚР инновациялық жобаларды басқарудың қазіргі жағдайын зерттейді. Сонымен қатар осы мәселе бойынша әлемдік тәжірибе қарастырылады.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ НАРЫҚТЫҚ ҚАТЫНАСТЫҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫНДА ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ САЯСАТТЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУ**

Дюсегалиева С.Б.

Мақалада ҚР нарықтық қатынастың даму жағдайында инвестициялық саясатты қалыптастыру аспектілері қарастырылады. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДА ОРТА ЖӘНЕ ШАҒЫН БИЗНЕСТІҢ ДАМУЫ**

Богородская О.Г.

Автор ШҚО орта және шағын бизнестің дамуын қарастырады. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ӨМІРДІ ЖИНАҚТАП САҚТАНДЫРУ ЗЕЙНЕТКЕРЛІКТІ ЖИНАҚТАУШЫ АЛЬТЕРНАТИВА РЕТІНДЕ**

Попова Н.Н.

Мақалада өмірді жинақтап сақтандыру мәселесі зейнеткерлікті жинақтаушы альтернатива ретінде зерттеледі. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯНЫҢ РӨЛІ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҢЫЗЫ**

Богатыренко Ю.О., Конопьянова Г.А.

Авторлар ҚР инвестициялау рөлі мен экономикалық маңызын қарастырады. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ҚР ЗЕЙНЕТКЕРЛІК РЕФОРМАСЫ МӘСЕЛЕСІ ТУРАЛЫ**

Букабаев Е.С.

Мақалада ҚР зейнеткерлік реформаның қызметі, қалыптасу аспектілері және көрші мемлекеттер тәжірибелері мен әлемдік тәжірибелер қарастырылады.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТ АСПЕКТІЛЕРІ**

Шахаров К.Т.

Автор ҚР инвестициялық қызметтің аспектілерін зерттейді. Көрші мемлекеттер тәжірибелері мен әлемдік тәжірибелер қарастырылады.

**ҚАЗАҚСТАНДА ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ПРОЦЕСТЕРДІ ҰЙЫМДАСТЫРУ  
МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ**

Плотников А.А.

Мақалада инвестициялық саясатты ұйымдастырудың қазіргі жағдайы қарастырылады. Көрші мемлекеттер тәжірибелері мен әлемдік тәжірибелер қарастырылады.

**НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ АДАМИ КАПИТАЛ**

Буткенова А.К.

Автор нарықтық экономикадағы адам капиталы мәселесін қарастырады. HR-менеджмент мәселесі зерттеледі.

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУ  
ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЛЫПТАСУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Кинашева Ж.Б.

Мақалада ҚР жергілікті өзін өзі басқару мәселесі қарастырылады. Сонымен қатар олардың қалаптасу және қызмет ету мәселелері зерттеледі.

**ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ, ПРОБЛЕМАЛАРЫ МЕН  
ДАМУ БАҒЫТЫ**

Макаримов Б.М.

Автор тұрғындарды әлеуметтік қорғау жүйесін қалыптастыру мәселесін қарастырады. Сонымен бірге осы жүйенің қызмет ету мәселесі зерттеледі.

**ҚР ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДЫ БАСҚАРУДЫҢ ӘДІСТЕРІ МЕН  
ТҮРЛЕРІ**

Крячковская И.М.

Мақалада ҚР әлеуметтік-экономикалық дамуды басқарудың әдістері мен түрлері қарастырылады. Осы мәселенің дамуы мен қызмет ету жағы зерттеледі.

**КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІҢ  
ҰЙЫМДЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМІ (ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТ)**

Исаев А.Р., Нурмухаметов Н. Н.

Авторлар бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз етудің ұйымдық-экономикалық механизм мәселесін зерттейді. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДАҒЫ  
КЛАСТЕРЛЕРДІҢ РӨЛІ**

Серікұлы А., Кайгородцев А.А.

Мақалада экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы кластерлердің рөлі қарастырылады. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ МЕН РЕСЕЙ ФЕДЕРАЦИЯСЫНДА  
ТАРИФТЕРДІ РЕТТЕУ ЖӘНЕ ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖҮЙЕСІН САЛЫСТЫРУ**

Абилова Д.А.

Автор ҚР мен РФ тарифтерді реттеу және қалыптастыру жүйесін салыстырады. Терең сыни талдау жүргізіледі.

**ҚАЗАҚСТАНДА ӘЛЕУМЕТТІК-ДЕМОГРАФИЯЛЫҚ ЖАЙ – КҮЙДІ ТАЛДАУ  
ТЕНДЕНЦИЯСЫ**

Колдаева А.А.

Мақалада ҚР әлеуметтік-демографиялық жай –күйді талдау тенденциясы зерттеледі. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ӘЛЕУМЕТТІК САЯСАТ МЕМЛЕКЕТТІҢ ЖАЛПЫ СТРАТЕГИЯСЫНЫҢ  
ҚҰРАМДАС БӨЛІГІ РЕТІНДЕ**

Андагулова А.Е.

Автор ҚР әлеуметтік саясат мәселесін қарастырады. Терең сыни талдау жүргізіледі.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ:  
ПРОБЛЕМАЛАРЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ**

Сатиева А.М.

Мақалада автор ҚР қазіргі туризм мәселесін қарастырады. Статистика мәліметтерімен бірге толық зерттеу мен салыстырмалы талдау жүргізіледі.

**ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНА ЖҮРГІЗІЛГЕН ТАЛДАУ АЙМАҚТЫҚ  
ЖӘНЕ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТУРИСТІК ДЕСТИНАЦИЯ РЕТІНДЕ**

Загайнов Е.О.

Автор ҚР мен ТМД туристік дестинацияны талдайды. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІНДЕГІ БАҒА САЯСАТЫ**

Медведева М.С.

Мақалада қонақ үй бизнесіндегі баға саясаты қарастырылады. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**ТУРИСТІК ҚЫЗМЕТ КӨРСЕТУ НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУЫ ЖӘНЕ ҚАЛЫПТАСУ  
ФАКТОРЛАРЫ**

Степанова М.В.

Автор ҚР туристік қызмет көрсету нарығының дамуы мен қалыптасу факторларын қарастырады. Аталған қызмет бойынша барлық аспектілерге терең талдау жүргізіледі.

**ӨНДІРІСТІК ҚҰРЫЛЫМДЫ ЖЕТІЛДІРУ (ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ ІРІ  
ТУРИСТІК, ӨНЕРКӘСІПТІК, САУДА КӘСІПОРЫНДАРЫНДА)**

Загайнов Е.О.

Мақалада қазіргі кезеңдегі кәсіпорындардың өндірістік құрылымдарын жетілдіру мәселесі қарастырылады. Осы мәселе бойынша статистикалық зерттеу мәліметтері, сызбалар мен кестелер келтіріледі.

**АННОТАЦИИ**  
**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СВИНЦОВО-ЦИНКОВОГО ПРОИЗВОДСТВА**  
**ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Абылайханова Т.А., Кайгородцев А.А.

Авторы рассматривают особенности металлургического комплекса ВКО, особое внимание обращая на эффективность свинцово-цинкового производства. Приводятся схемы и таблицы по данному исследованию.

**ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**  
**ПРЕДПРИЯТИЯ**

Бордияну И.В.

В статье изучаются особенности рыночных отношений современного состояния экономики. Рассматривается лизинг как инструмент обеспечения конкурентоспособности предприятия.

**АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ**  
**АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР**

Локотко А.В., Третьякова Т.М.

Авторами рассматривается процесс антикризисного управления в компании. Проводится анализ себестоимости для основы разработки антикризисных мер.

**ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ**

Непшина В.Н.

В статье изучаются вопросы обеспечения экономической модернизации, рассматривая исторические аспекты данного вопроса. Приводятся схемы и таблицы по данному вопросу.

**РАСЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, МЕТОДЫ РАСЧЕТА АМОРТИЗАЦИИ**

Мамырбекова Д.С., Рахымбаева А.М.

Авторами рассматривается вопрос расчета основных средств, расходующихся на вычисление амортизации. Приводятся вычисления и данные по данному вопросу.

**АНТИКРИЗИСНАЯ ПРОГРАММА КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВЫХ**  
**СТАБИЛИЗАТОРОВ**

Ашимова А.С.

В статье рассматривается роль антикризисной программы как элемента финансовой стабилизации. Приводятся данные статистических и экономических исследований казахстанских и зарубежных авторов.

**ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ**  
**УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Аштаева Р.Е.

Автор рассматривает роль логистики при проведении закупок. Приводятся схемы и таблицы по данному исследованию.

**СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОГО ПРОЦЕССА**

Головченко В.Г.

В статье рассматривается товарная политика как отрасль науки об экономике. Также изучается способ повышения экономической эффективности торгового процесса.

**ФОРМАТ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО САМООБСЛУЖИВАНИЯ – ЛУЧШИЙ СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ**

Корчебнова Н. С.

Автор изучает особенности повышений конкурентоспособности при применении современных информационных подходов. Рассматривается данный вопрос с точки зрения применения в розничной торговле.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Ложникова А.Л.

В статье рассматриваются вопросы современного состояния налогообложения минерально-сырьевой базы РК. Приводятся схемы и таблицы по данному исследованию.

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ**

Оралбеков А.О.

Автор рассматривает современные тенденции развития контроллинга на предприятиях телекоммуникационной отрасли. Приводятся схемы и таблицы по данному исследованию.

**ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА РУКОВОДИТЕЛЯ КАК ФАКТОР УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УСПЕХА**

Астафьева А.Г.

В статье изучаются аспекты воспитания лидерских качеств у руководителей. Рассматривается управленческие особенности данного вопроса.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНЕ**

Чернякова Е.А.

Автор рассматривает актуальные вопросы современного менеджмента в Казахстане. Изучаются вопросы и проблемы по данной теме.

**ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

Ковзелева Е.В.

В статье затрагивается тема развития здравоохранения на различных этапах. Разрабатывается авторская концепция развития данной отрасли.

**К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Лахин А.Н.

Автор рассматривает вопрос о разработке механизма антикризисного управления деятельностью предприятия. Разрабатывается авторская концепция развития данной отрасли.

**К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Мелехина Е.Е., Исматова Э.М.

В статье рассмотрены вопросы разработки стратегии предприятия и особенностях этого процесса. Приводятся схемы и таблицы по этому вопросу.

**МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ БАНКА**

Мадиярова Э. С., Зейнелғарапова А.Қ.

Авторами изучаются вопросы управления финансовыми ресурсами банка. Рассматривается авторская концепция в данном вопросе.

**СОСТОЯНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ  
КАЗАХСТАН**

Богородская О.Г.

В статье рассматривается состояние межбюджетных отношений в РК. Приводятся схемы и таблицы по этому вопросу.

**РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Горцова Н.П.

Автор рассматривает роль внутреннего аудита в сфере банковских отношений. Рассматривается авторская концепция в данном вопросе.

**КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ**

Асанова Л.А., Конопьянова Г.А.

В статье изучаются аспекты конкуренции на рынке банковских услуг. Рассматривается понятие «конкуренция», приводятся доводы и анализ по данному вопросу.

**ПОНЯТИЕ И АНАЛИЗ ДОКУМЕНТАРНОГО АККРЕДИТИВА**

Нурпеисов Т.А.

Автор рассматривает понятие «документарный аккредитив», проводит анализ данного вопроса. Приводятся статистические и экономические данные по данному вопросу.

**ПРИНЦИПЫ, ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ  
НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Миронова М.А.

В статье изучаются вопросы, которые касаются политики национального банка РК. Рассматриваются цели, принципы и инструменты по данному вопросу.

**ПРИМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННОГО  
КАПИТАЛА В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА**

Шапочкина Е.Ю.

Автор рассматривает применение показателей достаточности собственного капитала при оценке финансовой устойчивости банка. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Литвиненко В.С., Уразова Н.П.

В статье рассматриваются принципы возникновения кризисных ситуаций на предприятиях. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРАКТИКИ  
КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Яковлев И.И.

Автор проводит сравнительный анализ зарубежного опыта практики корпоративного управления. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В РЕСПУБЛИКЕ  
КАЗАХСТАН**

Агзамов Ж.Е.

В статье рассматривается современное состояние управления проектами в РК. Рассматриваются вопросы экономической стабильности в данном аспекте.

**РОЛЬ ИТ-АУТСОРСИНГА В СОКРАЩЕНИЕ РАСХОДОВ КОМПАНИИ**

Гаврилин Д.О.

Автор рассматривает роль информационных технологий для сокращений расходов компании. Рассматриваются вопросы информационной безопасности.

**ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КОМПАНИИ**

Елеукенов А.Е.

Автор рассматривает процесс проектного управления в стратегическом менеджменте компании. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**МИРОВОЙ ОПЫТ ПРОГРЕССИВНОГО ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Анисимова Г.Ю.

В данной статье проводится разработка формирования стратегии предприятия. Рассматривается мировой опыт в отношении данного вопроса.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Винокурова Д.Е.

Автор изучает современное состояние управлением инновационными проектами в РК. Также рассматривается мировой опыт в отношении данного вопроса.

**ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ**

Дюсегалиева С.Б.

В статье рассматриваются аспекты формирования инвестиционной политики государства в условиях развития рыночных отношений в РК. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Богородская О.Г.

Автор рассматривает развитие малого и среднего бизнеса в ВКО. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ПЕНСИОННЫМ НАКОПЛЕНИЯМ**

Попова Н.Н.

В статье изучаются вопросы накопительного страхования жизни как альтернатива пенсионным накоплениям. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ**

Богатыренко Ю.О., Конопьянова Г.А.

Авторами рассматриваются аспекты экономической сущности и роли инвестирования в РК. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**К ВОПРОСУ О ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЕ РК**

Букабаев Е.С.

В статье рассматриваются аспекты формирования и функционирования пенсионной реформы РК. Рассматривается опыт соседних государств и мировой опыт.



**АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ**

Шахаров К.Т.

Автор изучает аспекты инновационной деятельности в РК. Рассматривается опыт соседних государств и мировой опыт.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ  
ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КАЗАХСТАНЕ**

Плотников А.А.

В статье рассматриваются вопросы современного состояния организации инвестиционной политики. Рассматривается опыт соседних государств и мировой опыт.

**ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Буткенова А.К.

Автор рассматривает вопросы человеческого капитала в рыночной экономике. Изучаются вопросы HR-менеджмента.

**МЕСТНОЕ СОМОУПРАВЛЕНИЕ В РК И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ**

Кинашева Ж.Б.

В статье рассматриваются вопросы местного самоуправления в РК. Также изучаются проблемы его формирования и функционирования.

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ  
РАЗВИТИЯ**

Макаримов Б.М.

Автором рассматривается формирование системы социальной защиты населения. Также изучаются проблемы его функционирования и развития.

**ФОРМЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
РАЗВИТИЯ РК**

Крячковская И.М.

В статье рассматриваются вопросы формирования форм и методов управления социально-экономическим развитием РК. Изучаются проблемы его функционирования и развития.

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)**

Исаев А.Р., Нурмухаметов Н. Н.

Авторы изучают вопрос организационно-экономического механизма обеспечения конкурентоспособности. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ  
ЭКОНОМИКИ**

Серікұлы А., Кайгородцев А.А.

В статье рассматриваются вопросы роли кластеров в повышении конкурентоспособности экономики. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**СРАВНЕНИЕ СИСТЕМ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФОВ В  
РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Абилова Д.А.

Автор сравнивает системы формирования и регулирования тарифов в РК и РФ. Проводится глубокий критический анализ.

**АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ В  
КАЗАХСТАНЕ**

Колдаева А.А.

В статье изучаются вопросы анализирования тенденций социально-демографического положения в РК. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ОБЩЕЙ СТРАТЕГИИ  
ГОСУДАРСТВА**

Андагулова А.Е.

Автор рассматривает вопросы социальной политики РК. Проводится глубокий критический анализ данного вопроса.

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КАЗАХСТАНЕ:  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Сатиева А.М.

В статье автор рассматривает вопросы современного состояния туризма в РК. Приводятся данные статистики, сравнительный анализ и детальное исследование.

**АНАЛИЗ ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА КАК МЕЖДУНАРОДНОЙ И  
РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ**

Загайнов Е.О.

Автор анализирует туристскую дестинацию в РК и СНГ. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ**

Медведева М.С.

В статье рассматривается вопрос ценовой политики в гостиничном бизнесе. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ  
УСЛУГ**

Степанова М.В.

Автор рассматривает факторы формирования и развития рынка туристических услуг в РК. Проводится глубокий анализ всех аспектов данной деятельности.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ (ТОРГОВОГО,  
ПРОМЫШЛЕННОГО, КРУПНОГО ТУРИСТСКОГО) ПРЕДПРИЯТИЯ В  
СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Загайнов Е.О.

В статье рассматриваются вопросы совершенствования производственной структуры предприятий на современном этапе. Приводятся схемы, таблицы, данные статистических исследований по этому вопросу.

**ANNOTATIONS****ANALYSIS ON LEAD-ZINC PRODUCTION EFFECTIVENESS In The EAST KAZAKHSTAN REGION**

Abylaikhanova T., Kaigorodtsev A.

The author studies the particular metallurgical complex in the East Kazakhstan Region, pays special attention to the effectiveness of lead and zinc production. The article provides charts and tables on the study.

**LEASING AS A TOOL Of An ENTERPRISE COMPETITIVENESS**

Bordiyanu I.

This paper is focused on studying the features of market relations in the modern economy. The author considers leasing as a tool to ensure the company's competitiveness.

**COST ANALYSIS AS A BASIS FOR THE DEVELOPMENT OF ANTI-CRISIS MEASURES**

Lokotko A., Tretyakova T.

The authors studies the process of crisis management in a company, analyzes the cost basis for the development of anti-crisis measures.

**FINANCIAL SUPPORT OF THE ECONOMIC MODERNIZATION**

Nepshina V.

This paper is focused on studying the issues of economic modernization considering the historical aspects, provides charts and tables on the issue.

**CALCULATION OF FIXED ASSETS, DEPRECIATION CALCULATION METHODS**

Mamyrbekova D., Rakhymbayeva A.

The authors study the issue of calculating fixed assets, the cost of depreciation computation. The article provides computing and data on the issue.

**ANTI-CRISIS PROGRAM AS AN ELEMENT OF FISCAL STABILIZERS**

Ashimova A.

The authors discuss the role of anti-crisis program as an element of financial stabilization. The article provides data of the statistical and economic studies of Kazakhstani and foreign authors.

**THE INCREASING OF PROCUREMENT LOGISTICS IMPORTANCE IN THE CONTEMPORARY ECONOMY**

Ashtayeva R.

The author examines the role of logistics in procurement, In The article the charts and tables on the study are provided.

**THE PRODUCT PROMOTION STIMULATION AS A WAY TO IMPROVE THE ECONOMIC EFFECTIVENESS OF TRADE**

Golovchenko V.

The article is focused on the topic of trade policy as a branch of economics. It's focused on studying the way to improve the economic efficiency of the trading process as well.

**AUTOMATED SELF – SERVICE AS A BEST WAY TO IMPROVE COMPETITIVENESS IN THE RETAIL TRADE**

Korchebnova N.

The author studies the features to increase the competitiveness by using the information-based approaches. The study is focused on its application in the retail trade.

**CURRENT STATE OF TAXATION ON THE MINERAL RESOURCES OF THE  
REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

Lozhnikova A.

The article examines the current state of taxation on mineral resources in Kazakhstan, provides charts and tables on the study.

**CONTROLLING IN TELECOMMUNICATION INDUSTRY: MODERN TRENDS**

Oralbekova A.

The author studies modern trends of controlling development in the telecommunication industry. The article provides charts and schemes on issue.

**PERSONAL QUALITIES OF A MANAGER AS A FACTOR OF MANAGEMENT  
SUCCESS**

Astafyeva A.G.

The article is focused on training managers' leadership qualities. Management features of this issue are considered in particular.

**ACTUAL PROBLEMS OF MODERN MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN**

Chernyakova Ye.

The author examines current issues of modern management in Kazakhstan. It also explores the problems of its formation and functioning.

**MILESTONES OF PUBLIC HEALTH INSTITUTIONALIZATION**

Kovzeleva Ye.

The article is focused on public health development at various stages. The author offers her own concept of public health development

**ON DEVELOPMENT OF A CRISIS MANAGEMENT MECHANISM OF ENTERPRISE  
ACTIVITY**

Lakhin A.

The author examines the development of a mechanism for crisis management activities of the company, offers his own concept on the issue.

**ON COMPANY STRATEGY**

Melekhina Ye., Ismatova E.

This paper studies the issues on company strategy development and the features of this process, provides charts and tables on this specific topic.

**MANAGEMENT OF THE BANK FINANCIAL RESOURCES**

Madyarova E., Zeinelgaparova A.

The authors consider the management features of the bank financial resources, offers their own concept on the topic.

**STATE OF INTERBUDGETARY RELATIONS IN KAZAKHSTAN**

Bogorodskaya O.

The paper is focused on the interbudgetary relations in the Republic of Kazakhstan, provides the charts and tables on this specific topic.

**ROLE OF INTERNAL AUDIT IN BANKING**

Gortsova N.

The author examines the role of internal audit in banking, offers his own concept on the issue.

**COMPETITION IN THE BANKING SERVICE**

Asanova L., Konopyanova G.

The article deals with aspects of competition on the banking service market, provides understanding of the concept of "competition", as well as argues and analysis on this issue.

**CONCEPT AND ANALYSIS OF DOCUMENTARY LETTER OF CREDIT**

Nurpeysov T.

The author examines the concept of "documentary letter of credit", analyzes the issue, presents statistical and economic data on the topic of research.

**MONETARY POLICY OF THE NATIONAL BANK OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: PRINCIPLES, GOALS AND INSTRUMENTS**

Mironova M.

The article deals with issues of the monetary policy of the National Bank of Kazakhstan, is focused on its objectives, principles and tools.

**APPLICATION OF CAPITAL SUFFICIENCY INDICATORS IN THE ASSESSMENT OF BANK FINANCIAL STABILITY**

Shapochkina Ye.

The author examines the usage of the capital sufficiency indicators in assessing the financial stability of a bank, provides charts, tables, statistical data on research topic.

**CAUSES FOR CRISIS SITUATIONS AT AN ENTERPRISE**

Litvinenko V., Urazova N.

This paper is focused on the principles of crisis situations at the enterprises, provides charts, tables, statistical data of studies on the subject.

**FOREIGN EXPERIENCE OF CORPORATE GOVERNANCE: COMPARATIVE ANALYSIS OF PRACTICES**

Yakovlev I.

The author carries out comparative analysis of foreign experience of corporate governance practices, provides charts, tables, statistical data of studies on this subject.

**CURRENT STATUS OF PROJECT MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN**

Agzamov Zh.

The article discusses the current state of project management in Kazakhstan, considers the issues of economic stability in this aspect.

**ROLE OF THE IT- OUTSOURCING IN COST CUTTING**

Gavrilin D.

The author examines the role of information technology to reduce the company's expenses, as well as the issues of information security.

**PROJECT MANAGEMENT IN THE COMPANY STRATEGIC MANAGEMENT**

Yeleukenov A.

The author examines the process of project management in the strategic management of the company, provides charts, tables, statistical data of the studies on the subject.

**THE PROGRESSIVE FORMATION OF THE COMPANY STRATEGY: WORLD EXPERIENCE**

Anisimova G.

The article is focused on development of the company strategy, is considered the world experience in this issue.

**CURRENT STATUS OF INNOVATION PROJECT MANAGEMENT IN  
KAZAKHSTAN**

Vinokurova D.

The author examines the current state of innovation project management in Kazakhstan, in particular considers the world experience in this issue.

**FORMATION OF THE STATE INVESTMENT POLICY IN KAZAKHSTAN IN  
CONDITIONS OF MARKET RELATIONS DEVELOPMENT**

Dyusegaliyeva S.

This article discusses formation of state investment policy in conditions of market relations in Kazakhstan; it provides charts, tables, and statistical data as results of research on the topic.

**DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM –SIZED BUSINESS IN EAST  
KAZAKHSTAN REGION**

Bogorodskaya O.

The author examines the development of small and medium-sized businesses in East Kazakhstan region, provides charts, tables, statistical data of studies on the subject.

**ENDOWMENT INSURANCE OF LIFE AS AN ALTERNATIVE FOR PENSION  
SAVINGS**

Popova N.

This paper is focused on the issues of life insurance as an alternative to pension savings; it provides charts, tables, and statistical data of studies on the subject.

**ECONOMIC NATURE AND ROLE OF INVESTMENT IN KAZAKHSTAN**

Bogatyrenko, Yu., Konopyanova G.

The authors consider the economic aspects of the nature and role of investment in Kazakhstan; provide charts, tables, statistical data of studies on the subject.

**ON THE PENSION REFORM IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

Bukabayev Ye.

This article discusses aspects of the formation and functioning of the pension reform in the Republic of Kazakhstan, in particular the experience of neighboring countries as well as the world experience.

**ASPECTS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN KAZAKHSTAN**

Shakharov K.

The author examines aspects of innovative activity in Kazakhstan based on the experience of neighboring countries as well as the world experience.

**CURRENT STATUS AND PROBLEMS OF INVESTMENT PROCESSES IN  
KAZAKHSTAN**

Plotnikov A.

The article examines the current state of the organization's investment policy based on the experience of neighboring countries as well as the world experience.

**HUMAN CAPITAL IN THE MARKET ECONOMY**

Butkenova A.

The author examines issues of human capital in the market economy, considers the HR-management topics.

**LOCAL GOVERNMENT IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN AND PROBLEMS OF ITS FORMATION**

Kinasheva Zh.

The article is focused on the local government issues in the Republic of Kazakhstan. It also explores the problems of its formation and functioning.

**FORMATION OF SOCIAL SECURITY: CHALLENGES AND WAYS OF DEVELOPMENT**

Makarimov B.

The author considers the formation of the social welfare system. The article explores also the problems of its functioning and development.

**FORMS AND METHODS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

Kryachkoivskaya I.

The article is focused on the problem of forms and methods of social and economic development of Kazakhstan, on study of its functioning and development

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS ENSURE (THEORETICAL ASPECT)**

Isayev A., Nurmukhambetov N.

The authors examine the issue of organizational and economic mechanism for ensuring enterprise competitiveness; provide charts, tables, and data of statistical studies on this subject.

**THE ROLE OF CLUSTERS IN INCREASING OF THE ECONOMY COMPETITIVENESS**

Serikuly A., Kaigarodtsev A.

The article examines the role of clusters in improving the competitiveness of the economy, provides charts, tables, and data of statistical studies on this issue.

**COMPARISON OF FORMATION AND TARIFF REGULATION IN KAZAKHSTAN AND IN THE RUSSIAN FEDERATION**

Abilova D.

The author compares the system of formation and regulation of tariffs in Kazakhstan and Russia based on a deep critical analysis of both systems.

**ANALYSIS ON THE TRENDS OF SOCIAL AND DEMOGRAPHIC SITUATION IN KAZAKHSTAN**

Koldayeva A.

This paper is focused on analyzing the trends of social and demographic situation in Kazakhstan; provides charts, tables, and statistical data of studies on the subject.

**SOCIAL POLICY AS PART OF A STATE GENERAL STRATEGY**

Andagulova A.

The author examines the social policy of Kazakhstan based on a deep critical analysis of this issue.

**CURRENT STATE OF DEVELOPMENT OF TOURISM IN KAZAKHSTAN: PROBLEMS AND PROSPECTS**

Satiyeva A.

The author examines the current state of tourism in Kazakhstan based on statistical data, comparative analysis and detailed research.

**ANALYSIS ON EAST KAZAKHSTAN AS INTERNATIONAL AND REGIONAL  
TOURISM DESTINATIONS**

Zagainov Ye.

The author analyzes the tourist destination in the Republic of Kazakhstan and the CIS countries, provides charts, tables, and data of statistical studies on this issue

**PRICING POLICY IN THE HOTEL BUSINESS**

Medvedeva M.

The article is focused on the pricing policy in the hotel business; it provides charts, tables, and data of statistical studies on this issue.

**FACTORS OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE TRAVEL SERVICE  
MARKET**

Stepanova M.

The author considers the factors of formation and development of tourism market in Kazakhstan based on a deep analysis of all aspects of this activity.

**PRODUCTION STRUCTURE IMPROVEMENT OF A COMMERCIAL, INDUSTRIAL  
AND LARGE TOURIST ENTERPRISE IN CURRENT CONDITION**

Zagainov Ye.

The article discusses the issues of improving the production structure of enterprises at the present stage, provides charts, tables, and statistical data of studies on the subject.



**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МАРКЕТИНГА И ФИНАНСОВ****АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СВИНЦОВО-ЦИНКОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Абылайханова Т.А., Кайгородцев А.А. .... 3

**ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Бордияну И.В. .... 10

**АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ КАК ОСНОВА ДЛЯ РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР**

Локотко А.В., Третьякова Т.М. .... 15

**ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ**

Непшина В.Н. .... 19

**НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАР ЕСЕБІ, АМОРТИЗАЦИЯСЫН ЕСЕПТЕУ ӘДІСТЕРІ**

Мамырбекова Д.С., Рахымбаева А.М. .... 24

**ДАҒДАРЫСҚА ҚАРСЫ БАҒДАРЛАМА БҰЛ ҚАРЖЫ ТҰРАҚТАНДЫРУШЫ ТЕТІГНІҢ ЭЛЕМЕНТІ**

Ашимова А.С. .... 29

**ВОЗРАСТАНИЕ РОЛИ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

Аштаева Р.Е. .... 35

**СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОГО ПРОЦЕССА**

Головченко В.Г. .... 41

**ФОРМАТ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО САМООБСЛУЖИВАНИЯ – ЛУЧШИЙ СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ**

Корчебнова Н. С. .... 46

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ БАЗЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Ложникова А.Л. .... 51

**СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ ОТРАСЛИ**

Оралбеков А.О. .... 57

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ МЕНЕДЖМЕНТА****PERSONAL QUALITIES OF A MANAGER AS A FACTOR OF MANAGEMENT SUCCESS**

Astafyeva A.G. .... 62

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В КАЗАХСТАНЕ**

Чернякова Е.А. .... 66

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ Ковзелева Е.В. ....	72
К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ Лахин А.Н. ....	76
К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ Мелехина Е.Е., Исмадова Э.М. ....	82
<b>МОДЕРНИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СФЕРЫ</b>	
БАНКТИҢ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ Мадиярова Э. С., Зейнелғарапова А.Қ. ....	87
СОСТОЯНИЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Богородская О.Г. ....	91
РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Горцова Н.П. ....	98
КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ Асанова Л.А., Конопьянова Г.А. ....	102
ПОНЯТИЕ И АНАЛИЗ ДОКУМЕНТАРНОГО АККРЕДИТИВА Нурпеисов Т.А. ....	108
ПРИНЦИПЫ, ЦЕЛИ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН Миронова М.А. ....	114
ПРИМЕНЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОСТАТОЧНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА Шапочкина Е.Ю. ....	119
<b>СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ</b>	
ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ Литвиненко В.С., Уразова Н.П. ....	124
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ПРАКТИКИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ Яковлев И.И. ....	127
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Агзамов Ж.Е. ....	136
РОЛЬ ИТ-АУТСОРСИНГА В СОКРАЩЕНИИ РАСХОДОВ КОМПАНИИ Гаврилин Д.О. ....	140

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КОМПАНИИ Елеукенов А.Е. ....	144
МИРОВОЙ ОПЫТ ПРОГРЕССИВНОГО ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ Анисимова Г.Ю. ....	149
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Винокурова Д.Е. ....	153
<b>ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ</b>	
ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ Дюсегалиева С.Б. ....	159
РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ Богородская О.Г. ....	163
НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ КАК АЛЬТЕРНАТИВА ПЕНСИОННЫМ НАКОПЛЕНИЯМ Попова Н.Н. ....	168
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ Богатыренко Ю.О. ....	173
К ВОПРОСУ О ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЕ РК Букабаев Е.С. ....	176
АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ Шахаров К.Т. ....	181
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КАЗАХСТАНЕ Плотников А.А. ....	185
<b>СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ</b>	
НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ АДАМИ КАПИТАЛ Буткенова А.К. ....	192
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖЕРГІЛІКТІ ӨЗІН-ӨЗІ БАСҚАРУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЛЫПТАСУ МӘСЕЛЕЛЕРІ Кинашева Ж.Б. ....	197
ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУ ЖҮЙЕСІНІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ, ПРОБЛЕМАЛАРЫ МЕН ДАМУ БАҒЫТЫ Макаримов Б.М. ....	203

ФОРМЫ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РК Крячковская И.М. ....	210
ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ) Исаев А.Р., Нурмухаметов Н. Н. ....	215
РОЛЬ КЛАСТЕРОВ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ Серікұлы А., Кайгородцев А.А. ....	221
СРАВНЕНИЕ СИСТЕМ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Абилова Д.А. ....	229
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ Колдаева А.А. ....	233
СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ОБЩЕЙ СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВА Андагулова А.Е. ....	240
<b>ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА</b> ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТУРИЗМ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ: ПРОБЛЕМАЛАРЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ Сатиева А.М. ....	245
АНАЛИЗ ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА КАК МЕЖДУНАРОДНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ Загайнов Е.О. ....	252
ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ Медведева М.С. ....	255
ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ Степанова М.В. ....	259
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРУКТУРЫ (ТОРГОВОГО, ПРОМЫШЛЕННОГО, КРУПНОГО ТУРИСТСКОГО) ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Загайнов Е.О. ....	264
<b>АВТОРЫ НОМЕРА</b> .....	269
<b>АННОТАЦИИ</b> .....	271
<b>СОДЕРЖАНИЕ</b> .....	289

Республиканское научное издание

**Вестник Казахстанско-Американского  
Свободного Университета**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**Выпуск 3  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ  
ОБРАЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВА**

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта РК.  
Свидетельство о постановке на учет СМИ № 5888-ж от 11.04.2005.

Ответственный за выпуск К.Н. Хаукка  
Верстка В.М. Матвиенко  
Технический редактор Т.В. Левина

Отпечатано в Казахстанско-Американском Свободном Университете

---

Подписано в печать 22.08.2013	Формат 60x84/ <sup>1</sup> / <sub>8</sub>	Объем 36,6 усл.печ.л.
26.6 уч.-изд.л	Тираж 1000 экз.	Цена договорная

---