

ӘЛ-ФАРАБИ атындағы
ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ имени АЛЪ-ФАРАБИ

ҚазҰУ
ХАБАРШЫСЫ

ЭКОНОМИКА
СЕРИЯСЫ

ВЕСТНИК
КазНУ

СЕРИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

АЛМАТЫ

№ 1 (83)

2011

Основан 22.04.1992г.
Регистрационное свидетельство
№ 766.
Перерегистрирован
Министерством культуры,
информации и общественного
согласия Республики Казахстан
25.11.99 г.
Регистрационное свидетельство
№956-Ж

Редакционная коллегия:
Ермекбаева Б.Ж. (главный
редактор), тел.: 3773336, вн. 1141,
Садыханова Г.А. (зам. главного
редактора), Жатканбаев Е.Б.,
Аубакирова Ж.Я., Тулембаева А.Н.,
Мухтарова К.С., Мухамедиев Б.М.,
Кунанбаева Д.А., Султанова Б.Б.,
Арзаева А.Ж., Беисембаева М.С.
(ответ. секретарь), тел.: 3773336,
3773337 вн. 1403

Вестник КазНУ
Серия экономическая
№ 1 (83) 2011 г.

ИБ № 5071
Подписано в печать 28.01.11.
Формат 70х110 1/16.
Бумага офсетная №1.
Печать офсетная. Уч.-изд.л. 20,25.
Тираж 500 экз. Заказ № 208.
Цена договорная.
Издательство «Қазақ университеті»
Казахского национального
университета имени аль-Фараби.
050040, Алматы, пр. аль-Фараби, 71
КазНУ. Отпечатано в типографии
издательства «Қазақ университеті».

МАЗМУНЫ – СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ВОПРОСЫ
МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ**

Исламова З., Кабдунасова Л. ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....	3
Казбекова С.Б. РАЗВИТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ.....	6
Бисенбаева А.Ж. АГРОӨНЕРКӘСІПТІК КЕШЕННІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ӨДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗІ.....	14
Дуламбаева Р.Т., Калиева А.Е. ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ТАЛДАУ.....	18
Дүйсенбайқызы Ж. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТОҚЫМА ЖӘНЕ ТІГІН ӨНЕРКӘСІБІ КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯСЫН ТАЛДАУ.....	22
Кенжебаева М.Т. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ.....	26
Садықова А. ДАМУҒАН МЕМЛЕКЕТТЕРДЕ ВЕНЧУРЛЫҚ БИЗНЕСТІҢ ДАМУ ТӘЖІРИБЕСІ.....	30
Тулгенова М.С. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ФОРСИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА.....	34
Сүйеубекова А.Ж. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ.....	38

РАЗДЕЛ 2

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Ермекбаева Б.Ж., Тагайбекова Н.П., Мамишова К.С. НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙ НАЛОГОВУЮ СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВА.....	42
Джумадилова Ш.Г. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	46
Чулгаубаева А.Т. МЕТОДОЛОГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА И РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ОБУЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ	50

Сәрсенбекқызы Б. ТҮГЕНДЕУДІҢ КӘСІПОРЫН ЕСЕП САЯСАТЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУДАҒЫ РӨЛІ.....	54
Досмухамбетова Г.Б. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН БАЛТИЙСКОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ «ТОНКОЙ ТОРГОВЛИ».....	57
Платонов М. ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ.....	62
Кадырбаева А. ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	65
Когут О.Ю. ПОРЯДОК СОСТАВЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ.....	70
Бейсенбаева А.К., Курман М.О. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФОРМИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ.....	74
Абдикулова М.Р. КҮРДЕЛІ ҚҰРЫЛЫСТЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	81
Брютова А.В. ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ.....	85
Чакеева М.М. КОРПОРАТИВНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И НАЛОГОВЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РК.....	88
Амангалиева А.С. ОБЕСЦЕНЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ.....	91
Катаева Г.Б. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	95
Галимканир Айбек ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В ПРАКТИКЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ.....	98
Султанова А., Утегужина А. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ.....	102

РАЗДЕЛ 3

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аликулова А.Ш. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АЗАМАТТАРЫНЫҢ ТУРИСТІК ҚАЛАУЛАРЫ: ЕРЕКШЕЛІГІ ЖӘНЕ СИПАТЫ.....	108
Досумова А.С. КРЕАТИВНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	110
Каирова А.А. ЭТАПЫ ЗАРОЖДЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ БРЕНДИНГА В КАЗАХСТАНЕ.....	115
Нурбаев А. МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КРУПНЫХ ХОЛДИНГАХ И КОРПОРАЦИЯХ.....	120
Такирова С. ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭНЕРГЕТИКАЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ СИПАТТАМАСЫ.....	124
Ибраев А. МАРКЕТИНГТІК ТЕХНОЛОГИЯЛАР КӘСІПОРЫННЫҢ МАҢЫЗДЫ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ.....	128
Сун Ли СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В КИТАЕ.....	131
Жекенова С.Т. ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ – ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ТРЦ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	134
ПЕДАГОГ – УЧЕНЫЙ – ВОСПИТАТЕЛЬ.....	138
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	140
ТРЕБОВАНИЯ К СОДЕРЖАНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЬИ В «ВЕСТНИКЕ КАЗНУ ИМ. АЛЬ-ФАРАБИ (ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СЕРИЯ)».....	141

РАЗДЕЛ 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ВОПРОСЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

З. Исламова, Л. Кабдунасова

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

За 19 лет независимости Республики Казахстан термины "экономическая безопасность" и "обеспечение экономической безопасности" прочно вошли в отдельные пункты нормативно-правовых актов страны. К важнейшим из таких нормативных документов относятся: закон РК от 26 июня 1998 года "О национальной безопасности Республики Казахстан", Указ Президента Республики Казахстана от 7 февраля 2002 года "О Государственной стратегии экономической безопасности Республики Казахстан на 2001-2005 гг.» [1].

Появление Закона играет большое значение для республики, которая тем самым получила руководство к действию в процессе отстаивания своих национальных интересов.

Жизненно важные интересы личности, общества и государства имеют непосредственную связь с общечеловеческими интересами, и главная задача концепции национальной безопасности Казахстана заключается в том, чтобы создать такую систему защиты национальных интересов, ценностей и образа жизни на основе существующего внутреннего потенциала, которая бы не вступала в противоречие с общей тенденцией создания системы международной безопасности.

В развитых странах обеспечение экономической безопасности является приоритетным направлением государственной политики, что вызвано пониманием экономической безопасности как безусловной гарантии на уровнях:

- внешней политики - суверенитета государства;
- внутренней политики - социально-политической стабильности общества.

Традиционно теоретико-концептуальная разработка понятия "экономическая безопасность" осуществлялась в рамках ведущих научных зарубежных школ. Недостаточность и практическое отсутствие отечественных исследований по данной тематике объясняется тем, что исторически проблема национальной безопасности, как правило, возникает в периоды обретения независимости и становления государственности, когда происходит формирование и выработка национальных Интересов, в том числе экономических.

Определение содержания "экономическая безопасность", ее составляющих элементов, а также механизмов обеспечения интерпретируется различно, что обусловлено исследованием проблемы в рамках различных теоретико-методологических подходов. По мнению большинства исследователей, "национальная экономическая безопасность - это такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, гармоничное, социально направленное развитие страны в целом, достаточный экономический и оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессов".

Обеспечение экономической безопасности рассматривается в настоящее время в трех аспектах:

- как составная часть национальной безопасности;
- как деятельность, проводимая параллельно с защитой экономических интересов страны;
- как цель или принцип охраны жизненно важных интересов личности, общества и государства.

Экономическая безопасность Республики Казахстан - состояние защищенности национальной экономики от внутренних и внешних условий, процессов и факторов, ставящих под угрозу ее устойчивое развитие и экономическую независимость, готовность и способность институтов власти создавать механизмы реализации национальных интересов развития национальной экономики как внутри, так за пределами страны [2].

Под обеспечением экономической безопасности следует понимать систему действий по предотвращению возникновения и развития негативных, международных и опасных факторов, условий, процессов и ситуаций и ликвидации их последствий.

В историческом ракурсе дефиниция "безопасность" впервые начала применяться в XII в. и означала "спокойное состояние духа человека, считавшего себя защищенным от любой опасности". В дальнейшем термин претерпел значительные изменения, обусловленные происходящими общественными процессами. Непосредственно понятие национальной безопасности в современном толковании было разработано в социальных концепциях послевоенного периода (50-60-е гг.) [2].

К анализу данной проблемы сложилось несколько подходов, в рамках которых различная интерпретация национальной безопасности обуславливает методологическую разновекторность сущности и критериев экономической безопасности.

Проблема экономической безопасности в зарубежной литературе рассматривается достаточно давно. Начало этому в 1934 г. положил Ф. Вельт, и, по всей видимости, именно в это время впервые начал использоваться термин "экономическая безопасность". В бывшем СССР данные проблемы отдельно не рассматривались. Что касается органов безопасности, они основное внимание обращали только на экономические преступления и внешнеторговые отношения.

На постсоветском пространстве наиболее значительные исследования национальной безопасности проводятся в российской научной школе, где общепринятая интерпретация национальной безопасности означает состояние "защищенности жизненно важных интересов граждан, общества и государства, а также национальных ценностей и образа жизни от широкого понятия к термину внешнеэкономических угроз, которое означало по своей природе разные аспекты угроз (военных, экономических, информационных, экологических и др.)" [3].

На основе анализа различных исследовательских подходов экономической безопасности можно обозначил, такое состояние экономической системы, при котором обеспечиваются ее стабильное развитие, защита и локализация внешних и внутренних угроз, позволяющие обеспечить адекватный уровень социально-экономических условий для общественно-государственного развития. Экономическая безопасность, как системное образование, включает следующие основные компоненты:

- технологическая;
- продовольственная;
- финансово-кредитная;
- промышленная;
- внешнеэкономическая;
- инвестиционная;
- энергетическая;
- транспортно-коммуникационная;
- социальная (социально-экономическая) [2].

Каждый подвид экономической безопасности обладает рядом критериальных факторов, характеризующих его уровень.

Технологическая безопасность определяется постоянным участием на международных рынках технологий на основе производства конкурентоспособной научно-технической продукции.

Продовольственная безопасность измеряется наличием и использованием природно-сырьевых ресурсов для производства качественных продуктов питания и возможностью массового их потребления населением.

Финансово-кредитная безопасность обуславливается стабильностью финансовой системы, устойчивостью национальной валюты, достаточностью золотовалютных запасов или созданием условий для устойчивого экономического роста.

Промышленная безопасность выражается в развитости индустриального потенциала, устойчивости и эффективности производства технической продукции, необходимого функционального обеспечения экономической жизнедеятельности страны.

Внешнеэкономическая безопасность характеризуется защищенностью внутреннего рынка от внешнеэкономических воздействий в условиях международного разделения труда при сохранении открытости экономики.

Инвестиционная безопасность зависит от уровня ее инвестиционной привлекательности, способности к эффективному использованию и возврату привлеченных средств с учетом соблюдения национальных экономических интересов.

Энергетическая безопасность определяется возможностью обеспечения собственными энергоносителями и достаточным производством энергии для поддержания внутреннего промышленного производства.

Транспортно-коммуникационная безопасность выражается в наличии транспортно-коммуникационных артерий, позволяющих иметь альтернативные источники выхода на мировые рынки.

Социальная (социально-экономическая) безопасность означает состояние защищенности, которое обеспечивается отсутствием разрушительных социально-экономических конфликтов, низким уровнем социального напряжения и удовлетворением жизненных потребностей общества [2].

В целом, под системой понимается определенная совокупность элементов, образующих целое, обладающее особенностями, которые отсутствуют у составляющих его элементов. При этом важнейшей особенностью системы является наличие качеств, которые не сводятся к сумме составляющих ее элементов. Сами элементы системы обладают самостоятельностью, что позволяет определить их как ее подсистемы.

В целом можно сказать, что экономическая безопасность - состояние защищенности национальной экономики от внутренних и внешних условий, процессов и факторов, ставящих под угрозу ее устойчивое развитие и экономическую независимость, готовность и способность институтов власти создавать механизмы реализации национальных интересов развития национальной экономики как внутри, так за пределами страны.

Рассматривая разные взгляды ученых-экономистов мы думаем дать такое определение, т.е. национальная экономическая безопасность – это состояние экономики страны в единстве ее составляющих - рынка и государства и их взаимодействии, обеспечивающее эффективное противостояние возможным внешним и внутренним угрозам в тесной связи и увязке с безопасностью ее регионов, отраслей, предприятий, социальных общностей разного типа и граждан.

Таким образом, рассмотрев экономическое и правовое понятие экономической безопасности мы сделали такой вывод, что государственно-правовое обеспечение экономической безопасности РК – это система мер законодательного, организационно-правового, социально-экономического, идеологического, политического, военного, информационного характера, направленных на выявление, предупреждение и локализацию угроз экономической безопасности, реализуемых субъектами обеспечения экономической безопасности в рамках полномочий, возложенных на них действующим законодательством страны, а также готовность и способность институтов власти создавать механизмы реализации стратегических интересов развития национальной экономики как внутри, так за пределами Республики Казахстан.

1. Сырымбаев Е.А., Мензюк Г.А. Правовое регулирование обеспечения экономической безопасности Вестник КАСУ №3 – 2006.

2. Социально-экономические приоритеты в системе финансовых координат. Под общей редакцией А.А. Рогачева. – Алматы: Ғылым – 1999.

3. Общая теория права и государства. Учебник //Под ред. В.В. Лазарева. – М.: Юрист, 1994, 106 с.
4. Закон РК "О национальной безопасности РК. Казахстанская правда, 30.06.1998 г.
5. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. //Толковый словарь русского языка. – М.: РАН, 1994 – С. 38, 418.

Мақалада экономикалық қауіпсіздіктің теориясы, оның экономикалық және құқықтық мағынасы ашылған. Экономикалық қауіпсіздік бірнеше салалар бойынша тармақталынып қарастырылады, мысалы азық-түлік қауіпсіздігі, қаржылық-несиелік қауіпсіздік, өнеркәсіптік қауіпсіздік және т.б.

The article covers economic and legal substance of "economical security". The notion "economical security" encompasses different areas of economy such as food, industrial security of a country etc.

С.Б. Казбекова

РАЗВИТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ

Термин "устойчивое развитие" первоначально появился в природопользовании, в частности в рыбном и лесном хозяйстве. По мере техногенизации общества и стремительного роста масштабов нанесения ущерба окружающей среде термин получал все большее распространение. В 1980-х годах данный термин был использован в отчете Комиссии Брундтланд, сформированной ООН в целях разработки конкретных предложений по решению экологических проблем. При этом также быстро менялось и его содержание. Если раньше под этим термином понималась система эксплуатации природных ресурсов, при которой они не истощаются и имеют возможность естественного воспроизводства, то уже в 1987 году в докладе «Наше общее будущее», представленном Комиссией в ООН, понятие устойчивого развития определяется более содержательным образом: "Устойчивое развитие - это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности" [1].

Данное определение распространяет принцип социальной справедливости не только на нынешние, но и на будущие поколения, которым ныне живущие на планете поколения должны оставить приемлемые экологические условия и доступные природные ресурсы. Поэтому упомянутая выше дефиниция подвергалась критике за свою нечеткость и антропоцентричность, поскольку определение должно в явной форме учитывать и вопросы сохранения окружающей природной среды. Вот почему из имеющихся определений надо было устранить даже скрытые намеки на деградацию как человечества, так и биосферы. Это в какой-то мере сделано в «Концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию», где под УР подразумевается «стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы». Далее оно конкретизируется: «Улучшение качества жизни людей должно обеспечиваться в тех пределах хозяйственной емкости биосферы, превышение которых приводит к разрушению естественного биотического механизма регуляции окружающей среды и ее глобальным изменениям» [2].

В принятой на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 году представителями 179 стран «Повестке на XXI век» концепция устойчивого развития приобрела статус важнейшего принципа существования земной цивилизации [3]. Именно после этого стало понятным, что все завоевания цивилизации без решения проблем окружающей среды поставлены под угрозу уничтожения.

Стратегия УР не может быть создана исходя из традиционных общечеловеческих представлений и ценностей, стереотипов мышления. Она требует выработки новых научных, политических и мировоззренческих подходов, соответствующих не только современным

реалиям, но и предполагаемым перспективам развития в третьем тысячелетии. На Всемирном саммите по УР в Йоханнесбурге в 2002 г., стратегия УР получила статус политической рекомендации для всех стран мира и народов [4].

В начале 70-х годов 20 века по заказу Римского Клуба появились глобальные модели первого поколения, и на их основе было сделано более 20 докладов. Авторы докладов пришли к выводу, что современные кризисы представляют собой не временное явление, а отражают постоянную тенденцию, свойственную исторической модели развития. Выход может быть найден лишь в глобальном масштабе, и, следовательно, потребуются глобальные системы учета размещения ресурсов по странам, основанные на полных и точных данных обо всей мировой системе, варианты возможного перераспределения ресурсов между странами, что означает новый экономический порядок [5].

Также необходима интеграция всех стран, через рассмотрение всех аспектов человеческой эволюции в комплексе – от индивидуальных ценностей и отношений до состояния окружающей среды. Кризисы могут быть разрешены лишь путем международного сотрудничества и партнерства. XXI в. может оказаться переломным в истории цивилизации, ибо он должен разрешить основной вопрос – быть или не быть человечеству. Переход к УР должен снять альтернативу в пользу выживания и дальнейшего непрерывного развития цивилизации, но в существенно измененной – биосферосовместимой форме, не разрушающей природную среду своего обитания, которая является естественной колыбелью любой жизни, в том числе и разумной.

Сформулированные на вышеизложенных соображениях принципы и предложения, изложенные в Повестке дня на XXI век, были дополнены и доработаны на нескольких крупных конференциях ООН по проблемам народонаселения, социального развития, городов и продовольственной безопасности. Таким образом, устойчивое развитие предполагает повышение качества жизни всего населения планеты без увеличения масштабов использования природных ресурсов до степени, превышающей возможности Земли как экологической системы. Усилия по формированию устойчивого образа жизни предполагают комплексный подход к деятельности в трех ключевых областях:

- Экономический рост и справедливость – применение комплексного подхода к стимулированию долгосрочного экономического роста.
- Сохранение природных ресурсов и охрана окружающей среды – поиск экономически приемлемых решений проблемы сокращения потребления ресурсов, прекращения загрязнения окружающей среды и сохранения природной среды обитания.
- Социальное развитие – удовлетворение потребностей людей в рабочих местах, продовольствии, образовании, энергии, медицинской помощи, воде и санитарии; бережное отношение к богатому культурному и социальному разнообразию и соблюдение прав трудящихся; обеспечение возможностей всех членов общества участвовать в принятии решений, влияющих на их дальнейшую судьбу.

В экономической науке существует много конкурирующих между собой направлений, однако основным делением признано деление на классическую и кейнсианскую школы. Адам Смит (1723-1790), основатель классической политической экономии, в первую очередь исследовал и подчеркивал значение концепции экономической стоимости и распределения богатства между классами – рабочими, капиталистами и землевладельцами. Развивая концепцию Адама Смита о труде как источнике экономической стоимости (labour theory of value – трудовая теория стоимости), К. Маркс утверждал, что в ходе производственного процесса капиталисты получают из труда рабочих прибавочную стоимость, оставляя им только необходимую для существования заработную плату. Совокупность основных течений современной экономической мысли на Западе получило название мейнстрим (mainstream). Парадигма мейнстрима не отрицает важной роли экономических отношений, марксизма и политэкономии в целом, что в частности находит развитие в институциональной экономике, но вместе с тем не считает экономические отношения центральным, а тем более единственным объектом исследования экономической науки.

В последние десятилетия в теории и практике развития процессов глобализации стала преобладать неолиберальная модель глобализации. Проведение политики по неолиберальной модели в странах Периферии, приводит к экономическому спаду, росту безработицы и снижению ВВП на душу населения, увеличению внешнего долга. Большинство экспертов считает, что в современном мировом кризисе повинна именно неолиберальная модель глобализации [6]. Отсюда следует, что ориентация процесса развития только на традиционные экономические показатели более неприемлема. Необходимо найти приемлемый баланс между экономическим развитием и сохранением природы. Иными словами, при расчете ВВП конкретных стран необходимо принимать во внимание не только наращивание создаваемой человеком капитала, но и сокращение (расход) «природного капитала». Поэтому чисто экономический подход при оценке ВВП должен быть заменен методами, используемыми в экологической экономике. В изложенных принципах очевидна социоприродная сущность модели устойчивого развития (включая экологические, экономические и социальные императивы). В тоже время ориентация на социоприродный подход к развитию потребует серьезных мировоззренческих трансформаций.

Использование традиционных парадигм социального развития, носящих ярко выраженный антропоцентристский характер, привело к тому, что отчуждение человека и цивилизации от природы достигло апогея, в результате чего общество вошло в новую фазу своего развития - «общество риска». Сегодня непонимание и неосознание рисков может в будущем обернуться необратимой приверженностью им, в случае если мы и дальше будем хищнически относиться к природе, включая и собственно человеческую природу. В результате подобной техногенизации естественных процессов нарушается экологическое равновесие и происходит снижение компенсаторных возможностей биосферы.

Следовательно, сохранение биосферы как естественной основы социального развития требует первостепенного внимания. В настоящее время это выражается в тенденции замены стратегии техногенного развития на основе Парадигмы человеческой исключительности (где человек полагается венцом, покорителем природы) стратегией социоприродного развития. Она базируется на предложенной в рамках инвайронментальной социологии новой экологической парадигмы, которая предполагает обеспечение единства социального и экологического аспектов развития, готовность следовать экологическому императиву, целостное мировосприятие, внедрение в массовое сознание экологических ценностей.

Человечество приближается и к переменам в устройстве социума, которые предполагают изменения существовавших до сих пор категорий миропонимания и образа мыслей, стилей поведения и способов действий. Соответственно, предъявляются совершенно новые требования к социальным и политическим институтам мирового сообщества – требования экологического императива и коэволюции общества и природы [7].

Это нашло отражение в различных моделях социоприродного развития, в системах экологической политики различных государств, а также международном социально-экологическом сотрудничестве. В современных условиях составной частью стратегии социоприродного развития с необходимостью становится теория экологической модернизации (ТЭМ). Конечной целью этого процесса является гармонизация всего комплекса отношений в социально-экологической системе, ее устойчивое, сбалансированное развитие, что позволит в итоге избежать глобальной экологической катастрофы и обеспечить процесс коэволюции человека, общества и природы. Базовым источником возникновения ТЭМ послужил инвайронментализм как социальное движение за качество среды обитания и теоретическая рефлексия огромного количества авторов из различных областей науки, политики и производства. ТЭМ можно рассматривать как ответ на развитие экологического движения на Западе в 70-е годы 20 века.

В новых социально-экономических и природных условиях формируются четыре основные социально-реформистские ориентации на взаимодействие общества и природной среды. Наиболее сильная и традиционная ориентация – экономизм, отличаясь оптимизмом, предполагала естественное, стихийное разрешение экологических затруднений и характеризовалась

антиреформистскими настроениями, занимая выжидательную позицию. Сторонники этой ориентации рассматривали существующие социальные институты, вполне способными справиться с кризисом без особых реформ. Среди основных направлений в инвайронментализме выделяют также консервационизм, охранительное движение и экологизм [8].

Восстановление качественной специфики природной среды, поставленное во главу угла инвайронментальной социологией, позволило расширить возможности социально-экологического подхода, но не приблизило его к причинному объяснению взаимодействия общества с окружающей средой. Новая инвайронментальная парадигма (NEP), предложившая расширительную трактовку предмета социальной экологии и понятие экологического комплекса (экосистемы) в соответствии с этой трактовкой, представляет собой новый этап в развитии социально-экологического теоретизирования, характеризующийся разнообразием междисциплинарных связей инвайронментальной социологии.

Другим источником ТЭМ являются социально-экономические теории в рамках институционализма, которые развивались еще с конца 19 века, и в 40-60-е годы 20 века переросли в неинституциональные теории или теории модернизации. Это многоплановые теории, относящиеся как к социологии, так и к экономической теории роста. В этих теориях анализировалось социально-экономическое развитие в целом, выяснялись причины динамических изменений в развитии экономики, раскрывались закономерности развития общества.

По мнению известных российских экспертов Бабурина С.Н. и Урсул А.Д. для успешного формирования государственной стратегии природопользования необходимо разработать новое понятие (наряду с уже широко употребляемым понятием экологической безопасности), которое учитывало бы вопросы устойчивого использования природных ресурсов [7]. Это обусловлено тем, что природопользование хотя и сопряжено с проблемами экологии и должно подчиняться выявленным природным (экологическим) законам, а также юридическим законам, тем не менее тесно связано с хозяйственной деятельностью в условиях рыночной экономики и тем самым – с экономической безопасностью. А поскольку оно осуществляется в интересах общества, то представляет собой не что иное, как удовлетворение различных потребностей общества, государства, личности путем использования любых видов природных ресурсов. Следовательно, природопользование также тесно связано и с социальной безопасностью и справедливостью (о чем говорят дискуссии о природной ренте). Поэтому необходимо введение более широкого понятия безопасности, которое комплексно характеризовало бы природопользование.

Одна из основных проблем перехода на путь УР – как распределять природно-ресурсную ренту, т.е. разницу между ценой, по которой продается природный ресурс, и расходами на его добычу, включая нормативную прибыль. Если износ капитала учитывается, то износ и истощение природных ресурсов до недавнего времени, да и сейчас, не учитываются. Отсюда заниженная доля учета природных ресурсов в общемировом доходе, что невыгодно для развивающихся стран и выгодно для стран «золотого миллиарда». Цены труда и капитала не уравниваются ценой природных ресурсов, что нарушает принцип эквивалентного обмена в условиях рынка, свободу и равенство обмена товаров. В условиях такого неэквивалентного обмена та часть дохода, которая остается от труда и вложения капитала, т.е. земля и природные ресурсы, согласно академику Д.С.Львову, должны быть собственностью государства, всего общества в целом. Поэтому необходимо принятие государственных решений в области перераспределения природно-ресурсной ренты в целях перехода на новую цивилизационную парадигму [9]. Следовательно, именно «природная рента» может оказаться наиболее важным источником финансовых средств, которые ускорят переход на путь устойчивого развития.

Эволюция концепции «устойчивое развитие» в современной научной литературе в первую очередь происходит в направлении дальнейшего углубления и спецификации самих терминов и понятий, составляющих эту теорию. Так, для объяснения определения и интерпретации «устойчивой экономики» Stefan Baumgartner и Martin Quaas в ответ на критику (Van den Berg) делают сопоставление определений общей и точной устойчивости и

устойчивой экономики, а также теоретического и практического подходов к ним [10]. По их мнению «устойчивость» - это многоликое и спорное понятие, которому разные люди дают разные определения и интерпретации. То же самое происходит и с «экономикой». Они считают, что литература, которая была накоплена в этой области достаточно неоднородна и в значительной степени несвязна, поэтому область получается определенно нечеткой по краям, и ей не хватает структуры, которая могла бы служить прочной основой для дальнейшего и систематического прогресса.

Устойчивая экономика определяется ими как цель по отношению к справедливости и к эффективности с уважением отношений между человеком и природой в долгосрочной перспективе и, по существу неопределенном будущем. Отсюда возникает понимание устойчивости в качестве вопроса о справедливости (или: собственный капитал), который является отдельным от истинного экономического вопроса об эффективности, находится в соответствии с важными вкладами от обеих: неоклассической и экологической экономики.

Это общее определение устойчивой экономики, где в целом объясняются идеи «справедливости» и «эффективности». Обе эти идеи должны быть указаны для получения конкретных понятий устойчивости и устойчивой экономики. Если, например, кто-то определяет "справедливость", просто как антропоцентрическую и утилитарную в смысле "не уменьшения полезности с течением времени", и если натуральные товары и услуги могут в достаточной степени быть заменены искусственными товарами и услугами, то это приводит к тому, что сейчас называют "слабой устойчивостью". Если, напротив, "справедливость" понимают как выходящие за рамки антропоцентрического интереса, включая присущие природе права, или, в качестве альтернативы, если "справедливость" понимают, как антропоцентрическую и утилитарную, но натуральные товары и услуги не могут в достаточной степени быть заменены искусственными товарами и услугами, то это приводит к так называемой "сильной устойчивости". Оба эти понятия являются специфическими понятиями устойчивости, которые вытекают из конкретных идей справедливости и конкретных предположений о взаимодействии человека и природы, и, следовательно, являются частными случаями нашего более общего определения.

В основе обсуждения критики лежит роль внешних факторов в устойчивости. Концепция внешних факторов имеет долгую и богатую историю в области экономики, начиная с идей Альфреда Маршалла (1890) о различии между внутренней и внешней экономикой в пределах производства товаров отдельных фирм, затем Пигу (1912/1920) распространил её на индивидуальное благополучие и включил в благосостояние экономики, и позже была обострена и формализована по-разному; также для экологического и ресурсного контекста Винером (1931), Мидом (1952, 1973), Скитовски (1954), Бьюкенен и Стабблебайн (1962), Arrow (1970), Мишань (1971), Баумоля и Оутс (1975) и Хеллер и Старрет (1976) и др. Сегодня существуют очень разные концепции внешних факторов – некоторые обширные, включающие все действия экономических агентов, которые имеют заметное влияние (выгоду или ущерб) на полезность другого экономического агента или производственные возможности без их полного согласия; и некоторые довольно узкие, обозначающие только прямое воздействие того же рода. С другой стороны, основываясь на последствиях от внешних факторов нежеле на их источниках, можно выделить представления о внешних факторах, которые включают только Парето (т.е. эффективность) - значимые воздействия, и другие, которые также включают дистрибутивные воздействия.

Довольно прямой, но более общий и плодотворный способ описания этого влияния, с помощью исключительно описательной концепции, которая считается лучшей для описания на основе понятия "внешнего фактора", это сочетание понятий совместного производства и запасов (Баумгартнер, 2000; Фабера и др., 2005. Баумгартнер и др., 2006). В двух словах, совместное производство означает в соответствии с ожидаемым результатом какое-либо действие, например, при производстве продукта, такого как электричество от ископаемого топлива. Обязательно существуют и другие эффекты, о которых кто-то может знать, а может и нет; например, материал субпродуктов таких, как выпуск углекислого газа в атмосферу или

нематериальные изменения, такие как изменения на уровне знаний, привычек, или учреждений. Таким образом внешние факторы уже давно были описаны как частный случай совместного производства.

Любое обсуждение устойчивости имеет дело с концепцией запасов, а запасы - это объект, соединяющий текущие действия с будущими результатами. Вкратце, запас является объектом, который, в принципе, согласно некоторым динамическим отношениям имеет временную долговечность и изменчивость. Концепция совместного производства добавляет и другое измерение, такое когда центральным становится вопрос, учитываются ли эффекты совместных продуктов в расчете текущих решений или нет. Если нет, то совместное производство может представлять собой внешний фактор (в более узком смысле) и может привести к неэффективности распределения ресурсов, как в статической и, так и в динамичной среде.

Подводя итог, Stefan Baumgartner и Martin Quaas считают, что определение "устойчивая экономика" обычным (а не точным) способом, начиная с нормативной основы как устойчивости, так и экономики (а не из практических подходов к экономической устойчивости), на основе четкого разграничения между различными нормативными целями, приводит к эффективности и справедливости, и дополняет такое нормативно основанное определение просто описательными концепциями совместного производства и запасов (а не внешних факторов) для описания того, как нынешние действия связаны с настоящими и будущими воздействиями на природу и людей, что является полезным для организации и продвижении нашего мышления в устойчивой экономике целенаправленным, систематическим и методологически обоснованным образом [10].

Другое направление современных поисков в развитии данной парадигмы находится в контексте возрастающих глобальных проблем окружающей среды, когда дискурс «устойчивого развития» (20 лет после Брундтландского доклада, ВКОСР, 1987) оказался неспособным создать всеобщую стратегию и предпринять радикальные действия по смене как индивидуального, так и коллективного поведения. Joan Martinez-Alier, Unai Pascual, Franck-Dominique Vivien, Edwin Zaccai полагают, что до сих пор мы живем в мире беспрепятственного стимулирования потребительского интереса, чрезмерного использования материалов и зависимости от ископаемого топлива. В результате, появились обновленные призывы отойти от парадигмы нового экономического роста и воспользоваться устойчивым спадом как объективного и демократического перехода к маленькой экономике, с меньшим производством и потреблением. Такая система, по мнению сторонников, позволит «благоприятно упасть» или по крайней мере обеспечит мягкую посадку, в отличие от срыва в результате ухудшения окружающей среды.

«Спад», используемый здесь – это синоним французского слова *decroissance*. «Общественный устойчивый экономический спад» – это концепция, которая ищет пути в социальную экологию, человеческую экологию, и экологическую экономику. Согласно Сержу Латушу [11], общество спада должно пониматься как «общество, основанное на качестве, а не на количестве; на сотрудничестве, а не на соревновании...человечество должно освободиться от экономизма, объектом которого является общественная справедливость...Девиз спад стремится в первую очередь сделать акцент на уход от абсурдной цели роста ради роста. Спад – это не негативный рост, а концепция, которая хотя и будучи противоречивой и нелепой, в то же время предполагающая сделать шаг вперед, в то время как сам движется назад».

В общественной сфере, участники кампании спада стремятся активно избегать представления устойчивого развития согласно Брундтландскому докладу, и даже больше в своей интерпретации экологической модернизации, индоссированной «зелеными компаниями», рассматривая её как неправильный и неосуществимый проект, который тормозит необходимые срочные изменения, как, например, в случае глобального климатического изменения.

Хотя в целях, возникших в парадигме устойчивого развития наблюдается некоторый прогресс, но общая картина с учетом нагрузки на окружающую среду, даже когда она описана официальными органами, продолжает пассивно рассматриваться на глобальных и даже региональных уровнях. Так, в 2010 году международная официальная цель – остановить

потерю биологического разнообразия – не была достигнута ни в Европе, ни где-либо ещё. Просматривая последние данные выпуска глобальных климатических изменений можно убедиться в том, что доклад за докладом приближается к более серьезным и суровым оценкам и что текущая слабая политика для решения данной проблемы не модифицирована [11].

В видении сторонников спада, экономический рост, даже если он происходит под видом устойчивого развития, приведет к социальному и экологическому коллапсу. Таким образом, лучше содействовать различным социальным ценностям и начать привыкать к сильному спаду, который может возникнуть для того, чтобы найти успешный путь вниз.

Современное спадающее движение не согласно с ходом мысли устойчивой государственной экономики (УГЭ), которой придерживаются многие экологические экономисты. Пока спадающее движение в основном связано с Франкофонным миром, а УГЭ провозглашена в основном в Северной Америке. Например, Центр Продвижения Устойчивой Государственной Экономики (ЦПУГЭ) пропагандирует сообщения в пользу УГЭ, которая предлагает «относительно стабильный, плавно изменяющийся продукт и потребление на душу населения» в экономике. На практике это означает нацеливание на стабилизацию экономики в короткие сроки (в политическом и экономическом смысле приблизительно одно десятилетие) вокруг несущественно меняющегося уровня основного капитала, нерастущий уровень человеческого труда также, как почти постоянный объем пропускной способности и производство общественных товаров и услуг по данной технологической структуре. С точки зрения УГЭ, технологический прогресс увеличит уровень ВВП на единицу производства, хотя ограничен обратным эффектом инвестирования в инновации, которые вызывают экономический рост.

Дальнейшее развитие теория «устойчивого развития» получает в работе Heidi Rapp Nilsen, целью которой является способствование переходу от преобладающей ситуации слабого устойчивого развития (СБУР) в направлении к сильному устойчивому развитию (СЛУР). Совместный дискурс о СБУР и СЛУР предложено называть рефлексивным устойчивым развитием [12, стр.1741].

Преобладающая концепция в экономике – слабое устойчивое развитие. «Большинство, но не все экономисты склоняются к слабому устойчивому развитию» (Перман и др., 2003, стр. 91). Слабое устойчивое развитие определяется как непрерывное развитие, где полезность и издержки не уменьшаются по прошествии длительного времени. Ни природе, ни капиталу не присущи ценности, но они являются инструментами в достижении самого возможного уровня полезности. Главная задача – подсчитать насколько компенсация капитала должна превосходить потерю натуральных продуктов.

Наиболее используемая теоретическая концепция в экономике – сильное устойчивое развитие. СЛУР устанавливает ограничения на возможности замещения экономики и природы – но уровень ограничения отличается между разными школами, теориями и авторами [12].

Норвегия посвятила себя работе над разработкой нового международного соглашения, которое будет следствием Киотского Протокола. Официальная стратегия – участие отдельных субъектов и слоев общества, но международное соглашение все равно очень важно для достижения успехов в сдерживании климатических изменений. Этот раздел рассматривает как устойчивое развитие определено в трех недавних и основных Норвежских документах по климатическому изменению.

Доклад «Норвежская климатическая политика» [13] - это пример косвенного описания устойчивого развития, так как «шкала выделения тепличных газов и уровень до которого он может увеличиваться – это явное нарушение основ устойчивого развития на сегодняшний день.»

В Белой книге №1 (2007-2008) [14] представлено более характерное описание устойчивого развития. Начальная точка – это ссылка на Брундтландскую Комиссию, которая использует человеческое благосостояние как критерий устойчивости (Белая книга №1, 2007-2008, глава 7.2.1). Позже было отмечено, что все ресурсы рассматривались как капитал: и реальные активы, и человеческий капитал, и промышленный капитал. В данном режиме это

общий объем капитала, который определяет устойчивость. Это СБУР. В том же документе говорится, что из-за необратимых изменений в природе, таких как климатические изменения, Норвежская промышленная стратегия должна быть рассмотрена с точки зрения пределов природных ценностей (Белая книга №1, 2007-2008, глава 7.2.1). В экономической литературе это определяется также как модификация СБУР или СЛУР. Другой путь – это ограничение замещения, т.е. в данной работе – общая основа для СБУР и СЛУР [11, стр. 499].

Вышеуказанные стратегические утверждения являются примерами возможности рассуждать о СБУР относительно СЛУР. Такая научная дискуссия более понятно разъяснит стратегический выбор, включая ее нравственные границы. Кроме того участие в такого рода дискуссиях – это возможность влиять и изменять стратегию, которая является целью данной работы. Рефлексивное устойчивое развитие – это путь к СЛУР, сравнимый с сегодняшней практической политикой.

1. Наше общее будущее. Доклад международной комиссии по окружающей среде и развитию / пер. с англ.; под ред. С.А. Евтеева и Р.А. Перелета. М., 1989.
2. Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию./Устойчивое развитие и «Повестка дня на 21 век». Под ред. Воропаевой. – СПб: СПбГУ. – 1999. С.75-80.
3. Повестка дня на XXI век. Конференция ООН по окружающей среде и развитию. Рио-де Жанейро. 3-14 июня, 1992.
4. Урсул А.Д. Устойчивое развитие: концептуальная модель. // Национальные интересы. 2005. №1
5. Медоуз Д.Х., Медоуз Д.Л., Рендорс Дж., Беренс В. Пределы роста. – М.: Мысль. – 1991.
6. Коллонтай В.О. О неолиберальной модели глобализации. МЭИМО, 1999, №10. С. 3-13.
7. Бабури С.Н., А.Д.Урсул. Политика устойчивого развития и государственно-правовой процесс. – М.: Магистр:ИНФРА-М, 2010. – 557 с.
8. Кулясов И.П. Экологическая модернизация: теория и практики.- СПб: Под науч. ред. Ю. Н. Пахомова.- СПб: НИИХ СПбГУ. – 2004. – с.154
9. Львов Д.С. Экономика развития. М., 2002.
10. Stefan Baumgärtner, Martin Quaas. Sustainability economics — General versus specific, and conceptual versus practical. Ecological Economics № 69, 2010. – p. 2056
11. Joan Martínez-Alier, Unai Pascual, Franck-Dominique Vivien, Edwin Zaccai. Sustainable de-growth: Mapping the context, criticisms and future prospects of an emergent paradigm. Ecological Economics № 69, 2010. – p.495
12. Heidi Rapp Nilsen. The joint discourse 'reflexive sustainable development' — From weak towards strong sustainable development. Ecological Economics № 69, 2010. – p.1741
13. «Норвежская климатическая политика». Доклад Министерства Промышленности Норвегии, 2006-2007, стр. 10
14. White paper nb 1 (2007–2008). Nasjonalbudsjetten 2008. The Norwegian Ministry of Finance. Retrieved 05.02.2008, from <http://www.regjeringen.no/nb/dep/fin/dok/regpubl/stmeld/2007-2008/Stmeld-nr-1-2007-2008.html?id=482933&epslanguage=NO>.

Ұсынылған мақалада тұрақты дамуды басқару теориясының бүгінгі таңдағы жағдайы талданған. Осы теорияның алғашқыда табиғат пайдалануда, оның балық және орман шаруашылығында дүниеге келіп, одан кейін қоғамның техногенизациялануы және қоршаған ортаға келтірген зиянның мөлшері екпінді өсуге байланысты тез жайыла бергені ескертіледі. Сонымен қатар осы теорияның ақырғы кездегі батыс елдерінде одан әрі дамуының, ең алдымен, әрі қарай тереңдету және оны құратын терминдері мен ұғымдарының спецификациялау бағыттарымен келе жатқаны көрсетіліп, осы бағыттардағы ұсынылған әдістерімен механизмдері автордың өз ғылыми пікірі арқылы сыналады.

In the work presented in chronological sequence the initiation processes of sustainable development theory and its further development. Presents and analyzes definitions of sustainable development at different stages of its enhancement. Economic, social and environmental components of sustainable development theory are exposed. Also in this paper analyzes the current state of the theory of sustainable development. Definition of "sustainable economy" based on the distinction between different regulatory objectives, which lead to efficiency and equity are adduced. An analysis of the steady state economy (SSE), which adheres to environmental economists in the Francophone world and SSE, launched mainly in North America. Also in this paper were discussed strategic statements, including statements of Norwegian politics, which can make the transition from weak sustainable development (WSD) to a strong sustainable development (SSD).

А.Ж. Бисенбаева

АГРОӨНЕРКӘСІПТІК КЕШЕННІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗІ

Ауыл шаруашылығы Қазақстан экономикасының негізгі салаларының бірі болып табылады. Аграрлық сектордың даму деңгейі қашан да қазақстандық қоғамның экономикалық және қоғамдық-саяси тұрақтылығын анықтайтын факторы болып келді және әлі де болып келеді. Республика экономикасы дамуының басым бағыттарының бірі бола отырып, ауыл шаруашылығы аса зор әлеует пен үлкен қорға ие. Қазақстанның әр түрлі климаттық жағдайлары қоңыржай жылы белдікте барлық дерлік дақылдарды өсіруге және мал шаруашылығын дамытуға мүмкіндік береді.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың 2011 жылғы «Болашақтың іргесін бірге қалаймыз!» атты Қазақстан халқына Жолдауында Елбасы ауылшаруашылығы саласына өткен жылдар үлкен ауқымда көмек көрсетілгені туралы атап өтті. Елдің аграрлық саласын дамыту алдағы уақытта да басты міндеттің бірі болып қала береді. АӨК-ті дамытудың басты бағыттарының бірі ретінде ауыл шаруашылығындағы еңбектің өнімділігі 2014 жылға қарай 2 есе, ал 2020 жылға қарай 4 есе өседі. Аграрлық секторда етті мал шаруашылығын дамыту жөнінде бұрын-соңды болып көрмеген жоба жүзеге асырылады. 2016 жылдың өзінде ет экспорты 60 мың тоннаға жетеді, мұның құны 4 миллион тонна бидай экспортына тең. Мемлекет бұл мақсатқа 130 миллиард теңгелік несие ресурстарын бөледі. Бұл ауылдық жерлерде 20 мыңнан астам жұмыс орындарын ашуға мүмкіндік береді, жүз мыңнан астам ауыл тұрғындарының кіріс көзіне айналады. Мұның өзі малдың барлық түрінің асыл түліктері мен тұқымдарының бас санын көбейтуге мүмкіндік береді. Бұлардың барлығы сабақтас салаларда – ауылшаруашылық машина жасауда, химия және тамақ өнеркәсібінде, жемшөп өндірісінде, техника жөндеуде өндірісті ұлғайтуға қозғау салады /1/.

АӨК салаларының экономикалық өсуінің тұрақты қарқындарын қамтамасыз ету үшін инновациялық даму факторлары ескерілуі қажет. Өз кезегінде, инновациялық қызметтің нәтижелілігі белгілі бір дәрежеде бірегей инновациялық саясатты әзірлеуге және кешен ұйымдарының инновациялық белсенділік деңгейіне байланысты болады.

Экономикалық әдебиеттерде келтірілген «инновация» терминінің анықтамаларын талдау үш көзқарастың таралғанын көрсетеді. Біріншісі – инновация жаңалықпен теңдестіріледі. Екінші көзқарас – инновация жаңа өнімді, технологияны қалыптастыру процесі ретінде, өндірісті басқару, экономика мен ұйымдастыру аясындағы жаңалық ретінде, яғни шығармашылық процестің нәтижесі ретінде қарастырылады. Үшіншісі – өндіріске алдыңғылардан сапалы түрде ерекшеленетін жаңа бұйымдарды, элементтерді, әдіс-тәсілдерді енгізу процесі ретінде қарастыру.

Инновация келесі қасиеттерге ие болуы қажет: жаңалыққа ие болуы, адамның кез-келген қызметінде қолданылуы, нарықта өткізіліп, экономикалық және басқандай әсерлер әкелуі.

Осы терминнің келтірілген анықтамаларын жалпылап, «инновация» түсінігіне келесідей анықтама беруге болады. Инновация – жаңа немесе жетілдірілген өнім (қызмет), техника, технология, өндірісті ұйымдастырудың, басқарудың жаңа формалары түрінде көрініс тапқан және түрлі сипаттағы әсерлер алып келетін ғылыми білімдердің коммерциализациясы.

АӨК қатысты инновация шаруашылық тәжірибеде өндіріс тиімділігін жоғарлатуға мүмкіндік беретін өсімдіктердің жаңа сұрыптары, мал мен құстың жаңа тұқымдары мен түрлері, жаңа немесе жетілдірілген азық-түлік өнімдері, материал түрлері, өсімдік шаруашылығы, мал шаруашылығы мен қайта өңдеу өнеркәсібіндегі жаңа техника мен технологиялар, экономиканың түрлі сфераларын ұйымдастыру мен басқарудың жаңа формалары, әлеуметтік қызмет көрсетудің жаңа тәсілдері түріндегі зерттеулер мен әзірлемелер нәтижелерін жүзеге асыру болып табылады /2/.

Инновация инновациялық процесс түсінігімен тығыз байланысты. Инновациялық процесс жаңа идеяны алу мен оны тұтынушымен жаңа немесе жетілдірілген өнім, технологиялық

процесс, өндірісті ұйымдастыру мен басқарудың жаңа тәсілдері түрінде қолданудан тұратын жүйелі жұмыстардың кешені болып табылады. Оны келесі буындардан тұратын құрылым ретінде көрсетуге болады: жаңалықтарды өндіретін сфера, жаңалықтарды табыстаудың ұйымдастырушылық-экономикалық механизмі, инновациялық өнім тұтынушылары. Инновациялық процесс құрылымы 1-суретте көрсетілген.



1-сурет. Инновациялық процесс құрылымы

Ғылыми әдебиетте инновацияны базисті, жақсартатын және жалған инновациялық (рационалдайтын) түрлеріне бөле отырып, бірқатар белгілеріне байланысты топтастыру қалыптасқан – негізгі дәрежесі, экономикалық дамудағы маңыздылығы.

Нәтижелердің бағыттылығы бойынша инновацияларды өнімді мен процесті деп бөледі. Өнімді инновациялар жаңа немесе жетілдірілген өнімдерді енгізуді қамтиды. Олар жаңа материалдардан, жаңа жартылай өңделген өнім мен қосалқы бөлшектерден, жаңа өнімдерді алудан тұрады. Процесті инновациялар технологиялық – өнімді өндірудің жаңа технологиялары; ұйымдастырушылық-басқарушылық – өндірісті, транспортты, өткізу мен жабдықтауды ұйымдастырудың жаңа әдістері, басқарудың жаңа ұйымдастырушылық құрылымы және әлеуметтік болып бөлінеді.

АӨК-те қолдану пәні мен сферасы бойынша инновациялардың төрт түрі ажыратылады: селекциялық-генетикалық; техника-технологиялық және өндірістік; ұйымдастырушылық-басқарушылық және экономикалық; әлеуметтік-экологиялық (1-кесте). Инновациялардың алғашқы түрі тек қана ауыл шаруашылығына тән.

Инновациялық дамудың ерекшелігі, шарттары мен факторлары.

АӨК-тегі инновациялық процесс өзіндік ерекшеліктерге ие. Ол аймақтық, салалық, функционалдық, технологиялық және ұйымдастырушылық әр түрлілігімен ерекшеленеді.

Ауыл шаруашылығының бір ерекшелігі – өнеркәсіптік құралдармен қатар өндірістік процесте тірі ағзалар – мал мен өсімдік те белсенді қатысады. Бұлардың өсуіне табиғи заңдылық: климат, жылу, ауа-райы, ылғалдылық, жарық, т.б. факторлар әсерін тигізеді.

Ауыл шаруашылығындағы кеңейтілген ұдайы өндіріс экономикалық және табиғи-экологиялық процестермен әрекеттестікте жүреді.

Агроөнеркәсіптік кешендегі инновация типтерінің топтастырылуы

Селекциялық-генетикалық	Техника-технологиялық және өндірістік	Ұйымдастырушылық-басқарушылық және экономикалық	Әлеуметтік-экологиялық
Ауылшаруашылық өсімдіктердің жаңа сұрыптары мен гибридтері	Жаңа техниканы қолдану Ауылшаруашылық дақылдарын егудің жаңа технологиялары	Кооперацияның дамуы мен АӨК-тегі біріккен құрылымдардың қалыптасуы	АӨК-ті ғылыми-техникалық кадрлармен қамтамасыз ету жүйесін қалыптастыру
Мал мен құстың жаңа тұқымдары мен түрлері	Мал шаруашылығындағы жаңа индустриалдық технологиялар	АӨК-ті ресурстармен қамтамасыз ету мен техникалық қызмет көрсетудің жаңа формалары	Еңбек ету шарттарын жақсарту, денсаулықты сақтау, білім беру және ауыл еңбеккерлерінің мәселелерін шешу
Аурулар мен зиянкестерге, қоршаған ортаның қолайсыз факторларына төзімді өсімдік пен мал түрлерін шығару	Егін мен мал шаруашылығының ғылыми негізделген жүйелері Жаңа тыңайтқыштар мен оның жүйелері Өсімдіктерді қорғаудың жаңа құралдары Егін шаруашылығын биологияландыру мен экологияландыру Азық-түлік өнімдерінің тұтынушылық құндылығын жоғарылатуға бағытталған азық-түлік өнімдерін өндіру мен сақтаудың жаңа ресурс үнемдеуші технологиялары	Еңбекті ұйымдастыру мен ынталандырудың жаңа формалары АӨК-тегі ұйымдастыру мен басқарудың жаңа формалары Инновациялар маркетингі Ғылыми-техникалық және инновациялық қызмет сферасындағы инновациялық-консультативті жүйелерді құру Шешім қабылдау әдістері мен тұжырымдамалары Инновациялық даму механизмдері мен формалары	Қоршаған орта сапасын жақсарту мен сауықтыру Халықтың өмірі, еңбегі мен демалысын қолайлы экологиялық шарттармен қамтамасыз ету

Сондықтан инновацияларды басқаруда тек қана экономикалық заңдардың ғана емес, сонымен қатар табиғат заңдарының талаптарын ескеру қажет: теңдік, орын баспаушылық, өмірлік факторлары, минимум, оптимум мен максимум заңдарының жиынтығы. Өндіріс факторларының орын баспаушылық заңының қолданысы, мысалы, тыңайтқышты селекциямен ауыстыруға, сұрыппен агротехникадағы кемшіліктің орнын толтыруға, асылдандырумен жемнің орнын толтыруға болмайтын кездерінде көрініс табады. Минимум заңына сәйкес өндіріс өсімі минимумдағы фактормен тежеледі. Мысалы, мал өнімділігінің деңгейі жем рационндағы ең көп орын алатын затпен анықталады; максимум заңына сәйкес белгілі-бір пайдалы заттың мал қажеттілігінен көп тұтыну оның өнімділігінің жоғарлауына алып келмейді. АӨК-тегі инновациялардың кешенді сипаты инновациялық механизмге ерекше талаптар қояды (2-сурет). /3/

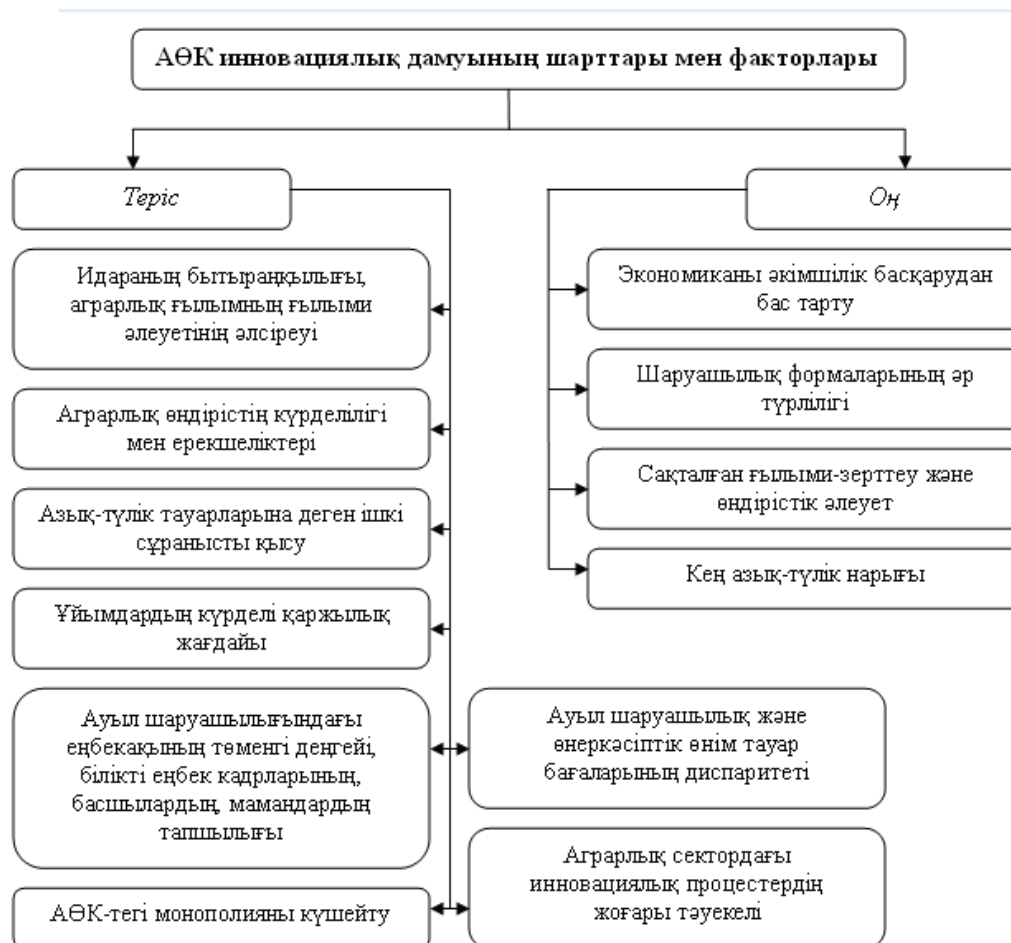


2-сурет. Агроөнеркәсіптік кешендегі инновациялық қызметтің экономикалық механизмінің құрылымы

Аграрлық өндірістің күрделілігі мен оның ерекшеліктері инновациялық процесті басқарудың әдіс-тәсілдерінің ерекшелігін, инновацияның түрлі типтерінің үйлесуін, инновацияларды ынталандырудағы мемлекеттің рөлін күшейтуді айқындайды.

Ауылшаруашылық өндірістің күрделілігі мен ерекшелігі инновациялық процесс тәуекелінің жоғары деңгейімен сипатталатынын атап өту қажет. Ғылыми-өндірістік нәтижелерді қаржыландырудың тәуекелі, шығындар мен нәтижелер арасындағы уақыттық үзіліс тәуекелі, инновациялық өнім сұранысының белгісіздігі жеке инвесторлардың капиталды ауыл шаруашылығының дамуына салуға қызықтырмайды.

АӨК-тің инновациялық дамуына әсер ететін шарттар мен факторларды талдау оларды теріс (инновациялық дамуды тежейтін) және оң (инновациялық процестердің жеделдетілуін қамтамасыз ететін) факторларға бөлуге мүмкіндік берді (3-сурет). /4/



3-сурет. Агроөнеркәсіптік кешеннің инновациялық дамуына әсер ететін шарттар мен факторлар

Инновациялық қызметтің дамуындағы әлсіз буын болып инновациялық өнім нарығының жетілмегендігі, инновациялық процестерді басқарудың тиімді ұйымдастырушылық-экономикалық механизмінің жоқтығы табылады. Ғылыми-техникалық әзірлемелер әрдайым агроөнеркәсіптік өндірісте тиімді жұмыс істеуге дайын болмайды.

Республикадағы АӨК-тің жағдайын бағалау инновациялық қызметті жандандыру алдымен қаржылық сауықтандыру және өндірісті тізбекті қалыптастыру сияқты шаралар жүйесін жүзеге асырусыз қиын болып табылады. инновациялық процестердің дамуы үшін мемлекеттің инновациялық саясатының бірқатар тапсырмаларын шешу қажет.

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 28.01.2011ж. // Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың интернет желісіндегі ресми сайты – http://www.akorda.kz/kz/speeches/addresses_of_the_president_of_kazakhstan/r

2. Лубков А.Н. Инновационная стратегия в развитии АПК //Аграрный вестник Урала, 2009. – №2(56). – 7-11 б.

3. Н. В. Седова. Инновации в агропромышленном комплексе Российской федерации: тенденции и перспективы // Качество. Инновации. Образование, 2006. – №2. – 24-28 с.

4. В.В. Боджаева. Приоритеты инновационного развития агропромышленного комплекса региона // Вестник Алтайского государственного аграрного университета, 2009. – №10(60). – 116-120 с.

В статье рассмотрены точки зрения на сущность понятия «инновация», разработан подход к экономическому содержанию термина «инновация». Выявлены классификация инноваций, специфика, структура экономического механизма инновационной деятельности, условия и факторы инновационного развития агропромышленного комплекса.

The article is about the approach to the economic maintenance of the term "innovation". Classification of innovations, specificity, structure of the economic mechanism of innovative activity, a condition and factors of innovative development of agriculture, features of management of innovation processes in agriculture and priority directions of development of innovative potential are considered in the paper.

Р.Т. Дуламбаева, А.Е. Калиева

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ТАЛДАУ

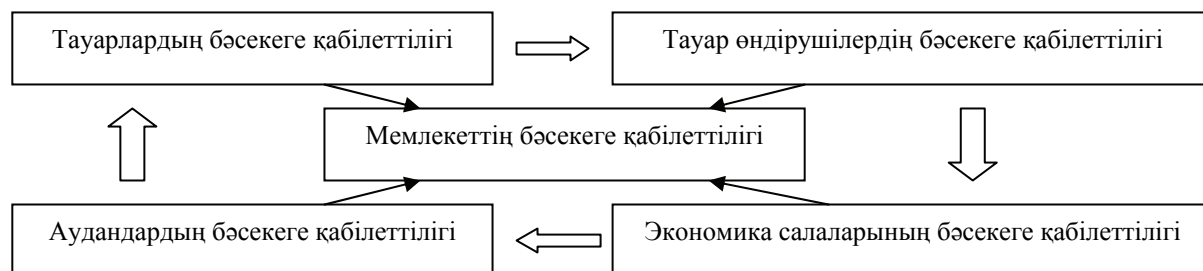
Дүниежүзілік тәжірибе көрсеткендей әр мемлекет өз экономикасын дамытуға, халықаралық қатынастарын реттеуге және тұрақты да қалыпты халықаралық қатынастарды орнатуға тырысады.

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі мемлекеттің экономикалық әл-ауқаттылығын мойындату үдерісінде маңызды роль атқарады, бұл үдеріс өз кезегінде ішкі нарықтық институттарды реформалау мен жетілдіруді жеделдететін механизмдердің барлығын қолданусыз мүмкін емес. Экономиканың бәсекеге қабілетті моделін таңдау, басым бағыттар мен салаларды айқындау, бәсекелік қатынастар мен механизмдердің дамуына әсер ететін факторлар мен элементтерді сыртқы экономикалық бәсекеге қабілеттілік призмасы арқылы айқындау ұлттық шаруашылықтың экономикалық тиімділігін көтерудің өзекті мәселесі болып отыр.

Қазақстан Республикасы өз егемендігін жариялағаннан кейін жас мемлекетіміздің алдында ішкі және сыртқы сипаттағы күрделі мәселелер туындады. Осындай мәселелердің ішінде бәсекелестік және бәсекеге қабілеттілік мәселелерінің алатын орны зор болып келеді.

Бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету – бұл қоғам өмірінің тұрақтылығы мен тиімділігінің, тәуелсіздігінің кепілдігі. Бұл экономиканың қоғам, мемлекет пен тұлғаның маңызды қызметінің белгілі бір жағын анықтайды, яғни ұлттық бәсекеге қабілеттілік ұғымы да экономиканың өмір сүру қабілеттілігіне, мүмкін болатын сыртқы және ішкі қауіптерге төзімділігінің бағалануымен тікелей байланысты.

«Бәсекелестік» термині экономикалық теорияға латын тілінің «қақтығыс», «жарыс» деген мағынаны білдіретін «concurrentia» сөзінен енген. Экономикада бәсекелестік келесідей анықталады. «Бәсекелестік – белгілі-бір сирек игіліктерді қолданудың бірнеше альтернативті бағаттары бар және осы игілікті қолдану құқығы үшін өзара күресіп жүрген бірнеше адам топтары қызығушылық танытатын жағдай». /1/



Қайнар көзі: автормен құрастырылған

Бәсекеге қабілеттілік деңгейлері мен олардың өзара байланысы.

Бәсекелестік артықшылықтар – бірнеше деңгейлерде қарастыруға болатын көпжақты экономикалық категория болып келеді. Бұл тауарлардың, тауар өндірушілердің, салалардың және мемлекеттің бәсекелестік артықшылықтары. Барлық осы деңгейлердің арасында өзара тығыз байланыс бар: елдің бәсекелестік артықшылықтары аудандардың, салалардың, өндірістердің бәсекелестік артықшылықтарынан құралады. /2/

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі ұлттық шаруашылықтар мен оның субъектілерінің тиімді қызмет етуінің интегралданған, жалпы көрсеткіші болып табылады. Дамыған елдердің көпшілігінің экономикалық саясаттарының қазіргі кездегі негізгі парадигмасы – ұлттық бәсекеге қабілеттікті арттыру, жоғарылату.

Қазіргі таңда, халықаралық мамандармен ұлттық бәсекеге қабілеттілік индикаторларының көптеген жүйелері құрастырылған. Олар өзара бәсекеге қабілеттіліктің фундаментальді концепциялары бойынша, өздерінің мақсаттылығы бойынша және қолданылатын алгоритмдері бойынша ажыратылады.

Бәсекелестік, ең бастысы, бәсекелесу қабілеті. Бәсекелестік – нарықтық шаруашылықтың басты сипаттарының бірі. /3/

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі – жүйелік және динамикалық түсінік. Бүгінгі таңда, Қазақстан экономиканың көптеген секторларында тұрақты позицияларға қол жеткізгенде, экономиканың модернизациясына, ұлттық шаруашылықтардың жаһандану процесіне және әлеуметтік бағытталған қоғамды дамытуға негізделген, сапалы бәсекеге қабілеттілікті дамыту мәселесі туындайды. /4/

Егер нақты мақсат, яғни Қазақстанның бәсекеге қабілетті елу ел қатарына кіруі туралы айтатын болсақ, бұнда Дүниежүзілік Экономикалық Форумның (ДЭФ) Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінің рейтингі бойынша жоғары жылжу ескеріледі. Қазіргі кезде қолданылып жүрген Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі (The Global Competitiveness Index) 2006 жылы бұрын есепелген бәсекеге қабілеттілікті дамыту Индексінің (Growth Competitiveness Index) орнына келді. Жыл сайын ДЭФ Индексті есептеудің әдістемесін түзетіп отырады (қолданылатын көрсеткіштер құрамын кеңейтеді және талданатын мемлекеттер санын көбейтеді). /5, 58-61с./

Жаһандық бәсекеге қабілеттілік бойынша мемлекеттер рейтингі бағаланатын, Дүниежүзілік Экономикалық Форумның әдістемесінде индикаторлардың үш тобы қолданылған:

- өндірістік ресурстар мен мемлекеттік басқару ресурстарын тиімді қолдануды бағалауды анықтайтын базалық индикаторлар. Олардың негізгілері болып келесілер табылады: жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің өсу қарқыны мен мемлекеттің ресурстық потенциалының өсу қарқыны (бірінші топ). Бірінші топ бойынша әлем елдерінің рейтингін бағалаудың басты критерийі – жан басына шаққандағы ЖІӨ.

- ресурстарды қолданудың тиімділігі мен интенсивтілігін білдіретін индикаторлар. Портер бойынша олардың негізгілері – еңбек, материалдық және негізгі капитал ресурстарын өндіру. Бірінші топ бойынша әлем елдерінің рейтингін бағалаудың басты критерийі – еңбек өндірісінің деңгейі.

- экономикада қолданылған ресурстардың (үшінші топ) өндірісінің даму қарқындылығының (жылдамдылығы) интенсивтілігін сипаттайтын инновациялық даму индикаторлары.

Жаһандану процесі ұлттық мемлекеттің әлемдік аренадағы орны мен рөлін жаңаша түсініп, қарауға мәжбүрледі. Жаһандану экономикалық егемендікке төніп тұрған қауіпті арттырады. Жаһандану шығындары мен пайдалары біркелкі емес таралады. Бір жағынан, еңбек өнімділігінің артуы, шығындардың қысқаруы, ауқаттылық пен табыстардың артуы, ал екінші жағынан белгісіздік жағдайы, тәуекелдер, коррупция, теңсіздік, кедейшілік артады. /6/

Осы теңсіздік мемлекеттердің бәсекеге қабілеттілігінде, соның ішінде Әлемдік экономикалық форумның жаһандық бәсекеге қабілеттілік рейтингінде, көрініс табады.

ДЭФ-ның 2010-2011 жылғы рейтингінде ТМД елдері келесідей орындарды алып тұр: көшбасшы Әзірбайжан – 57 орын, Ресей – 63 орын, Қазақстан – 72 орын, Украина – 87 орын, Армения – 98 орын, Тәжікстан – 116 орын, Қырғызстан – 121 орын.

ТМД елдерінің бәсекеге қабілеттілік рейтингі

	Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі				
	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011
Әзірбайжан	62	66	69	51	57
Ресей	59	58	51	63	63
Қазақстан	56	61	66	67	72
Украина	69	73	72	82	87
Армения	80	93	97	97	98
Тәжікстан	96	117	116	122	116
Қырғызстан	110	119	122	123	121

Қайнар көзі: The Global Competitiveness Report материалдары бойынша автормен құрастырылған /7/

Қазақстандағы бәсекелік нарық элементтері

1. Соңғы жылдары жүргізілген құрылымдық реформалар барлық салаларда бәсекеге қабілетті экономиканы құрудың тұрақты негізі болып табылады:

- Елдегі бағалық, саудалық және валюталық режимдер салыстырмалы либералды болып келеді, жеке сектор, мұнай секторында да, экономиканың басқа салаларында да инвестициялаудың негізгі үлесін және экономикалық қызметті жүзеге асыруда.

- Банктік, зейнетақылық және төлем жүйелері құрылған болатын, олар өз кезегінде жүйелі макроэкономикалық, фискалды саясатпен қосылып қорланудың жалпы деңгейінің өсуіне алып келді.

- Инфрақұрылымды реформалау элект қуаты және темір жол көлігі инфрақұрылымдарына тарады. Жеке жолдардың, әуежайлардың белсенді жөндеу жұмыстары және ирригациялық құрылыстар жүргізілуде.

- Институционалды тұрғыда мемлекеттік қызметтің тұрақтылығы және кәсіпқорлығын жоғарлатуға, сонымен қатар, қаржылық менеджмент пен салықтық әкімшілікті жаңартуда шаралар қолданылды.

2. Қазақстандық билік жүргізілген реформалардың мүмкіншілігін, минералды емес табиғи ресурстардың бай мүмкіншілігін (мысалы, ұлан-байтақ жайылымдар мен қара және түсті металдардың қорлары), елдің халық ресурстарының мүмкіншілігін және Батыс пен Шығыстың арасында стратегиялық орналасудың мүмкіншілігін өте жақсы түсінеді. Сонымен қатар, олар елдің әр түрлі салаларда өзінің негізгі сауда серіктестерінен (мысалы, Ресей) артқа қалып отырғанын түсінеді.

Нарықтық құрылымдардың бар болуы және олардың нарықтық бәсекелік жағдайында жұмыс істей алу мүмкіндігі елдің бәсекеге қабілеттілігін анықтайды. Ал, ол өз кезегінде, халықаралық еңбек бөлінісі мен сауда бөлінісіне қатысуға мүмкіндік беретін, ұлттық экономиканың жағдайының және даму перспективасының көрсеткіші болып табылады.

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін жоғарлатудың әдістері ретінде аймақтың, елдің әлемдік нарықтағы позицияларының жоғарылауына немесе төмендеуіне алып келетін факторларға әсер ету формалары түсініледі.

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі – сыртқы параметрлерге қатысты экономиканың маңызды көрсеткіштерінің жағдайының бағалауын кешенді қамтитын салыстырмалы сипаттама. Осының нәтижесінде ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі халықаралық бәсекеде көрініс табады. Оның өзгерісі ЖІӨ-нің өсу қарқыны, еңбек өнімділігінің, еңбек ақының, елдегі барлық инвестициялардың ішіндегі шетелдік инвестициялар үлесінің, білім беру мен фундаментальді ғылымға кеткен шығындардың, жоғары технология салаларының, әлемдік экспорттағы үлестің өсу қарқыны сияқты көрсеткіштермен сипатталады.

Халықаралық бәсекелестік тек сыртқы нарықтарға ғана емес, сонымен қатар, ұлттық шекара шегінде шетелдік өндірушілерге жетекшілік ете алу мүмкіндігі бар ашық экономикадағы елдердің ішкі нарықтарына да қатысты болып келеді. Сондықтан, ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігінің негізгі түсінігі ұлттық компаниялардың ішкі тұтынушыларды да, сыртқы тұтынушыларды да қанағаттандыратын және сапасы мен бағасы

бойынша шетелдік тауарлардан қалыспайтын тауарлар мен қызметтерді өндіруді түспалдайды. /8/

Нарықтық бәсекелестіктің өзгеруімен байланысты мемлекеттік саясаттың да мақсаттары өзгеріп отырды. Мұнда сыртқы экономикалық саясатты таңдауда мемлекеттік саясаттың бағытын таңдауда маңызды болып келеді. Ұлттық экономиканың дамуының өлшемі ретінде отандық өндірушілердің әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігі және олардың халықаралық еңбек бөлінісінде қатысуы есептелетіндіктен ұлттық бәсекелік артықшылықтарды құру мәселелесі ішкі нарықты өсіп келе жатқан халықаралық бәсекелестіктен протекционистік қорғау немесе сыртқы сауданы либерализациялау арасындағы таңдаумен байланысты. /8/

Бәсекелік артықшылықтардың қосымша көздерін айқындау мүмкіндігі туатын шетелдік фирмалардың бәсекеге қабілеттілігі стратегияларының негізгі қағидалары мен фирманың бәсекеге қабілеттілігінің потенциалын басқару әдістері:

- Біріншіден, технологияны жақсартудан және жаңашылдықты енгізуден болатын бәсекелік басымдылықтар. Жаңашылдық стратегиясы өнімді өндірумен байланысты кез-келген қызметті жанауы мүмкін. Жаңа технологиялар өндіріс шығындарын азайтады және өнім бағасы оның сапасын жоғарылатады. Сол себепті жаңа технологиялар олардың салыстырмалы басымдылықтардың бекітілуіне болысады. Жаңа өнімдерді өндіру нарық үшін күрестің, тұтынушыларды және жаңа сауда серіктестерді тартудың түп негізі болып табылады;

- Екіншіден, бәсекелік басымдылықтар ірі бәсекелестер нарықты игеру барысында мән бермеген нарықтың шағын, аз табысты және аз көлемді қуыстарында (ниша) құрылады;

- Үшіншіден, бәсекелік басымдылық үнемі жақсару арқасында ұсталып тұрады. Ол өз кезегінде жаңашылдықтарға үнемі салымдарды қажет етеді. Осылайша, бәсекелік басымдылықты кеңейтудің ұзақ мерзімді стратегиясы ұзақ бұзылмайтын болып табылады.

Жүргізілген экономиканы қайта құрылымдау мен бәсекені қорғау саясаты, ұлттық қаржылық-өндірістік топтардың құрылуы ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігінің жоғарылауының қажетті шарты болып табылады. Барлық аталған әдістер ұлттық бәсекелік басымдылықтарды кеңейтуге мүмкіндік беретін қолайлы макроэкономикалық жағдайларды құруға бағытталған және баға бәсекелестігінен технологиялық процестер бәсекелестігіне динамикалық өтуге көмектеседі.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі нарықтық категория болып табылады және әдетте бәсекелік нарық жағдайларында әрекет ететін нақты тауар өндірушілер қызметімен байланыстырылады. Сәйкесінше, оның қамтамасыз етілуі мәселелері, ең бастысы, басқарудың макроэкономикалық деңгейі ракусымен анықталады. Бәсекелестік жағдайында фирмалардың әрекет етуі шығарылатын өнімнің бәсекеге қабілетті болуын қамтамасыз етуге итермелейтіндіктен, осы процесс мазмұны мен оның ұйымдастырылуы кәсіпорынның экономикалық жағдайы мен оның даму деңгейіне байланысты болғандықтан бұл әдісті адал деп қабылдау қажет.

Сонымен бірге, өтпелі нарықтық экономикасы бар елдер үшін, соның ішінде Қазақстан Республикасы да, ұлттық өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтасыз етуге және жалпы экономикаға мемлекеттік әсер етуі одан кең болуы қажет. Бәсекелік әдіс ресурстарды рационалды қолдануды, өндірістік жүйелердің және жалпы экономиканың икемділігін қамтамасыз етеді.

Нарықтық құрылымдардың бар болуы және олардың нарықтық бәсекелестік жағдайында жұмыс істей алу қабілеті елдің бәсекеге қабілеттілігін анықтайды. Ал, ол өз кезегінде елдің халықаралық еңбек бөлінісіне және саудаға қатысуға негіз болатын ұлттық экономиканың қазіргі жағдайы мен оның даму перспективаларының көрсеткіші болып табылады.

Қазақстан Республикасының жоғары ұлттық басымдылығы болып тиімді экономиканы құру, халықтың өмір сүруінің жоғары деңгейін қамтамасыз ету және әлемдік нарықта Қазақстанның өзіне лайық орынды жеңіп алу табылады. Осы мәселені шешуде ұлттық өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету негізінде әлемдік экономикалық кеңістікке ел экономикасының интеграциялануына маңызды орын бөлінеді.

Бұл тұста, «Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі – тиімді бәсекелік орта жағдайында экономиканың елде тауарлар мен қызметтерді өндіру, тұтыну және өткізу (іске асыру) қабілеті, сонымен қатар өзінің экспорттық мүмкіндіктерін өзінің жеке экономикалық

және инновациялық әлеуетін көтеруге қолдануы, сол арқылы халыққа жоғары өмір сапасын қамтамасыз ету қабілеті».

Бәсекеге қабілеттілікті көтерудің аймақтық саясаты аймақтық даму типіне байланысты дифференциациялануы керек. Елдің және аймақтар экономикасының бәсекеге қабілеттілігін көтеру механизмінің кілтті элементтері келесілер болуы тиіс: мемлекеттік сектор әріптестігі, корпоративті басқару, жоғары инновациялық белсенділік территорияларын құру, жүйелік құрылымдардың түрлері, олардың ішінде негізгісі кластерлер болып табылады.

Қазақстан алдындағы елу бәсекеге қабілетті елдің қатарына қосылу мақсаты тұр, алайда елулікке кірудің ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігінің және қазақстандықтардың өмір сапасының жоғары деңгейлерін қамтамасыз ете алуы маңыздырақ мәселе болып табылады.

1. Экономика. Учебник /под ред. А.И.Архипова, А.Н. Нестеренко, А.К. Большакова. - М.: "Проспект", 1998. - 326 с.
2. Адрианов В.Д. Конкурентоспособность России в мировой экономике/В.Д. Адрианов//Мировая экономика и международные отношения.- 2000.- №3.- С. 17-57.
3. Ахметгалиев Б.Р. Конкурентоспособность экономики Казахстана: реалии и перспективы // Анализ и учет на предприятия. - 2004.- №4. - С. 4-7.
4. Абилкаиров А. Конкурентоспособность страны в условиях глобализации // ҚазЭУ Хабаршысы. – 2005. - №5. – С. 42-44
5. Фатхутдинов. Конкурентоспособность: Россия и мир. – М., Бизнес-школа «Интел-Сервис», 2005. –358 с.
6. Демеуова Г.Б. Конкурентоспособность экономики Казахстана // Вестник университета «Туран». - 2009. - № 1. – С. 55-58
7. The Global Competitiveness Report 2006-2007, 2007-2008, 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011 World Economic Forum.
8. Белаш А.И. Опыт экономической интеграции в Европе// Сб. "Управление, регулирование и хозяйственный механизм регионального развития". - Москва: СОПС и ЭС, 1992; <http://www.dialogvn.ru/uk/2002/n04/s02-4-05.htm>

Эта статья посвящена теме национальной конкурентоспособности. В статье раскрывается понятие конкурентоспособности национальной экономики, критерии оценки и пути повышения национальной конкурентоспособности.

This article devoted to the topic of national competitiveness. The article deals with the concept of national competitiveness, evaluation criteria and ways of improving national competitiveness.

Ж. Дүйсенбайқызы

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ТОҚЫМА ЖӘНЕ ТІГІН ӨНЕРКӘСІБІ КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯСЫН ТАЛДАУ

Қазақстан Республикасының қазіргі кезеңдегі басты назар аудартатын бағыттарының бірі – жеңіл өнеркәсіп саласы. Бүгінгі күні тұтыну тауарлары нарығының арасында жеңіл өнеркәсіп өнімдерінің нарығы – сыйымдылығы анағұрлым кең нарықтардың бірі, бірақ та ол кез келген елдің ішкі нарығының осал секторының бірі болып табылады.

Жергілікті шикізат ресурстарына бағытталған Қазақстанның тігін және тоқыма өнеркәсібі Алматыдағы трикотаж шұға және мақта иіретін фабрикаларымен, Семейдегі шұға комбинатымен және аяқ киім және шұлық фабрикаларымен, Қостанайдағы аяқ киім және тоқыма фабрикаларымен, Қызылордадағы және Семейдегі, Жабылдағы тері жасау кәсіпорындарымен, Алматылық мақта-мата, Қостанайлық камвал-шұға, Жамбылдық тері-аяқ киім жасау комбинаттарымен, қарағандыдағы шұлық және аяқ киім фабрикаларымен,

Жезқазған және Ақтөбедегі киім трикотаж фабрикаларымен, Семейдегі жоғары трикотаж фабрикаларымен көрсетілген.

Жеңіл өнеркәсіп тұтынудың әр түрлі құралдарын енгізуді және еңбек ресурстарын ұтымды қолдануға мүмкіндік беретін, республиканың әрбір экономикалық аймағының жиынтық дамуының қажетті негізі болып табылады. Жүздеген жылдар бойы бұл сала Қазақстанның экономикалық өмірінде негізгі рөлді атқарды: ол бюджеттік түсімдердің 30 пайызын берді және 140 мыңнан астам адамды жұмыспен қамтыды.

Басқа елдермен салыстырғанда, Қазақстанда бәсеке қабілетті өнімді өндіру үшін барлық қажеттілер бар және осының арқасында экспорт пен импорттың құрылымын өзгертуге болады. Осындай жағдайларда тоқыма және тігін өнеркәсібінің отандық өндірісін дамыту арқылы импортталын тауарларды ығыстыру мақсатында импортты алмастыратын стратегияны пайдалану төтенше маңызды болып келеді.

Тігін өнеркәсібі өніміне сұраныс көбінесе оның сапасына тәуелді болып келеді. Матаның төмен сапасы мен ақаулары, нашар бояуы, мата түстерінің шектелген түрлігі мен құрылымы түпкілікті өнім сапасына кері әсер етеді. Өнімге бағалар, негізінен, Қытайдан келетін ұқсас өнімге қарағанда жоғары, бірақ, Польшадан, Түркиядан және Ираннан түсетін өнімдерге қарағанда төмен болады. Былғары аяқ киіміне ішкі сұраныс төмендеді және аяқкиімге ішкі сұраныстың маңызды бөлігі импорттың есебінде қанағаттанады. Мысалы, соңғы жылдары аяқ киім нарығының сыйымдылығы 6082,1 мың жұптарды құрады, олардың ішіндегі тек 17,7%-ы немесе 1078,1 мың жұбы Қазақстанда жасалды, ал 5004 жұбы немесе 82,3%-ы импортталды. Осылайша, экономикалық реформалардың қадамында импортты алмастыру Қазақстанның жеңіл өнеркәсібі экономикасын көтерудің бастапқы бағыттары болып қалуда. Осыған негізделе отырып, жеке нарықты қорғау – бұл объективтік қажеттілік болып табылатындығын айту керек.

Мамандардың бағалаулары бойынша, өндірістік емес тауарлар тобының нарығы жылына 1,5-тен 3 млн. долларға дейін ауытқиды. Шамамен, бұл өнімнің 2/3 бөлігі – жеңіл өнеркәсіп өнімі, оның ішінде ішкі нарықтың отандық өнімі - 5 %. Қазақстанның ішкі нарығында қалған өнімдер шетел өндірушілеріне тиесілі болып табылады.

2008-2010 жылдарға арналған саланың ағымдағы жай-күйін, тоқыма және тігін өнімдерінің әлемдік нарығының конъюнктураларын, әлемдік брэндтерді пайдаланудың табысты тәжірибесін есепке алғанда саланы дамытудың стратегиялық бағыттары айқындалды. Аталған кезеңде жаппай пайдалану үшін тоқыма және тігін өнімдері өндірісін дамыту, Fast fashion сегменті өндірісін дамыту көзделіп отыр.

Бірінші бағыт бойынша даму тоқыма өнімдері импортының көлемі 14 млрд АҚШ долларынан астам қаражатты құрайтын Қытайдың нарығына енуді көздейді. Бұның басты себебі Қытайда мата өндіру деңгейінің жеткіліксіздігі және олардың әлемдік нарықта қабылданған сапа өлшемдеріне сәйкес келмеуі болып табылады.

Сатылатын өнімнің жалпы көлеміндегі үлесі 20-30 пайыз болатын екінші стратегиялық бағыт бойынша fast fashion сегментінде белгілі брэндтерді пайдалану, жабдықтарды жаңалау және өндірісті жаңғырту, инновациялық технологияларды енгізу арқылы жұмыстар жүргізіледі. Бұл бағытта тауар өткізілетін негізгі рыноктар ретінде әлеуметтік-экономикалық ахуалдың жақсару үрдісі байқалатын Орталық Азия елдері және Ресей назарға алынып отыр. Қазақстандық компаниялардың өнімдері орта тапқа бағдарланған. Әлемдік тәжірибе көрсеткеніндей, тоқыма саласының дамуына компаниялардың талшықтар мен жіп дайындаудан бастап дайын тігін бұйымдарын өндіруге дейін – тұйықталған өндіріс циклы бар холдингтерге экономикалық және стратегиялық пайдалы бірлесулері ықпалын тигізеді.

Бәсекеге қабілетті тоқыма сегментін құру қосылған құнды ұлғайтып және тігін кәсіпорындарында одан әрі өңдеу үшін өнім өндіруді жолға қойып, елімізде өндірілетін мақтаны қайта өңдеуге мүмкіндік береді. Бұл стратегия Оңтүстік Қазақстан облысында «Оңтүстік» АЭА-ның дамуы бойынша бағдарламада көрініс тауып отыр.

Тұтыну деңгейі бойынша жеңіл өнеркәсіп өнімдері азық-түлік өнімдерінен кейін екінші орынды алады, осыған байланысты оның маңыздылығы анықталады. Жеңіл өнеркәсіптің

экономикалық және стратегиялық қауіпсіздікті қамтамасыз етудегі, еңбекке қабілетті тұрғындарды жұмыспен қамтудағы және жаңа геосаяси жағдайлардағы өмір сүру деңгейін жоғарылатудағы ролін ескере отырып әлемнің алдыңғы қатарлы елдері саланың дамуына аса зор көңіл аударады және оған инвестициялық қолдау көрсетеді.

Саланың дамуының жалпы тенденциясы елдің өнеркәсіп көлеміндегі үлесінің төмендеуімен сипатталады, соның салдарынан жұмыс орындары қысқарып, отандық тауар өндірушілерді шетелдік өндірушілер ішкі нарықтан ығыстыруда. Тұрғындардың жұмыспен қамтылу мәселесі аса өткір болып отыр. Мысалы, 2005 жылы жеңіл өнеркәсіпте жұмыс істеушілер саны 20,0 мың адамға жуық болса, 1 қаңтар 2010 жылғы мәліметтер бойынша 13,7 мың адамға дейін қысқарған, соның салдарынан әлеуметтік қысым өсуде.

Экономикалық қызметтердің Мемлекеттік Классификаторына сәйкес Қазақстан Республикасының жеңіл өнеркәсібі 3 экономикалық қызмет түрлерін қарастырады – тоқыма бұйымдары өндірісі, киім-кешек өндірісі, теріден және соған жататын өнімдер өндірісі және олардың 14 түрлері.

Шығарылатын өнімдер құрылымында мата, киім-кешек, аяқ-киім, тоқыма, шұлықтар, жүн бұйымдары, бас киімдермен қатар мақта талшықтары және қарулы күтер ведомстволары үшін заттық мүліктер өндірісінің шекті көлемі жоғары.

1-кесте

2004-2008 ж.ж. негізгі капиталға инвестиция салу, млн. тенге

	Жыл					2008 ж. 2007 ж салыстырғанда, %
	2004	2005	2006	2007	2008	
Өңдеуші өнеркәсіп	182844	274289	313579	322662	363040	112,5
Тоқыма өндірісі	6873	7692	6256	3116	359	11,5
Киім-кешек өндіру, теріні өңдеу және бояу	255	168	435	437	179	40,7
Тері өндірісі және теріден киім-кешек, аяқ киім өндіру	169	645	1669	1273	116	9,1
Ескертпе: «Қазақстан 2008 жылы» Статистикалық жылнамасы// ҚР Статистика Агенттігі, 2009 ж						

Сонымен қатар сала тұрғындардың медициналық мақсаттағы бұйымдарға, шаруашылық субъектілерінің арнайы жұмыс киімдері мен аяқ киімдерге деген қажеттіліктерін қанағаттандырады. Саланың ерекшеліктерінің қатарына салынған қаражаттардың жылдам және жоғары тиімділікпен қайтарылуын, дәстүрлі әйелдер еңбегін қолдануды және жоғары әлеуметтік маңыздылығын атауға болады.

Жеңіл өнеркәсіп саласындағы ұзаққа созылған дағдарыс жылдан-жылға өндіріс көлемінің құлдырауына әкелуде. 2005-2009 жылдар аралығында саланың республиканың өнеркәсіп құрылымындағы үлесі 2,2 %-дан 0,8 %, төмендеген, бұдан өнеркәсіптің ішкі жиынтық өнімдегі үлесі 2005 жылғы 0,62 %-дан 2009 жылы 0,27 %-ға жеткен. Жеңіл өнеркәсіптің нашар дамуын 1-кестедегі мәліметтерден байқауға болады.

2008 жылы өңдеуші өнеркәсіптің негізгі капиталына салынған жалпы инвестиция көлемінің тоқыма өндірісіне салынған мөлшері 0,1%, киім-кешек, тері өңдеу және бояу өндірісіне 0,04% құраған.

Мақта талшықтарының өндірісі 2008 жылмен салыстырғанда 2009 жылы 22877 т өскен, мақта матасын өндіру 9% артқан, жүннен иірілген жіп өндірісі 2009 жылы екі есеге жуық төмендеген. Тоқыма және тігін бұйымдары өндірісінде келесі түрлер бойынша өсу қарқыны байқалады:

- 2008 жылмен салыстырғанда 2009 жылы ворс, мохер маталары бойынша өндіріс көлемінің өсу қарқыны 172%;

- свитер, жемпір және басқа да тоқыма бұйымдары – 75%;

- аяқ-киім өндірісі бойынша – 4%.

Өндірістің төмендеуі келесі өнім түрлері бойынша байқалады:

- қолмен және машинамен тоқылған нәскилер 64 мың жұп;

- маталар бойынша 155 мың шаршы метр.

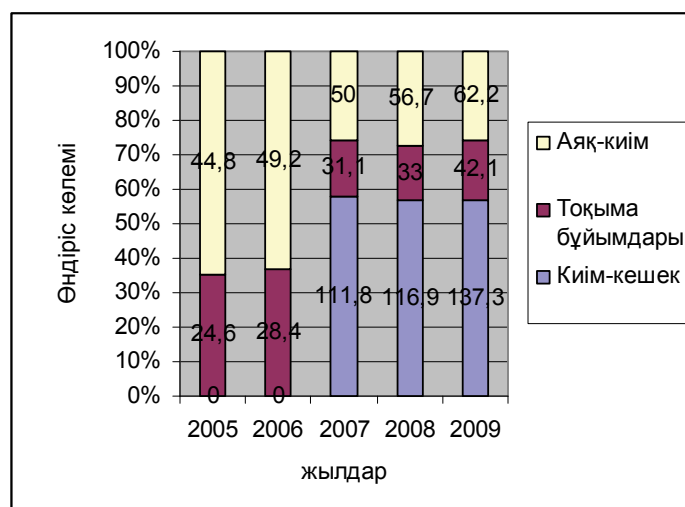
2005-2009 ж.ж. жекелеген тауарлар топтары бойынша бөлшек сауда айналымы

Көрсеткіш атауы	Жылдар					2008 ж. 2009 ж. салыстырғанда
	2005	2006	2007	2008	2009	
Киім-кешек	104,5	104,3	111,8	116,9	137,3	117,4
Тоқыма бұйымдары	24,6	28,4	31,1	33,0	42,1	127,5
Аяқ-киім	44,8	49,2	50,0	56,7	62,2	109,7

Ескертпе: «Қазақстан 2009 жылы» Статистикалық жылнамасы// ҚР Статистика Агенттігі, 2010 ж

2-кестеде көрсетілген мәліметтер бойынша жекелеген тауарлар топтары бойынша бөлшек сауда айналымы мыналарды тұтыну мөлшері артқанын көрсетеді:

- 2008 жылмен салыстырғанда 2009 жылы киім-кешек тұтыну 20,4 млрд теңгеге немесе 17,4% жоғарылаған;
- тоқыма бұйымдарын тұтыну 9,1 млрд теңгеге немесе 27,5%;
- аяқ-киім 5,5 млрд теңгеге немесе 9,7%.



1-сурет. Жекелеген өнім түрлерінің тауар айналымындағы шекті салмағы

Мемлекеттік қолдау шеңберінде 2005 жылы Оңтүстік Қазақстан облысында жалпы территориясы 200 гектарға жуық «Оңтүстік» арнайы экономикалық аймағы құрылған, оның басты мақсаты тоқыма және тігін өнеркәсібін дамыту үшін жағдай және қосылған құны жоғары бәсекеге қабілетті өнім өндіруге көшудің алғы шарттарын жасау, онда 2030 жылға дейін инвесторлар табыс салығынан, мүлік және жер салығынан, кеден баждарын босатылады.

Ішкі нарықтың қиянатшыл импорттан қорғалмалуы, айналым құралдарының жеткіліксіздігі, бюджет пен жабдықтаушылардың алдындағы кәсіпорындардың өспелі қарыздары, жабдықтардың техникалық жағдайының төменгі деңгейі, оның моральды және физикалық тозуы, кәсіпкерлердің жеңіл өнеркәсіпке салымдарды салуға қызығушылықтарының болмауы - саланың дамуын тежейді, несиелеудің жоғары қойылымдары кәсіпорындарға банктердің несиелерін қолдануға мүмкіншілік бермейді, өз кезегінде, банктер тәуекелдерге жүгіне отырып, сала кәсіпорынын несиелеуге бармайды.

Осындай шарттарда жеңіл өнеркәсіптің дамуы – бәсекеге қабілетті өнімді шығаратын, отандық өндірістерді бекітуге және кеңейтуге арналған шарттарды құруға, шығарылатын тауарлардың сапасы мен тұтынушылық қасиеттерін жақсарту есебінде импортталатын тауарларды ығыстыруына байланысты. Капиталдың жоғары айналымды соңғы тұтынуының саласы бола отырып жеңіл өнеркәсіп қысқа мерзімде ел экономикасын жандандыра алады, жұмыс орындарын құра алады, сауда бизнесінен өнеркәсіптік аймаққа капиталдың ағынына әрекеттесе алады.

Біздің ойымызша, өндірістік қуаттылықтарды дамыту үшін тиімді экономикалық шарттарды дамыту қажет, нормативтік және заң берушілік актілерді жетілдіру, ғылыми-техни-

калық прогресстің жетістіктерін қолдану, жаңа технологияларды енгізу, өткізу нарықтарын кеңейту, бәсекеге қабілетті өнімді дамыту, тоқыма және тігін кәсіпорындарының тиімділігін арттыру арқылы тоқыма және тігін өнеркәсібінің және халық шаруашылығының аралас салаларын дамытудың бірлескен шешімдерін, дамыту бағдарламаларын жүзеге асыру қажет болып табылады.

1.Худова, Л.Главная. Задача – создание условий для развития и расширение отечественных производств// Успех, 2003, №5. – С.4 -5.

2. Тажиева З. Современное состояние и тенденции развития легкой промышленности РК// Транзитная экономика, 2003, №3. – С. 27- 38.

3.Шатерникова. А.В. В поисках нити Ариадны// деловая неделя, 05.04.02.

4. Капкаев А.А. Динамика развивающихся текстильных рынков Китая, Турции, Индии// Текстильная промышленность 2005, №12. – С. 22 -29.

5. Джумасейтова А.К. Оценка развития предприятий легкой промышленности // КазЭУ хабаршысы, 2002, №6, С.41- 44.

В статье проанализированы тенденции развития текстильной и швейной промышленности в Казахстане и рассмотрены основные тенденции этой сферы.

In this article, author analyzes the trends in textile and clothing industry in Kazakhstan and considers the main trends in this sphere.

М.Т. Кенжебаева

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В экономической литературе промышленной политике уделялось и уделяется явно недостаточное внимание. Промышленная политика государства как часть общей экономической политики является одной из наиболее широко обсуждаемых и, одновременно, одной из наиболее спорных концепций в экономической литературе. Во время Второй мировой войны и первые десятилетия после ее окончания промышленная политика многих стран во многом была связана с прямым регулированием государством. Государственный сектор в этот период составлял значительную долю - 30-35% и до 40%. В результате нарастающих процессов приватизации эволюция проходила в направлении перехода от прямых методов регулирования промышленного развития со стороны государства к косвенным методам регулирования на основе промышленной политики. То есть необходимость создания сложных бюрократических структур в целях детального регламентирования промышленной политики постепенно отпадала, но ни одно даже высокоразвитое в промышленном отношении государство до сих пор не отказалось от методов государственного регулирования промышленной политики.

Сам термин «политика» (от греч. politike) означает 1) деятельность органов государственной власти, партий, общественных групп в области внутригосударственного управления и международных отношений, соответствующая их интересам и целям; 2) совокупность вопросов внутренней и международной общественной жизни; 3) характер чего-либо поведения, направленный на достижение определенной цели.

В плановой экономике понятие экономической политики почти полностью сливалось с понятием промышленной политики, поскольку основным инструментом разрешения проблемы продуктовых дефицитов являлся маневр государственными капитальными вложениями. Вероятно поэтому, призывы к активной промышленной политике в первой

половине 1990-х годов и в определённой степени до сих пор воспринимались как призыв к реанимации системы централизованного планирования.

Анализ экономической и справочной литературы показывает, что экономическая и промышленная политика понятия далеко не идентичные. Нередко наряду с термином «промышленная политика» упоминаются понятия «индустриальная политика» и «научно-техническая политика». Рассмотрим содержание этих дефиниций подробнее.

«Industrial policy» означает также политику государства по содействию выхода промышленности из структурного кризиса за счет 1) преодоления несоответствия между возникающей новой технико-экономической парадигмой промышленного развития и институциональной структурой общества, 2) завершения структурной перестройки промышленности в рамках единства технологической, отраслевой и институциональной перестройки как важнейшего этапа циклического развития структуры промышленности.

Примерами такой политики во второй половине XX столетия выступали политики Франции, Швеции, Южной Кореи, Индии, Японии и многих других стран. В 1970-1990-х годах промышленная политика большинства развитых стран мира была направлена на энерго- ресурсосбережение, освоение наукоемких технологий и «облегчение» отраслевых структур путем передачи трудо- ресурсоемких и экологически сложных производств в менее развитые страны, в том числе в страны Содружества Независимых государств (СНГ). Таким образом, активная промышленная политика в большинстве развитых стран имеет следствием изменение отраслевой структуры экономики.

Сторонники институционального подхода к промышленной политике считают, что руководствоваться только отраслевым принципом в промышленной политике сегодня нецелесообразно, поскольку в быстро меняющихся экономических и технологических условиях на передний план выходит способность организаций и государства к адаптации в постоянно меняющейся окружающей среде и внедрению новых технологий. Отраслевые приоритеты постепенно теряют свое значение, кроме тех, что связаны с безопасностью страны. Так, В. Мау считает необходимым отказ от промышленной политики в традиционном (отраслевом) понимании, в том числе от отраслевых приоритетов, от концентрации ресурсов в тех или иных отраслях, поскольку их невозможно предугадать и определить в условиях нарастающей неопределенности. В этих условиях на первый план выходят такие факторы, как человеческий капитал и создание стимулов к личному высокопроизводительному труду [1].

При этом основная роль государства должна сводиться к формированию такой институциональной структуры экономики, которая будет нацелена на создание необходимых условий для проведения технологической и отраслевой перестройки [2]. Поскольку институциональная структура гораздо более инерционна, нежели технологическая или отраслевая, основная задача государства в области промышленной политики должна сосредоточиться на создании институциональной структуры-платформы, обеспечивающей перманентную генерацию инноваций и прогрессивных технологий и их диффузии в самые различные сферы жизни.

В условиях циклически развивающейся экономики на этапе выхода из структурного кризиса промышленная политика содействует формированию нового типа отраслевой структуры промышленности, на этапе экономического роста - его развитию и укреплению, на этапе стабилизации - она направлена на реализацию сложившегося потенциала. В зависимости от этапа развития промышленная политика обеспечивает либо поддержку сложившейся структуры промышленности, либо формирование отраслевой структуры нового типа.

Многие зарубежные авторы полагают, что термин «промышленная политика» в нынешних условиях вообще не нужен. По их мнению, большинство отраслей промышленности развитых стран достигли успеха в 70-80-е годы XX века и сегодня, когда активно формируется новая технологическая парадигма, целесообразно говорить лишь об инновационной политике [3]. Поэтому в современных публикациях все чаще встречается термин «инновационно-промышленная политика», понимаемый как государственная политика, направленная на выявление и капитализацию сравнительных конкурентных

преимуществ экономики. Это означает использование тех исторических, географических, национальных и других факторов, развитие которых выведет на более высокий уровень конкурентоспособности по сравнению с иностранными конкурентами. Концентрация государственных финансовых и организационных ресурсов на развитии таких преимуществ и создание на их основе новых производств создаст дополнительный внутренний промышленный спрос и в результате кумулятивного эффекта будет способствовать развитию смежных производств, отраслей и экономики страны в целом.

Когда инновационное развитие объявлено важнейшим приоритетом, результатом грамотной промышленной политики должно стать формирование высокотехнологичного, интеллектуального ядра промышленности. Государственная промышленная политика сегодня формируется как национальная, когда равноправными участниками ее разработки и реализации выступают не только государство и бизнес, но и научные и общественные организации, институты гражданского общества. [4]

Таким образом, несмотря на различные подходы к определению промышленной политики, мы можем констатировать, что промышленная политика является важнейшим направлением государственной экономической политики; современное понимание промышленной политики подразумевает изменение институциональной структуры экономики и характеризуется ее тесной взаимосвязью с научно-технической и инновационной политикой.

Учитывая содержание промышленной политики, мы можем предложить следующее ее определение: промышленная политика - это комплекс мер государственного регулирования, направленных на изменение институциональной структуры экономики на основе новейших достижений науки и техники в целях увеличения конкурентоспособности отраслей, секторов, предприятий и продукции как на внешнем, так и на внутреннем рынках, стимулирование экономического роста, в соответствии с выработанными национальными стратегическими приоритетами на долгосрочную перспективу.

Субъектом государственной промышленной политики является государство, причем не любая политическая власть, а государство современного типа - абстрактная корпорация, обладающая собственным юридическим лицом, отличным от личности правителей, включающая в себя правительственный аппарат и совокупность граждан.

В качестве **объектов промышленной политики** выступают производители товаров и услуг (производственное предприятие, корпорация, отдельный предприниматель и т.д.). Этот подход отличается от традиционного понимания промышленной политики, в соответствии с которым ее объектом обычно считаются крупные производственно-технологические комплексы, гигантские корпорации или отрасли, обычно состоящие из крупных, капиталоемких производств.

Произошедшие в последние десятилетия структурные перемены - развитие новых производственных технологий, финансовых инструментов, организационных структур, глобализация производства, торговли и финансов, повышение роли знаний, информации и технологии в производственных процессах и др. - все это делает традиционное представление об объекте промышленной политики ограниченным.

Выбор приоритетов промышленной политики заключается в определении общего направления развития экономической системы, модели промышленной политики. Критериями выбора выступают господствующая в обществе идеология и характер конкурентных преимуществ страны в мировом хозяйстве.

По вопросам классификации промышленной политики в литературе нет единого мнения. Традиционно промышленная политика делится на активную и пассивную; явную и неявную; централизованную и децентрализованную; экспорториентированную политику и импортзамещение и др.

В рамках активной промышленной политики специалисты различают «проактивную» и «реактивную» политику. Реактивная политика состоит в постоянном мониторинге тенденций национального и мирового технологического развития и поддержании мерами экономического и институционального регулирования тех, которые признаются полезными. Проак-

тивная политика более рискованная: это поддержание тенденций на ранней стадии, на основании прогнозов, когда они еще не проявились, и их полезность не может быть оценена достоверно.

Пассивная промышленная политика проявляется в том случае, если она ориентируется только на общий финансовый индикатор развития народного хозяйства.

По классификации Европейской экономической комиссии (ЕЭК), промышленная политика должна решать следующие основные проблемы:

1) реформы в области нормотворчества и развития законодательства (включая проблемы либерализации, дерегулирования; социальное, трудовое и промышленное законодательство; финансовый инжиниринг, приватизацию);

2) политика в конкретных промышленных секторах (промышленная перестройка, закрытие и конверсия оборонных отраслей промышленности, поддержка мелких и средних предприятий, поддержка высокоприоритетных отраслей);

3) занятость и производительность;

4) инвестиции в материальные активы (промышленность, транспортная инфраструктура, связь);

5) инвестиции в нематериальные активы (промышленные исследования и разработки, передача технологии; подготовка кадров, в том числе управленческих; повышение качества, экологически чистые технологии; развитие стандартизации и статистики);

6) политика в области конкурентоспособности и конкуренции (мероприятия на внутреннем рынке; развитие экспорта и либерализация торговли);

7) международные инвестиции;

8) экологическая политика, промышленная экология;

9) промышленные аспекты энергетической политики;

10) политика регионального развития;

11) промышленное сотрудничество между развитыми странами и странами, находящимися на переходном этапе;

12) специфические аспекты промышленного развития стран, находящихся на переходном этапе.

Специалисты Национального института развития Российской Федерации подразделяют промышленную политику на:

- структурную, военно-промышленную, научно-техническую, инвестиционную, политику в отношении малых предприятий,
- регионально-промышленную, закупочную политику для государственных нужд,
- социально-промышленную политику в области труда и заработной платы,
- налоговую, кредитно-финансовую, ценовую, внешнеэкономическую, информационную и др.

С нашей точки зрения, более прав Д.М. Сотников [5], который предлагает следующую классификацию видов промышленной политики в зависимости от различных осей рассмотрения:

- по длительности воздействия: среднесрочную и долгосрочную;
- по масштабу воздействия - общесистемную и селективную (либо горизонтальную и вертикальную, либо пассивную и активную);
- по территориальному охвату - федеральную, региональную и районную;
- по направленности участия в международном разделении труда - импортозамещающую и экспортно-ориентированную;
- по преобладающему функциональному направлению - научно-техническую, инновационную, инвестиционную, амортизационную и пр.

Главное на что хотелось бы обратить внимание - отсутствие последовательной промышленной политики в Казахстане.

Практическое отсутствие общегосударственной промышленной политики, направленной на сохранение перспективных наукоемких производств и защиту отечественных

товаропроизводителей, можно рассматривать как одну из причин нестабильного состояния национальной промышленности.

Полагаем, что современная и эффективная промышленная политика подразумевает диалог между равноправными участниками разработки и реализации промышленной политики - государством, бизнесом, научным сообществом и общественными организациями. Речь идет о совместном определении целей, задач, приемлемых механизмов и инструментов промышленной политики.

-
1. May В. Догоняющая модернизация в современной России // Проблемы теории и практики управления. - 2004. - № 4. - С. 13 – 16.
 2. Филатова М.Г. Структурная перестройка промышленности: сущность, закономерности, механизм государственного регулирования. - Екатеринбург: УрО РАН, 1999. - 225 с.
 3. Dosi G., Llerena P., Labini M.S. Evaluating and Comparing the innovation performance of the United States and the European Union/Expert report prepared for the Trend Chart Policy Workshop 2005. June 29, 2005.
 4. Шакум М. Национальная промышленная политика в свете присоединения России к ВТО. //Промышленная политика в Российской Федерации. - 2007. - № 1. - С. 3-11.
 5. Сотников Д.М. Критерии выбора приоритетов государственной промышленной политики. //Автореферат канд. экон. наук: 08.00.05. / Д.М. Сотников. – М., 2006. – 29 с.

Бұл мақалада өнеркәсіптік саясатты анықтаудағы негізгі бағыттар анықталып, өзекті мәселелер қарастырылған. Мемлекеттің өнеркәсіптік саясаты жалпы экономикалық саясаттың бір бөлігі ретінде таластылық концепция болып табылады. Автордың жүргізген талдауы бойынша экономикалық әдебиеттерде көрсетілгендей, экономикалық және өнеркәсіптік саясат түсініктері ұқсас емес екендігін көрсетті. Осы терминдермен қатар «индустриалды саясат» және «ғылыми-техникалық саясат» қарастырылған.

This article concerns the questions of development of approaches to definition of an industrial policy. Industrial policy of state as the part of the general economic policy is one of the most disputable concepts. The analysis of the economic literature carried out by the author shows that the economic and industrial policy of concept not the identical. Along with these terms concepts «the industrial policy» and «the scientific and technical policy» are mentioned.

А. Садықова

ДАМЫҒАН МЕМЛЕКЕТТЕРДЕ ВЕНЧУРЛЫҚ БИЗНЕСТІҢ ДАМУ ТӘЖІРИБЕСІ

Рыноктық қатынас жағдайында бәсекенің дамуы экономикада мемлекеттің рөлін төмендетеді. Бірақ елдің инновациялық дамуы мемлекеттің араласуынсыз оң нәтиже бермейді, сондықтан инновация мен инвестиция мемлекеттің реттеу объектісі болып табылады.

Көптеген дамушы елдер табиғи ресурстарға бай бола тұра, тұрақты дамуға қол жеткізе алмады. Қысқа мерзімде шикізат экспорты бұл елдердің мемлекеттік қазынасына табыс әкеліп, тұрғындардың әл-ауқатын көтерді. Алайда, уақыт өте келе, мемлекетті шикізат экспортына және оның әлемдік рыноктағы жағдайына тәуелді етіп, шикізатты аз қажет ететін жаңа саланың дамуына кедергі жасайды және шикізаттың күндердің күнінде таусылатынын еске алсақ, бұл мәселенің қаншалықты маңызды екенін түсінеміз. Дәл осы жағдайдан шығудың бірақ жолы бар, ол - жоғары технологиялық өндірісті дамыту.

Қазіргі таңда ел экономикасы дамуының шешуші факторлары - ғылым мен инновациялық технологиялар екеніне күннен-күнге көз жеткізіп келеміз. Бүкіл әлемде озық технология мен техниканы насихаттайтын 1951 ж. Калифорнияда құрылған дүние жүзіндегі ең алғашқы технопарк АҚШ-тағы “Силикон аңғарының” пайда болуына негіз болды. Өткен ғасырдың

80-жылдары технопарктер тек АҚШ, Еуропада ғана емес, Канада, Сингапур, Австралия, Бразилия, Индия, Қытай, Жапонияда да құрыла бастады.

Венчурлық қаржыландырудың ұйымдастырушылық формасы ретінде өзіндік ерекшелікке ие шағын инновациялық кәсіпорындар АҚШ-та және басқа да дамыған мемлекеттерде кең тарады. Мұнда шағын инновациялық кәсіпорындардың нарыққа тез бейімделуі, басқару мен ішкі байланыстың икемділігі, сонымен қатар шешім қабылдау мен оны жүзеге асыру арасындағы уақытша лагты минималды қамтамасыз ету мүмкіндігі айтылады. АҚШ-тағы венчурлық бизнес түсінігі инновациялық фирмалар өздерінің идеялары мен жобаларын жүзеге асыруға қажетті қаржы құралдарын инвесторларға жаңадан құрылатын компанияның акцияларын төмендетілген бағамен алуға мүмкіндік беруі арқылы жүзеге асырылатындығымен ерекшеленеді [1].

Көптеген университеттер мен кәсіпорындар бірлесе қызмет ете отырып, «ғылыми парктерді» қалыптастырады. Алғашқы осындай парктердің бірі 1949 жылы АҚШ-тың Стэнфорд университетінің базасында (Калифорния) пайда болды. Оның идеясы қарапайым: ғылыми-зерттеу бөлімдерін орналастыру мақсатында қызмет атқарып отырған компанияларға университет жерін жалға беру [2].

АҚШ-та жоғары технология саласында 15 мыңнан жоғары шағын бизнес фирмалары бар. Кіші кәсіпкерліктің дамуы арқасында АҚШ-та 50%-ға жуық өндірістік жаңалық пен ойлап ашулар пайда болы [3].

2006 жылы жалпы әлемдік нарықта венчурлық капитал 150 млрд. долларға өсті. Ал, 2007 жылы дағдарысқа карамай, АҚШ-тағы жаңа инвестициялардың венчурлық капиталы 10 млрд. долларды, еуропалық континенттерде 8 млрд. доллар шамасын құраған. [3] XX ғасырдың екінші жартысында микроэлектроника, есептеуіш техника, информатика, биотехнология және басқа да ғылыми салаларда ірі ғылыми-техникалық жаңалықтардың енуіне венчурлық капитал маңызды рөлді атқарды.

Жапондықтар жаңа өнімді ойлап табу және оны жасап шығару жылдамдығынан америкалықтар мен еуропалықтарды да басып озады. Жаңа автокөлік Жапонияда 1 айдан кейін шықса, АҚШ-та – 4, Еуропада 2 айдан кейін шығады. Жапондықтар үшін өнімнің сапасын қажетті деңгейге жеткізу үшін 4 ай жеткілікті, ал АҚШ-та бұл көрсеткіш - 11 ай [4].

Ал Қытайда жаңа техника мен жоғары технологияны өндіріске енгізумен 1950 ж. құрылған ҒТИП (ғылыми-техникалық индустриалды парктер) айналысады. Онда технологиялық жетістіктер коммерциялық және өндірістік жағынан қарқынды жылдамдықпен игерілді. ҒТИП қарамағына әр түрлі саладағы ғылыми орталықтар мен кәсіпорындар кірді. ҒТИП олардың құрылуына жағдай жасайды, ғылыми зерттеулерін жүргізуге көмектеседі, ақпарат және қаржымен қамтамасыз етілуін қадағалайды, бір сөзбен айтқанда, кәсіпорынға “қолайлы орта” жасайды. Қытай экономикасына үлкен үлес қосып, инновацияны дамытып отырғанын ҒТИП құрамына кіретін кәсіпорын санының өсуін байқаймыз. 1991ж. –2587, 1992 ж. –9678, 1996 ж. –13722, 2000 ж. – 20796.

1-кесте

Экономикалық және инновациялық дамудың әлемдік рейтингтері, 2007 жыл

Елдер	ЖІӨ-нің жалпы көлемі	GCI	Ғалымдар мен инженерлер саны	Технологиялар	Инновациялар саясаты
АҚШ	1	2	6	1	1
Қытай	2	39	44	53	46
Жапония	3	21	1	23	12
Индия	4	57	59	66	39
Германия	5	17	11	15	7
Франция	6	20	9	17	6
Ұлыбритания	7	12	18	10	13
Италия	8	26	31	31	23
Ресей	9	63	3	60	52
Канада	10	3	14	2	5

* Дерек көзі: OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics

Әлемдік экономикалық форумның соңғы баяндамасында бұдан бұрын «технология» бағытында жарияланған рейтингтерге қосымша жаңа «бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексі» (Qrouth Competetiveness Index GCI) енгізілді, оны басқаша экономиканың бәсекеге қабілеттілік индексі деп атайды [5]. Ол ұлттық экономиканың ағымдағы экономикалық даму деңгейін ескере отырып, орта мерзімді перспективада тұрақты экономикалық қабілеттілігін көрсетеді. Индекс орта мерзімді перспективада экономикалық өсудің жоғарғы қарқынын қамтамасыз ететін инновациялық дамудың механизмдері мен индикаторларының жиынтығын негізгі фактор ретінде қарастырады.

Корея Республикасы (Оңтүстік Корея) ғылым мен техниканы соңғы 50 жылда өте қарқынды дамытты. Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін әлемдегі ең кедей елдердің бірі болған мемлекет, соғыстан кейінгі зерттеулердің басым бөлігін қорғаныс, ядролық және космостық салаларға бағыттады. Корея Республикасы ғылыми-техникалық саясатын өткен ғасырдың 60-жылдарының ортасында қолға алды. 1967 ж. басты міндеті ғылыми-техникалық саясатты жобалау және жүзеге асыру болып табылатын Ғылым және технология Министрлігі құрылды және Ғылым мен техниканы қолдау туралы Заң қабылдады.

Жапонияда венчурлық бизнес өзінеше бір бағытта дамуда. «Венчурлық бизнес» термині жапондық экономикада XX ғасырдың 70-жылдары пайда болды. Жапонияда венчурлық бизнес «бентя-бидзинес» деген атауға ие. Жапон мемлекетінің Үкіметі мемлекет саясатының негізгі ғылыми-техникалық бағыты ретінде инновациялық қызметті іске асыруды қарастырып, 2002 жылы осы саланы дамыту мақсатында шығынды 63,8 млрд. жапондық иенге жоғарылатты. [1] Венчурлық кәсіпкерлікті жоғарғы оқу орындарында дамыту үлкен мағынаға ие. Осы саланы дамыту барысында 2002 жылы алғаш рет университет ішінде құрылған венчурлық кәсіпкерлікті қолдау үшін 150 млн. иен және университет зертханаларында жасалған ҒЗТКЖ нәтижелерін ендіруге 2220 млн. иен қарастырылды.

Жапон үкіметі тарапынан ҒЗТКЖ-ға қашанда баса назар аударылып келді және ол өз жалғасын табуда. 2005 жылғы ҒЗТКЖ үшін жұмсалған қаражат көлемі елдің ЖІӨ-нің 3,35 % құрады. Бұл шығыстар негізінен жаңа идеялар мен күрделі зерттеулер жүргізу мақсатында қолданылды. Соңғы 20 жыл ішінде Жапониядағы ғылым мен технологияны дамытуға жұмсалатын шығыстар 8 есеге өскен. Бұл Жапонияның әлемдегі инновациялық саланы дамытуға ең көп шығын жұмсайтын ел екендігін көрсетеді [1].

Жапония – патент алу мақсатында жасалатын өтініштер саны ең жоғары мемлекет. 2000 жылы АҚШ-тағы патент алу мақсатында тіркелген 300 мың өтініштің 50 мыңы - жапондық компаниялар мен корпорациялар. Корпорацияларға ҒЗТКЖ-ға қолдау көрсету бойынша жүйе құру құқы берілген. Көптеген корпорациялар келешегі бар зерттеулерге қолдау көрсету мен оларды іске қосу мақсатында арнайы бонустар жариялаған. Мәселен, Sony сияқты трансұлттық корпорацияларда бонус мөлшері еш шектелмейді, яғни белгілі бір технологияны іске қосу нәтижесінде түскен компания табысынан есептеледі. Тіпті бұл елде университеттерге өзіндік лицензиялық фирмаларын құруға заңмен рұқсат етілді, бұл патент беру саласын дамытуға үлкен ықпал етері хақ.

Ұзақ уақыт бойы Жапония шетелдік технологияны қолдана отырып, өндірісті дамытты. 1950-1982 жж. ол 40 мыңға жуық лицензияны сатып алып, енгізді, және де Жапония шетел технологиясын жай көшірмелеген жоқ, оны жетілдіруге ұмтылды [6].

1970-ші жылдардың басына қарай жапондықтар импортталған технологияны экономикалық дамытуға сенуге болмайтындығын түсінді. ҒЗТКЖ-ға шығындар жылдам өсе бастады, берік зерттеулер өрістей бастады. Жапондық монополистік капитал елді капиталистік әлемнің технологиясының негізгі көзіне айналдыру, өнеркәсіптік технология саласында ғана емес, сонымен қатар ғылыми зерттеулерде, өнімнің жаңа түрлерін шығаруда, дизайн саласында оны озат ету міндетін қойды.

Жапонияда ҒЗТКЖ қаржыландыруда негізгі рөлді жеке капитал атқарады – 1983 ж. 65,2%. Мемлекет ҒЗТКЖ-ға қорлардың 24%-н ұсынады. Жапонияда ҒЗТКЖ-ды қаржыландыруда мемлекеттің ролі АҚШ (48,4%) пен ГФР (41,6%) қарағанда кем. ҒЗТКЖ негізгі көлемін жеке корпорациялар орындайды – 1983 ж. 63,5%. Мемлекеттік ғылыми мекемелерге

ҒЗТКЖ шығындардың 9,6% келеді. Басқа дамыған елдермен салыстырғанда ғылыми зерттеулерде үлкен рольді жоғары оқу орындары атқарады – 23%, бірақ орындалатын жұмыстар көлемінде жоғары оқу орындарының салыстырмалы үлесі үнемі қысқарады. Өнеркәсіптік фирмалардың ғылыми зерттеулерінде маңыздылық артады. 1984-1985 жж. 5 аса ірі фирманың үлесіне өнеркәсіпте орындалған ҒЗТКЖ жалпы көлемінің 17,2% келді. Негізгі зерттеулер мен аса жаңа технологиялардың жұмыстарын жүргізуді ынталандыру мақсаттарымен жеке корпорациялармен бірге «Маңызды технологиялар орталығы» құрылады. Шетел технологиясының импорттаушысынан Жапония жылдам экспорттаушыға айналады. 1983 ж. шетел технологиясы үшін төлемдер 1975 ж. бағасымен 748,9 млн. долл. құрады, ал технологияны экспорттаудан түсімдер – 645,9 млн. долл. құрады. Төлемдер кірістерден тек 102,9 млн. долл. ғана асады.

Жапон технологиясын дамытудың маңызды бөлігі венчур болды. Кез келген экономикалық жүйесінің динамикалылығы ғылыми-техникалық дамудың мүмкіндіктерімен тығыз байланысты. Соңғылары қазіргі заманғы батыс экономикасының құрылымында венчурлық (тәуекелдік) бизнестің таралуы нәтижесінде едәуір артты. Ол ғылыми-техникалық революцияның қазіргі заманғы кезеңінде ерекше маңыздылыққа ие болды және сонымен қатар 1970-1980-ші жылдарда оның күшеюінің шарты мен алғышарты болып табылды. Венчурлық бизнес ғылыми жетістіктер мен экономиканың құрылымдық қайта құрылуын жүзеге асыру механизмі болды. Пайда көлемінің 30-50% жуығын өнеркәсіптік компаниялар өнімнің жаңа түрлерін жүзеге асыру нәтижесінде алады, олардың нарықта әрекет ету кезеңі бес жылдан аспайды. Жапонияда венчурлық бизнес мемлекеттің бастамасымен басталды: бірінші үш фирманы 1963 жылы халықаралық сауда және өнеркәсіп министрлігі орталық үкіметтің, префектуралар мен банктердің қаражаттары есебінен құрды. 22 жыл қызмет ету ішінде венчурлық капиталдың үш жартылай үкіметтік фирмалары 2000-ға жуық компанияны қолдады. 1975 жылы жапон халықаралық сауда және өнеркәсіп министрлігі венчурлық кәсіпкерлік орталығын құрды.

Ғылыми қызметкерлерінің саны бойынша Жапония сол сияқты АҚШ-тан кейінгі екінші орында болды. ЖҰӨ-ге ҒЗТКЖ шығындарына қатысты Жапония АҚШ пен ГФР кейін үшінші орынды иеленді.

Қазіргі заманғы компьютерлік бизнестің алыптары Apple Computers, Compaq, Sun Microsystems, Microsoft, Lotus, Intell венчурлық капитал көмегімен осы дәрежеге жетті. Сонымен қатар, персоналды компьютерлер мен биотехнология секілді жаңа салалардың да қарқынды дамуы негізінен венчурлық инвестицияның қатысуымен мүмкін болды. Еуропада венчурлық капитал пайда болмастан 15 жыл бұрын жеке кәсіпкерлер акционерлік капиталды қаржыландыру көздеріне қолы еркін жетпейтін. 80-жылдардың ортасынан бастап еуропалық салымшылар тұрақты табысы бар дәстүрлі активтерге аз қаражат салып, акцияларға инвестиция салу мүмкіндігіне қызығушылық танытты [7].

Еуропадағы венчурлық индустрияның пионері – Ұлыбритания, әлемдегі қуатты қаржылық орталық. 1979 жылы осы елдегі венчурлық инвестициялардың жалпы көлемі 20 млн. фунт болса, 8 жылдан кейін бұл сома 6 млрд. фунтқа жетті. Өткен онжылдықтағы Еуропадағы венчурлық бизнеске 46 млрд. фунт шоғырланды және инвестициялаған жеке компаниялар саны 200 мыңға жуық. Еуропаның 20 елінде 500 венчурлық қор мен компания бар.

Әлемдік экономикаға ену үшін, бізге бәсекеге қабілетті өнімді өндіру қажет, ал венчурлық бизнесті дамыту осыған мүмкіндік туғызады. Қазақстанда венчурлық бизнесті дамыған мемлекеттердің тәжірибесіне сүйене отырып дамытсақ, ол еліміздің экономикасына үлкен пайда алып келеді. Бүкіл әлемдік деңгейде Қазақстанды индустриалды мемлекеттер қатарына қосып, бірігей ұлттық экономиканың негізін қалайды.

1. Мировой опыт создания венчурных фондов/А.И. Нусупов//Вести КазНУ-2008.-№1

2. Алинов С. Венчурный бизнес в США [Текст] / С. Алинов // Рынок Ценных Бумаг. – 1999. – №18.

3. adVENTURE по-казахстански/А. Баливаров//Литер-2009.-30 апреля.

4. Особенности механизма венчурной деятельности /Тургинбаева А.Н.// ANALYTIC. – 2010– №2-С106-117

5. Инновациялық жаңалықтарды Қытай әкеліп жатыр /Халықов М. //Президент және халық - 2008. 18 шілде-№29
6. Табыс көзі – тәуекелшілдікте /Ақжігіт Ө.// Евразия –kz.-2008-16 мамыр (№19) – 4 - 5 б.
7. Венчурное инвестирование /М.А. Мустафин //Банки Казахстана-Алматы, 2009. - №1

На сегодняшний день венчурный бизнес в Казахстане находится на фазе формирования. Во всем мире данный вид финансирования является самым эффективным методом инвестирования инновационной деятельности. Развитие венчурного финансирования в Казахстане можно рассматривать как, несомненно, перспективный путь конструктивного взаимодействия финансовой системы с реальным сектором экономики.

For the implementation of the global economy, we need to produce competitive products, and venture business development contributes to this. If we develop a business venture in Kazakhstan, the experience of developed countries, this will bring big profits in our economy. The union of Kazakhstan in all the peace level of industrialized countries establishes a single national economy.

М.С. Тулегенова

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ФОРСИРОВАННОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Исторически экономический рост в странах развитого капитала сопровождался постепенной индустриализацией, истоки которой связаны с промышленным переворотом и последующими технико-технологическими достижениями, а также научно-технической и информационной революциями. Потребность капитала в самовозрастании и жесткая экономическая конкуренция постоянно принуждали производителей повышать органическое строение капитала, обновляя технологии, создавая новые отрасли, формируя адекватный трудовой потенциал и производя новые продукты.

Высокая технологичность отраслей со временем позволяет развитым странам достичь доминирующих позиций на мировых рынках. Агрессивная внутренняя и внешняя торговая политика осуществляется благодаря постоянному обновлению широкого ассортимента товаров и услуг. При этом экспорт представляет капиталоемкие, а экспорт – ресурсоемкие товары. Эти «ножницы» привели страны «незападного мира» к вековому отставанию и периферийному положению в мировом научно-техническом и экономическом развитии. Наметившиеся в конце прошлого века тенденции в технологическом прорыве в Китае и Индии имеют ограниченную отраслевую структуру и испытывают постоянный прессинг со стороны развитых стран.

В этих условиях Казахстану, как и другим постсоветским странам необходимо встраиваться в мировой вектор технологического обновления, внедряя достижения человечества в сфере науки и техники с учетом территориальных, экономических и демографических особенностей страны.

Страны постсоветского пространства получили в наследство от командно-административной системы экономику с деформированной отраслевой структурой экономики и неравномерной индустриализацией. Достижения научно-технического прогресса использовались в основном в военно-промышленном комплексе и космической отрасли.

Гражданское производство отличалось технической и технологической отсталостью. Этим в основном определялись невостребованность даже на внутреннем рынке отечественных товаров личного потребления, а затем - их тотальный дефицит.

Либерализация цен на товары личного потребления в начале рыночных преобразований привела к росту цен, но не стала импульсом для создания конкурентоспособных отраслей.

Более того, обесценение и утрата собственного капитала предприятий привела к их банкротству, полному исчезновению отечественной легкой, пищевой и других отраслей гражданской промышленности. Базовые предприятия добывающих отраслей, производящих до 70% ВВП страны, были переданы в управление иностранным инвесторам. Казахстан, который считался аграрным придатком народного хозяйства СССР, превратился в сырьевой придаток мировой экономики. Казахская модель приватизации стала исходным препятствием в формировании фондового рынка – главного рыночного механизма перелива капитала в новые отрасли.

Сохраняющееся усиление концентрации в экспортном сырьевом секторе казахстанской экономики подвергает ее опасности ощутимых убытков в случае снижения цен на мировом рынке. Известно, что развитие стран с доминирующим экспортом сырья в возрастающей степени зависит от группы товаров эластичного спроса на мировом рынке: в период бума производство этих товаров усиливает подъем, но в периоды спада усиливает спад и разрушительность экономического кризиса.

Выход казахстанской экономики из сложившейся колеи видится в реализации Программы форсированного индустриально-инновационного развития с углубленной отраслевой диверсификацией экономики.

Более диверсифицированная экспортная структура, как правило, приводит к большему числу контактов с иностранными торговыми партнерами и инвесторами и «наводит» местных предпринимателей на работу с новыми технологиями, идеями и знаниями в разных сферах экономики. Это разнообразие импульсов в состоянии высвободить намного больше собственных новаторских сил, чем односторонняя ориентация на экспорт сырья.

Более того, усиливается и расширяется мультипликативный эффект развития экспортно-ориентированных отраслей. Технологичное разнообразие дает возможность для трансферта технологий, а также участия в глобальной цепочке создания добавленной стоимости.

Следует добавить, что независимые от экспорта сырья отрасли имеют значительно больше связей с предприятиями, находящимися в технологической цепочке, через эти связи повышение спроса оказывает влияние почти на все отрасли национального хозяйства и приводит к эффектам, связанным с занятостью, доходами, сбережениями и инвестициями, развитием инфраструктуры.

Для современной казахстанской экономики наиболее реальным является создание отраслей, производящих импортозамещающую продукцию для потребительского рынка: предметы личного потребления, бытовую технику. Насыщение этого рынка позволило бы переправить валютные потоки на приобретение технологий и оборудования для отраслей, комплектующих и производящих средства производства.

Следует отметить, что складывающаяся в начале третьего тысячелетия конъюнктура мирового рынка представляется наиболее благоприятной для стран догоняющей экономики, в ряду которых пока и Казахстан. В соответствии с закономерностями цикличности развития и признаками фазы спада, экономика развитых государств «переживает» период, когда компании стараются продавать, но не покупать: происходит процесс накопления денежного капитала для нового технологического обновления с целью выхода на траекторию оживления. Соответственно цены на «устаревающие» для развитых стран технологии падают, но они вполне приемлемы для стран, диверсифицирующих свою экономику, для создания «отправных точек» индустриально-инновационного развития. Надеется на то, что развитые страны будут продавать новейшие технологии не реально.

Создав новые индустриальные отрасли, освоив приемлемые рынки, можно будет разрабатывать программы инновационного прорыва. Благо, что высокий образовательный потенциал, наследованный советской системой, позволяет сохранившимся специалистам быстро адаптироваться к требованиям нового этапа технологического прогресса. Важно не упустить этот шанс, т.к. имеющийся потенциал, под давлением издержек переходного периода, иссякает, а западные страны могут быстро выйти из депрессивного состояния, увеличить спрос на ограниченные ресурсы, усилив сырьевую ориентированность национальной экономики.

В этой связи следует отметить необоснованность позиции отдельных иностранных экспертов, высказывающих под предлогом «рациональных предложений» сомнения по поводу возможности и необходимости налаживания импортозамещающих производств. При этом ими представляется, что главной целью действующей политики импортозамещения является лишь загрузка производственных мощностей, при которой создаются сферы, защищенные от влияния извне, неэффективные, неконкурентоспособные в международном масштабе структуры и предлагается акцентировать внимание лишь на перерабатывающих отраслях. Подобные консультации недостаточно аргументированы, поскольку при предлагаемой постановке вопроса акцент в экономической структуре сохраняется на отраслях, зависящих от сырья.

Ориентация же на импортозамещение предполагает для Казахстана восстановление в первую очередь отраслей, производящих предметы личного потребления, продукты питания, импорт которых ведет к оттоку конвертируемой валюты и по существу способствует созданию рабочих мест в других государствах.

С укреплением экономики на позициях экономического роста появится возможность создания отраслей, производящих технику, оборудование и приборы как для внутреннего потребления, так и для экспорта. Это вело бы к продвижению технологической модернизации и соответственно к подготовке интеграции в международную сеть для создания добавленной стоимости.

Здесь вполне пригоден опыт новых индустриальных государств в создании дочерних предприятий крупных транснациональных корпораций. Тем более, что таковых в нашей экономике больше, чем в других странах СНГ и они за десять лет работы в нашей стране пережили период адаптации, убедились в привлекательности и надежности казахстанского рынка, что позволяет казахстанскому правительству проявить волю и строить свою политику по отношению к этим компаниям в соответствии с национальной стратегией развития.

Таким образом, бывшие советские государства, в том числе и Казахстан, сформировав экономику рыночного типа, значительно продвинулись в векторе мирового развития. Вместе с тем совершенно очевидно, что они пока отстают от западных стран, имеющих вековую историю развития рыночной экономики.

Развитие отношений, связанных с воспроизводством национального капитала, и создание условий для капитализации экономики новых рыночных государств позволило бы им ускорить свое развитие и интегрироваться с развитыми странами не на правах стран догоняющего развития, а в качестве равноправных международных партнеров.

Принятие стратегической программы индустриально-инновационного развития и осуществление мер по созданию новых институциональных структур в финансовом секторе, свидетельствует о приоритетности политики по модернизации национальной экономики.

Особенность намеченной стратегии в том, что устойчивое развитие будет достигаться не только за счет сырьевых отраслей, но и за счет отраслей, создающих добавленную стоимость в обрабатывающих отраслях и в машиностроении. В соответствии с Программой форсированного индустриально-инновационного развития планируется до 2014 года реализовать в Казахстане 20 крупных индустриальных проектов на общую сумму 25 млрд. долларов США, которые обеспечат скачок в развитии.

В настоящее время в г. Алматы реализуется инвестиционный проект создания СЭЗ «Парк информационных технологий (ПИТ)». К концу 2011 года закончится первый из четырех этапов строительства СЭЗ, в реализации проекта будут участвовать порядка 50 компаний. На территории СЭЗ построены здания общей площадью 16,7 тыс. кв. метров, помещения которого переданы в аренду 24 компаниям, зарегистрированным в СЭЗ ПИТ. В структуре этих компаний: 9 – по производству компьютеров и периферийного оборудования, элеткро-распределителей и регулирующей аппаратуры; 10 – по предоставлению услуг в области информационных технологий; 1 – по научным исследованиям.

Загрузка офисных помещений составляет 35 %, идут переговоры по полной загрузке производственных модулей.

Ведется работа по созданию индустриальной зоны на территории Алатауского района города Алматы. Общая сумма предстоящих инвестиционных затрат на развитие территории Индустриальной зоны города Алматы до 2015 года составит 127,1 млрд. тенге.

Реализация проекта позволит значительно улучшить инфраструктуру нового Алатауского района, создать новые рабочие места.

В рамках программы «30 корпоративных лидеров Казахстана» в городе Алматы завершена работа по 2 индустриальным проектам: 1) проект развития «горнолыжного курорта «Медеу-Шымбулак». Компании ТОО «Medeu Development» и ТОО «Chimbulak Development» занимаются развитием проекта высокогорного курорта «Медеу-Шымбулак». Общая стоимость проекта составляет 205,0 млн. долларов США. По состоянию на 1 сентября 2010 года освоено 105,0 млн. долларов США, проект профинансирован АО Казкоммерцбанк. Оставшаяся сумма в размере 100,0 млн. долларов США будет профинансирована АО «БРК».

В настоящее время продолжается освоение выделенных АО «БРК» 48,7 млн. долларов США на строительство логистического центра «ГЕГА».

В связи с принятием Постановления Правительства о государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию страны, проекты, определенные в рамках программы «30 корпоративных лидеров Казахстана» будут реализовываться в рамках ГПФИИР.

В рамках данной программы реализуется дополнительно еще 2 проекта: первый - по производству по выпуску лекарственных средств компанией АО «Нобел-АФФ»; второй - по производству раствора для гемодиализа (искусственная почка) ТОО «Бирунифарм».

В связи с реализацией ФИИП высвечивается весьма важная проблема: создание новых отраслей предъявляет более высокие требования к квалификации рабочих. Мировая практика показывает, что национальные хозяйства, накапливающие человеческий капитал путем непрерывного образования (общее, высшее образование, повышение квалификации, переквалификация), в долгосрочной перспективе имеют больше шансов для роста.

Казахстан имеет всю необходимую базу для интенсивного повышения образовательного и научного уровня специалистов в соответствии с международными стандартами и национальными интересами. В связи с этим следует отметить, что наметившиеся в стране отраслевые преобразования требуют переподготовки специалистов, владеющих новыми технологиями в отраслях, создающих добавленную стоимость.

В настоящее время наиболее ощутимой трудностью является дефицит кадров, как управляющих, так и квалифицированных специалистов-технологов и рабочих. Банкротство ранее действующих крупных промышленных предприятий привело к эмиграции, а также переквалификации многих высококлассных специалистов в торговцев. Коммерциализация экономики и образования привела к чрезмерному развитию вузами «рыночных» специальностей: экономических и юридических. Отсутствие гарантий на трудоустройство молодых специалистов технических специальностей, обучавшихся по государственному гранту, ведет к их переквалификации в целях трудоустройства в более востребованные сферы и потере полученных технологических знаний.

Это означает, что «провал» в формировании трудовых ресурсов для индустриальных отраслей углубляется. Есть надежда, что переход к модели «вуз-предприятие» даст импульс для возрождения статуса «молодой специалист» и формированию кадрового потенциала для реализации ФИИП.

Не менее важна проблема трудовых отношений. Известны методы высвобождения по схеме добровольного ухода работника. Эта схема особенно прижилась в транснациональных компаниях. Например, по состоянию на к. 2010 года из 8 шахт АО Арселор-Миттал-Темиртау по этой схеме ушли 1117 человек шахтеров, а прием новых по этой же схеме запрещен. Из-за неуккомплектованности штатов работы выполняются с нарушением требований техники безопасности. Примерно такая же обстановка и во многих государственных структурах, работающих с населением, например ЦОНЫ.

К сожалению, наметилась тенденция растущего стремления работодателей достигать повышения производительности труда за счет роста его интенсивности, сокращения свободного времени работников. По сути – это рост эксплуатации, со всеми известными социально-экономическими последствиями, отражающимися на здоровье и продолжительности жизни населения, а также других демографических показателей, от которых будет зависеть успех Программы. По большому счету перспективная и прогрессивная Программа ФИИР нацелена на интересы будущих поколений нации, а не для иммигрантов и иностранных инвесторов. Общеизвестно, что с каждым годом растет численность иммигрантов, труд которых низко квалифицирован, вместе с тем наметившаяся тенденция сопровождается ростом вывоза резервной валюты в форме денежных переводов за рубеж заработной платы иностранных работников.

Достижение намеченных приоритетов экономического развития позволит стране извлечь выгоду от глобальных технологических нововведений и повысить национальную конкурентоспособность.

1. С. Любимцева. К стратегии инновационного хозяйства //Экономист, №7 2009.-с.45-56.

2. Информация об исполнении Плана мероприятий на 2009-2012 годы по реализации Стратегии территориального развития Республики Казахстан до 2015 года. <http://gorakimat.kz>

3. Н.Нураденов. ...По удобной для администрации схеме добровольного ухода //Мегаполис. - №40.-25 октября 2010.

Мақала Қазақстан Республикасының инновациялық дамуындағы экономикалық, әлеуметтік және демографиялық мәселелерді зерттеуге арналған.

The article is devoted to socio-economic and demographic problems in the context of innovation development of Kazakhstan

А.Ж. Сүйеубекова

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНДУСТРИАЛДЫ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Қазіргі таңда кез келген елдің халықаралық бәсекеге қабілеттілігі елдің ұзақ мерзімді дамуындағы тұрақты экономикалық өсу қарқынымен анықталады, сонымен қоса қазіргі экономикалық жағдайда жаңа техника, технологияның, ғылыми-техникалық прогрестің дамуына байланысты, инновациялық даму елдің қарқынды дамуының негізі ретінде үлкен маңызға ие болуда.

Қазақстан экономикасының бүгінгі таңдағы стратегиялық мақсаты – инновациялар негізінде бәсекеге қабілетті индустриялық кешенді қалыптастыру. Ұлттық экономикамыздың шикізаттық экспорттық бағытынан арылуы және өнімдерді ел территориясында өндіру, өңдеу, яғни экономиканың нақты секторын дамыту өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Сондықтан да инновацияларды енгізу арқылы ғана біз өнімділікті, бәсекеге қабілеттілікті және ұлттық экономиканың тұрақты дамуына қол жеткіземіз.

Инновациялар ұғымы экономикалық ғылымда австриялық экономист Й.Шумпетермен кеңінен қарастырылды: инновация – бұл белгілі бір процеске жаңаша көзқарас, экономика және адам қызметінің басқа салаларында жаңа ашылуларды сәтті қолдану [1].

Қазақстан Республикасының «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» заңында, инновацияға және инновациялық қызметке мынадай анықтамалар берілген: «инновация» - өндірістің және қоғамды басқарудың түрлі салаларына енгізілуі

экономикалық тұрғыдан тиімді және әлеуметтік, экологиялық тұрғыдан маңызды болып табылатын, зияткерлік меншік объектісі болып табылатын ғылыми және ғылыми-техникалық қызметтің нәтижесі; ал «инновациялық қызмет» - инновацияларды өндірістің және қоғамды басқарудың түрлі салаларына енгізу арқылы пайдалану деп көрсетілген [2].

Соңғы жылдары инновациялық даму мәселесі нақты саясат облысында басты мәселеге айналды.

Қазіргі таңда инновациялық талдауда бірнеше ортақ тәсілдер қалыптасты. Инновациялық даму бұл:

- глобальді болып жатқан процесс;
- қоғамдық қызметтің барлық сферасында, әсіресе оның ішінде экономикада маңызды орын алатын процесс;
- ұлттық инновациялық шеңберлер жүйесінде болатын процесс [3].

Әдетте, инновациялық дамуда жаңа жаңалық пен ғылымды, технологияны өндіріспен тығыз байланыстыру көзделген экономикалық даму бағыты түсіндіріледі.

Қазақстан Республикасының индустриалды-инновациялық дамуының алғышарты ретінде 2003-2015 жылдарға арналған индустриалды-инновациялық даму стратегиясы қабылданып, қазіргі таңда белгіленген кезеңдерімен жүзеге асырылуда.

Аталмыш стратегия Қазақстанның 2015 жылға дейінгі кезеңге мемлекеттік экономикалық саясатын қалыптастырып, экономика салаларын әртараптандыру жолымен елдің тұрақты дамуына қол жеткізуді көздейді.

Индустриалды-инновациялық даму стратегиясының негізгі бағыттары:

- ғылыми-техникалық және өндірістік ұйымдар мен кәсіпорындардың инновациялық қызметін ынталандыруға бағытталған заңнамалық базаны жетілдіру, ғылым және инновация сферасына инвестициялар тарту;
- инновациялық қызмет субъектілерін мемлекеттік қолдау тәсілдері мен формаларын әзірлеу;
- инновациялық сфера үшін кадрларды даярлау және қайта даярлау;
- мемлекеттік, салааралық, салалық және аймақтық сипаттағы инновациялық қызметтің мамандандырылған субъектілерін (мемлекеттік даму институттары) жасауды қамтитын инновациялық инфрақұрылымды қалыптастыру;
- отандық кәсіпорындардың ең жоғарғы әлемдік тәжірибеге сәйкес сапа стандарттарына өтуін белсендіру, және т.б. [4].

Қазақстан Республикасын үдемелі индустриялық-инновациялық дамыту жөніндегі 2010 – 2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарлама Мемлекет басшысының «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауын орындау үшін, сондай-ақ Қазақстанның 2030 жылға дейінгі даму стратегиясын іске асырудың екінші кезеңі болып табылатын Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспарының түйінді бағыттарына сәйкес әзірленді.

Бағдарлама экономиканы әртараптандыру және оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру арқылы орнықты және теңгерімді өсуін қамтамасыз етуге бағытталған.

Бағдарлама экономиканы әртараптандырудың жүргізіліп отырған саясатының қисынды жалғасы болып табылады әрі құрамына Индустриялық-инновациялық дамудың 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясының, «Қазақстанның 30 корпоративтік көшбасшысы» бағдарламасының, сондай-ақ индустрияландыру саласындағы басқа да бағдарламалық құжаттардың негізгі тәсілдерін біріктірді.

2015 жылға дейінгі кезеңде қазақстандық қамтуды мақсатты дамыту арқылы шағын және орта бизнес, кейінгі қайта бөлу және қайта өңдеу үшін жаңа бизнес-мүмкіндіктерді мультипликациялаумен экономиканың дәстүрлі экспортқа бағдарланған секторларында ірі инвестициялық жобаларды іске асыру үдемелі индустрияландыру саясатының негізгі басымдығы болмақ. Аталған бағдарлама шеңберінде Қазақстан алдында инновациялық белсенді кәсіпорындар үлесін 2015 жылы – 10%, ал 2020 жылы – 20%-ға арттыру сияқты стратегиялық мақсаттар қойылды [5].

Стратегияны жүзеге асыру мақсатында жасалып жатқан іс-шаралар нәтижесі мыналар болып табылады:

1. Стратегияны жүзеге асыру үшін заңнама базасының құрылуы: 2005 жылғы 25 сәуірдегі №387 ҚР-дың 2005-2015 жылдарға арналған ұлттық инновациялық жүйесін құру бағдарламасы, 2006 жылы 23 наурыздағы «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» ҚР-дың Заңы және т.б. қабылданды.

2. Ұлттық даму институттарының құрылуы. Қазақстандағы даму институттары жүйесіне мыналар кіреді: «Ұлттық инновациялық қор» АҚ, «Қазақстанның Даму Банкі» АҚ, «Экспортты дамыту және ілгерілету бойынша корпорация» АҚ, «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ, «Қазақстанның инвестициялық қоры» АҚ, «Инжиниринг және технологиялар трансферті орталығы» АҚ. Олардың мақсаты- стратегия шеңберінде жобаларды таңдау және қаржыландыру болып табылады.

3. Венчурлік қорлардың құрылуы. «Ұлттық инновациялық қор» АҚ отандық алты венчурлік қор құрды («Әрекет» жоғарғы технологиялар қоры» АҚ, «Адвант» венчурлік қоры АҚ, «Сентрас венчурлік қор» Тәуекелдік инвестициялаудың акционерлік инвестициялық қоры АҚ, «Glotur Technology Fund венчурлік қоры» АҚ, «Logycom perspective innovations» АҚ, «Almaty venture capital» АҚ.

4. Фундаменталды зерттеу бағдарламаларының бес басым бағытының анықталды:

- ақпараттық және ғарыштық технологиялар;
- жаңа перспективалы материалдар;
- медицина және аграрлық сектордың өзекті мәселелерін шешу үшін молекулярлық биология, генетика және биоинженерияның теоретикалық негіздерін дамыту;
- минералды ресурстар;
- Жаңа Қазақстанның тұрақты дамуының негізі ретіндегі жалпыұлттық идея теориясы мен практикасы.

Дегенмен де жасалған шараларға қарамастан, кәсіпорындардың инновациялық белсенділік деңгейінің көрсеткіштері жақсара қоймаған.

1-кесте

ҚР-сы бойынша кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі [6].

Жылдар	Инновациялық белсенді кәсіпорындар саны	Инновация саласындағы белсенділік деңгейі, %
2005	352	3,4
2006	505	4,8
2007	526	4,8
2008	447	4,0
2009	399	4,0

2008 жыл қорытындысы бойынша 11172 респонденттердің кәсіпорындардың тек 447-сі немесе 4%-ы инновациялық белсенді болған. Бұл 2007 жылмен салыстырғанда кәсіпорындардың инновациялық белсенділік деңгейі 0,8%-ға төмендеген. Ал 2009 жылмен салыстырсақ, бұл жылы респонденттер саны 2008 жылға қарағанда біршама аз, яғни - 10096, ал кәсіпорындардың инновациялық белсенділік деңгейі 2008 жылдағы көрсеткішімен бірдей.

2-кесте

Кәсіпорындардың инновациялық қызметінің негізгі көрсеткіштері [6].

Жылдар	2005	2006	2007	2008	2009
Респонденттер саны, барлығы	10 392	10 591	10 889	11 172	10 096
одан: инновациясы бар	352	505	526	447	399
Инновация саласындағы белсенділік деңгейі, %	3,4	4,8	4,8	4,0	4,0
инновациясы жоқ	10 040	10 086	10 363	10 725	9 697
инновация саласындағы енжарлық деңгейі, %	96,6	95,2	95,2	96,0	96,0
Ғылыми-зерттеу, жобалау-конструкторлық бөлімшелердің саны	677	724	763	745	688

Бұл мәліметтерден шығатын түйін кәсіпорындардың инновациялық белсенділік деңгейінің төмендеуіне біршама деңгейде әлемдік экономикадағы дағдарыс жағдайларының дамуы

әсерін тигізбей қоймады. Көбінесе, мұндай нәтижелердің болуына қабылданған индустриалды-инновациялық даму стратегиясын жүзеге асырудағы жүйеліліктің болмауы ықпал етті.

Осылайша, ҚР-дың ұлттық инновациялық жүйесін құру және дамыту бағдарламасы 2005 жылдың тек сәуір айында бекітілді, «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» ҚР-дың Заңы 2006 жылдың 23 наурыз айында қабылданды. Инновациялық даму бойынша бағдарламалардың көбісі декларативті сипатқа ие және олардың жүзеге асырылуы өте баяу.

Даму институттары қызметін бағалау жүйесі жоқ. Инновациялық жүйені дамытуға көптеген қаражат бөлінеді, алайда оларды игеруді бағалау критерийлері жасалмаған: рентабелділік нормасы, т.б. Сонымен қатар, ҚР-сы Статистика Агенттігі мәліметтері бойынша 2008 жылы ғылыми-техникалық жұмыстарды орындау құрылымында фундаменталды зерттеулер тек 9%, қолданбалы зерттеулер - 44%, ғылыми-техникалық еңбектер - 28%, ғылыми-техникалық қызметтер - 19%.

Стратегияны жүзеге асыруда басты назар инновациялық жүйе инфрақұрылымын-инновациялық қызметтің мамандандырылған шаруашылық субъектілерін: ұлттық және технологиялық парктер, бизнес-инкубаторлар мен инновациялық қорларды құруға қойылды. Инновациялық жобаларды жүзеге асыруда инновациялық жүйені жоғары білікті кадрлармен қамтамасыз ету, отандық ғылымның дамуы мен интеллектуалды меншік облысындағы заңнаманың жетілдірілу мәселелері туындайды.

Инновациялық процестердің даму мәселелерін шешу үшін жүйелік тәсілді қолдану қажет. Егер инновацияларды жүйелік тәсіл тұрғысынан қарастырсақ, онда инновацияларды үш субъектінің өзара байланыс нәтижесі ретінде көрсетуге болады:

1. «Идеяларды генерирлейтін субъектілер» (ЖОО, ғалымдар, өнертапқыштар, т.б.).
2. «Кәсіпкерлер» осы идеяларды қабылдап, дамытып, коммерциализациялайды.
3. «Мемлекет» біздің республикамызда даму институттары болып табылады [7].

Инновациялық дамудағы олқылықтарды жою үшін инновациялық экономика негізін құру керек: ең алдымен басымдық ретінде ел экономикасындағы ашық бәсекені қамтамасыз ету, сонымен қатар сапалы білім беру жүйесі болу керек. Бұдан басқа, даму институттарының қызметін бағалау критерийлерін енгізу және инвестициялау процесінің мөлдірлігін қамтамасыз ету қажет.

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: ЭКСМО, 2007, – 146 с.

2. Қазақстан Республикасының «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» Заңы.

3. Николаев А.Б., Осьмова М.Н. Теоретические аспекты инновационного развития// Вестник Московского Университета// Экономика, серия 6//2010 №5. – 3 с.

4. ҚР-дың 2003-2015 жылдарға арналған индустриалды-инновациялық даму стратегиясы.

5. Қазақстан Республикасының үдемелі индустриялық-инновациялық дамуының 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы.

6. www.stat.kz

7. Темирханова А.С., Ергебаева А.Т. Развитие инновационных процессов в Республике Казахстан// Саясат-policy. – №9. – 2010 ж. – 46 б.

В статье рассматриваются вопросы развития индустриально-инновационной стратегии государства. Роль организации национальной системы: проблемы и пути их решения.

Article says about the problems of state development of new industrial strategy. The main role of this national innovation system: the problems and the ways of decision.

РАЗДЕЛ 2

ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Б.Ж. Ермакбаева, Н.П. Тагайбекова, К.С. Мамишова

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЙ НАЛОГОВУЮ СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВА

Налог как инструмент формирования бюджета государства представляет собой форму отчуждения денежных средств юридических и физических лиц в бюджеты различных уровней. Следовательно, формируя источники финансирования государственных расходов, налоги в то же время оказывают непосредственное воздействие на условия и результаты хозяйственной деятельности предприятий. Таким образом, налоговая система не может функционировать эффективно и упорядоченно без учета того влияния, которое налоги оказывают на финансовое состояние налогоплательщика.

В настоящее время понятие налоговой нагрузки используется при обсуждении таких актуальных вопросов экономики, как оценка результативности мероприятий налоговой реформы, оценка условий развития малого бизнеса, анализ факторов, влияющих на темпы экономического роста. Следует отметить, что в Республике Казахстан отсутствует единая методика расчета налоговой нагрузки, что не позволяет сравнивать статистические данные о налогообложении в стране с позициями зарубежных государств, а самое главное, затеняет налоговую ситуацию для специалистов, пользователей и общественности.

И если на уровне республики имеется устоявшееся мнение о количественной оценке величины налогового бремени, то на микроуровне, на уровне предприятия такой единой точки зрения нет. В сложившихся условиях необходима разработка методических положений для оценки налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты. Различия в условиях развития разных секторов экономики, таких как сырьевые отрасли и отрасли, работающие на внутренний рынок, проявляются также в дифференцированном уровне налоговой нагрузки. Поэтому необходима разработка методических положений для оценки налоговой нагрузки в условиях дифференцированного влияния действующего налогового законодательства на различные отрасли экономики.

Налоговая нагрузка, которая на сегодняшний день существует в Казахстане, во много раз ниже, чем в любом другом государстве. По словам Д. Ергожина, «налоговая нагрузка, которая на сегодняшний день существует в нашей стране, во много раз ниже, чем в любом государстве. Для сравнения, могу сказать, что в Великобритании средняя налоговая нагрузка составляет 37-38%. В Казахстане же она не превышает 10-15%, а определенная категория налогоплательщиков уплачивает коэффициент с налоговой нагрузкой в 3%» [1].

Разработка методологических основ оценки данного показателя является условием принятия экономически обоснованных управленческих решений, обеспечивающих развитие хозяйствующих субъектов, и, следовательно, государства в целом. Оптимальный уровень налогообложения является одним из условий устойчивого экономического роста. Это в свою очередь требует научного обоснования роли и раскрытия сущности налоговой нагрузки; уточнения методики определения налоговой нагрузки, проведение ее расчетов и оценки. Зная уровень налоговой нагрузки на предприятии, собственник может сделать выводы о результативности мероприятий налогового планирования, оценить эффективность договорной политики. Следовательно, показатель налоговой нагрузки на организацию заслуживает самого пристального внимания экономистов, и практически применим как на

государственном уровне, так и на уровне конкретного налогоплательщика. Таким образом, проявляется *актуальность* исследуемой нами темы.

Одним из главных направлений фискальной политики любого государства является совершенствование налогового законодательства и практики налогового администрирования. При этом каждое государство стремится к оптимизации налоговой нагрузки, которая прежде всего характеризуется сбалансированностью интересов государства, с одной стороны, и налогоплательщиков, с другой.

Реализация регулирующей функции налогов особенно активно проявляется в государственном воздействии на деятельность хозяйствующих субъектов; оценить меру этого воздействия призваны понятия «налоговая нагрузка» или «налоговое бремя».

Налоговое бремя является одним из экономических показателей, характеризующих налоговую систему государства. В.Г. Пансков называет этот показатель налоговой нагрузкой, указывая при этом на то, что он является «достаточно серьезным измерителем качества налоговой системы страны» [2].

Налоговую нагрузку на предприятие можно определить как меру оценки степени влияния налоговых изъятий на хозяйственное положение налогоплательщика. С экономической точки зрения налоговая нагрузка это та часть произведенного продукта, которая перераспределяется с помощью налога как единственного законного средства изъятия части прибыли предприятия, не носящего характер наказания. Некоторые зарубежные экономисты определяют налоговую нагрузку как меру экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налога.

В расчетах оптимальной налоговой нагрузки многие экономисты склонны использовать так называемую кривую Лаффера, которая показывает параболическую зависимость налоговых поступлений от ставки налога. В соответствии с этой кривой существует критическое значение налоговой ставки, при котором сумма налоговых поступлений достигает своего максимума. Из экспериментальных данных, полученных на основе анализа налоговых поступлений в разных странах, было установлено, что максимальный объем таких поступлений достигается при ставке налога 40-50%. При более высокой ставке происходит резкое снижение деловой активности, исчезают стимулы к предпринимательству, возникает мощный толчок к развитию теневой экономики.

В настоящее время существует достаточно много различных теоретических подходов и практических предложений по методике определения налогового бремени. Единого научного подхода нет в отношении не только порядка исчисления показателя, но и самого его названия. Поэтому в научных публикациях помимо налогового бремени используются такие названия, как уровень налогообложения, налоговая нагрузка, эффективность налогообложения. Зачастую эти показатели, имея разные названия, аналогичны по порядку исчисления. Для наибольшей точности расчетов при проведении мероприятий по оптимизации налогообложения на конкретном предприятии специалистам не стоит ограничиваться одной методикой. Целесообразно использовать 2-3 методики, так чтобы полученные с их помощью результаты наиболее полно описывали текущую или ретроспективную налоговую ситуацию на предприятии.

Рассмотрим различные методики определения налоговой нагрузки.

В соответствии с методикой, разработанной специалистами Департамента налоговой политики Министерства финансов РК, предлагается оценивать тяжесть налогового бремени отношением всех уплачиваемых предприятием налогов к выручке от реализации продукции (работ, услуг), включая выручку от прочей реализации [3].

Данное отношение описывается следующей формулой:

$$\text{НБ} = (\text{Н общ.} / \text{В общ.}) * 100\%,$$

где НБ – налоговое бремя;

Н общ. – общая сумма налогов;

В общ. – общая сумма выручки от реализации.

Показатель налогового бремени, рассчитанный в соответствии с этой формулой, позволяет определить долю налогов выручки от реализации, однако он не характеризует влияние налогов на финансовое состояние экономического субъекта, поскольку не учитывает отношения каждого налога к выручке от реализации.

Методика определения налоговой нагрузки, разработанная М.Н.Крейниной, заключается в сопоставлении налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени. Кроме того, данная методика опровергает распространенное мнение о том, что большой размер налогов, включаемых в себестоимость, выгоден экономическому субъекту, так как позволяет уменьшить сумму прибыли, и соответственно сумму налога на прибыль. Автор методики считает, что снижение прибыли, с одной стороны, ограничивает свободные средства экономического субъекта, с другой – «наказывает» бюджет, недополучающий налог на прибыль. Интегральным показателем в данной методике прибыль экономического субъекта, к которой приводится сумма всех налогов. При определении налоговой нагрузки по данной методике специалисты должны исходить из идеальной ситуации, когда экономический субъект вовсе не платит налогов, и сравнивать эту ситуацию с реальной. Таким образом, определяется тяжесть налогового бремени. Для проведения расчетов по этой методике необходимо использовать следующую формулу:

$$\text{НБ} = ((\text{В} - \text{Ср} - \text{Пч}) / (\text{В} - \text{Ср})) * 100\%,$$

где НБ – налоговое бремя,

В – выручка от реализации;

Ср – затраты на производство реализованной продукции (работ, услуг) за вычетом косвенных налогов;

Пч – фактическая прибыль, остающаяся после уплаты налогов в распоряжении экономического субъекта.

Данные формулы показывают, во сколько раз суммарная величина уплаченных налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении экономического субъекта. Основным отличием такого подхода к оценке налогового бремени является то, что косвенные налоги (НДС, акцизы) не принимаются в расчет и не рассматриваются как налоги, влияющие на размер прибыли экономического субъекта. Для оценки налогового бремени по этим налогам предлагается соотносить их либо с кредиторской задолженностью, либо с валютой баланса за расчетный период. Данная методика представляет действенным средством анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние экономического субъекта. В то же время при таком подходе недооценивается влияние косвенных налогов на финансовое состояние экономического субъекта. Бремя косвенных налогов ложится и на покупателей, и на продавцов в зависимости от характера спроса. Если спрос на товар (работу, услугу) эластичен, то большую часть косвенного налога вынужден уплачивать продавец, потому что в случае повышения цены он потеряет часть покупателей. Если же спрос на товар (работу, услугу) неэластичен, то продавец имеет возможность перенести основную долю налогового бремени на покупателя, поскольку в данном случае спрос слабо зависит от цены товара (работы, услуги).

М.Н. Крейнина предлагает оценивать налоговое бремя путем сопоставления суммы налогового платежа и прибыли предприятия. Рассчитанный таким путем показатель представляет собой соотношение суммы налогов и прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. По мнению М.Н. Крейниной, НДС не участвуют в расчете как налог, не влияющий на величину прибыли предприятия. Для оценки налогового бремени по НДС его сумму следует соотносить с кредиторской задолженностью или с валютой баланса. С этим утверждением, по нашему мнению, согласиться нельзя, прежде всего по методической причине, поскольку она предлагает сопоставлять значение интервального показателя (суммы налогов) с моментным (кредиторская задолженность или валюта баланса). Такое сравнение не может иметь какой-либо экономической интерпретации. Нельзя будет определить экономическую сущность предлагаемых соотношений и в случае, если вместо моментных

значений показателей будут использованы при расчете их среднегодовые значения. При исключении НДС из расчетов, полученный показатель будет отражать налоговое бремя по некоторой группе налогов, но он будет мало аналитичен, поскольку для получения общей оценки следует определять налоговое бремя по всей совокупности налогов. Утверждая, что НДС следует исключить из расчета показателя М.Н. Крейнина фактически считает, что в результате процесса переложения налога налоговое бремя ложится только на конечного потребителя и игнорирует влияние НДС на финансово-экономическое положение других участников инвестиционного процесса. Она не учитывает определяющее влияние спроса на уровень рыночных цен, а так же тот факт, что согласно действующему законодательству НДС, а, равно как и другие косвенные налоги, в ряде случаев платятся из чистой прибыли хозяйствующих субъектов.

Методика определения налоговой нагрузки экономического субъекта, предложенная А.Кадушиным и Н.Михайловой является количественной. В соответствии с этой методикой специалистам предлагается оценивать налоговую нагрузку как долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом. Валовая выручка по этой методике представляется в виде разбивки на следующие компоненты: материальные затраты (МЗ); добавленную стоимость (ДС), включающую амортизационные отчисления (АМ); затраты на оплату труда (ЗП), с учетом единого социального налога и отчислений на страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний; налог на добавленную стоимость (НДС); прибыль (П).

Так как долевое распределение этих компонентов у различных экономических субъектов в зависимости от вида деятельности, отраслевых особенностей, портфеля заказов и т.д. неодинаково, то целесообразно ввести в методику структурные коэффициенты: долю добавленной стоимости в выручке (K_o); долю затрат на оплату труда в добавленной стоимости ($K_{зп}$); долю амортизационных отчислений в добавленной стоимости ($K_{ам}$);

Данные показатели рассчитываются по следующим формулам:

$$K_o = ДС / В; \quad K_{зп} = ЗП / ДС; \quad K_{ам} = АМ / ДС.$$

При всем многообразии рекомендуемых методов определения налогового бремени можно выделить две основные группы. Первая основана на использовании абсолютных и относительных показателей. Вторая ориентируется на использование только относительных показателей. По мнению большинства исследователей, налоговое бремя предлагается исчислять по совокупности или отдельным группам налогов, а не по конкретным налогам. Многие авторы придерживаются мнения, что при расчете налогового бремени следует учитывать косвенные налоги. Так, по мнению Е.А.Кировой, при исчислении налоговой нагрузки косвенные налоги должны быть обязательно включены в общую сумму налоговых платежей:

- 1) на сумму этих налогов увеличиваются цены на продукцию;
- 2) вызванный косвенными налогами рост цен на продукцию сокращает спрос на нее, снижает объемы продаж и прибыль;
- 3) у предприятий, с одной стороны, отвлекаются оборотные средства, что создает серьезные финансовые затруднения, а с другой стороны - сумма НДС, подлежащая внесению в бюджет, определяется как разница между суммами налога, полученными от покупателей, и суммами налога, фактически уплаченными поставщикам за материальные ресурсы, стоимость которых относится на издержки производства и обращения. Следовательно, предприятиям возмещается сумма входного НДС.

В.Вишневский и Д.Липницкий предложили измерять налоговое бремя "путем деления на ВВП не просто суммы налогов, но и затрат, связанных с их взиманием (расходы на содержание налоговых органов, ведение налогового учета и документации, составление и передачу отчетности)" [4].

Интересный подход предложен Е.А.Кировой, которая считает целесообразным включать в сумму налоговых платежей не затраты налогоплательщика на налоговое администрирование, а сумму недоимки по налоговым платежам. При этом сумму налоговых платежей следует соотносить с вновь созданной стоимостью. Этот показатель в отличие от

добавленной стоимости не учитывает суммы амортизационных отчислений, а в отличие от покупной стоимости товаров - и суммы материальных затрат. Достоинство этого подхода в том, что сумма налоговых изъятий будет соотноситься с той величиной, которая является реальным источником для уплаты налогов.

Исчисленный таким способом показатель не будет зависеть ни от материалоемкости, ни от фондоемкости (в размере амортизационных отчислений) строительного процесса. Как и другие ученые, Е.А. Кирова приводит собственную экспертную оценку уровня налогового бремени (она называет его уровнем налоговой нагрузки). Он должен составлять 35-40% от вновь созданной стоимости. Если он будет превышать 50%, то результатом будет уход хозяйствующих субъектов в теневой сектор экономики [5].

Все рассмотренные нами подходы к определению показателя налогового бремени едины в том, что авторы в качестве показателя, характеризующего среднюю распространенность явления, используют какой-либо один показатель (добавленная стоимость, вновь созданная стоимость, прибыль).

Как было отмечено выше, абсолютный уровень налогового бремени определить нельзя, но его можно измерить относительно. Поэтому оценка уровня налогового бремени производится путем сравнения фактических значений с базовыми показателями. В зависимости от того, лучше или хуже фактические значения показателей базовых значений, можно определить, высоко или нет налоговое бремя. Из этого следует важный вывод: для анализа налоговой нагрузки необходимо получить как фактические, так и базовые значения показателей, сопоставимые между собой. Как показал анализ существующих подходов к измерению налогового бремени сложно получить его оценку с помощью одного показателя, необходима система показателей.

1. Материал информационного Агентства РИА Новости, 10.11.2010 г.

2. В.Г.Пансков «Показатель налогового бремени» // Налоговая политика и практика. – №3, 2004. – С. 83.

3. www.salyk.kz

4. Вишневский В., Липницкий Д. Оценка возможностей снижения налогового бремени в переходной экономике // Вопросы экономики. - 2000. - № 2. - С. 107.

5. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты // Финансы. – 1998. -№ 9. - С. 30-32.

Мақалада салық ауыртпалығын анықтаудың түрлі тәсілдері мен сол тәсілдердің салық ауыртпалығын есептеудің бірыңғай әдістемелік негізін анықтауға әсер ету деңгейі қарастырылған.

In article various techniques of definition of tax loading and degree of influence of these techniques on definition of a uniform methodological basis of calculation of tax burden are considered.

Ш.Г. Джумадилова

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством и т.д. Это становится особенно актуальным в условиях все более усиливающегося процесса глобализации мировой экономики.

В Послании Президента РК народу Казахстана от 29 января 2010 года одной из целей в реализации Стратегического плана – 2020 определено создание эффективных и конкурентоспособных производств [1]. В условиях глобализации и все большей неопределенности рыночной среды особую актуальность приобретает проблема обеспечения устойчивости предприятий.

В частности, обеспечение финансовой устойчивости является насущной проблемой, как для отдельного предприятия, так и для экономики Казахстана в целом. Особое значение имеет исследование экономических процессов на уровне предприятий, представляющих собой основной элемент национальной экономики. Именно на этом уровне управления необходимо глубоко разобраться, какие возможности имеются у каждого хозяйствующего субъекта по достижению и поддержанию устойчивого и эффективного развития экономики.

Общая устойчивость организации является следствием достижения производственной, финансовой, организационной, технологической и др. устойчивости.

Прежде чем приступить к рассмотрению определения финансовой устойчивости, разберемся в значении понятия устойчивость.

Устойчивость сама по себе означает постоянство, стойкость [2] и тесно связана с понятием «равновесие». Но в отношении предприятия мы не можем рассматривать явления как статические, т.к. современные предприятия основной своей целью ставят увеличение рыночной капитализации как основного фактора обеспечения конкурентоспособности. Поэтому в данном случае необходимо подразумевать устойчивое развитие.

Финансовое состояние предприятия является понятием очень емким, и вряд ли можно его охарактеризовать одним каким-то критерием. Поэтому для характеристики финансового состояния применяются такие критерии, как финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность баланса, кредитоспособность, рентабельность (прибыльность) и др.

В настоящее время в экономической литературе нет общепринятого определения финансовой устойчивости. Поэтому целью данной работы является попытка уточнения сути финансовой устойчивости предприятия. Разные авторы трактуют финансовую устойчивость по-разному.

Так, некоторые авторы, такие как А.М. Ковалева, И.В. Колчин и другие, определяют финансовую устойчивость фирмы как такое состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие фирмы на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска [3]. Похожее определение дает Папехин Р.С.: «финансовая устойчивость предприятия - это комплексное понятие, отражающее такое состояние финансов, при котором предприятие способно стабильно развиваться, сохраняя свою финансовую безопасность в условиях дополнительного уровня риска» [4].

В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир, В.М. Родионова, М.А. Федотова и Т.В. Филатова считают, что финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [5]. В.В. Бочаров также считает, что финансовая устойчивость характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, свободным маневрированием денежными средствами и эффективным их использованием в процессе текущей (операционной деятельности) [6].

Схожую характеристику рассматриваемому понятию дают В.А. Русак и Н.А. Русак, утверждая, что финансовая устойчивость характеризуется финансовой независимостью, способностью маневрировать собственными средствами, достаточной финансовой обеспеченностью бесперебойности основных видов деятельности, состоянием производственного потенциала [7].

Достаточно лаконично объясняют финансовую устойчивость А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин и В.Н. Глазунов: «финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [8]. Похожее

определение дают А.В. Грачев и М.С. Абрютина: «финансовая устойчивость предприятия – есть не что иное как надежно гарантированная платежеспособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров» [9].

Т.В. Кириченко рассматривает финансовую устойчивость как долгосрочную платежеспособность и даже приводит в качестве показателя коэффициент финансовой устойчивости, определяемый как отношение суммы собственного капитала и долгосрочных обязательств к валюте баланса в процентном выражении [10].

С.В. Галицкая определяет сущность финансовой устойчивости как способность предприятия обеспечить источниками финансирования средства, необходимые для осуществления производственного процесса, а также способность предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства. Способность предприятия обеспечить средства производства источниками финансирования включает:

- 1) обеспечение источниками финансирования основных средств и других необоротных активов;
- 2) обеспечение источниками финансирования запасов и затрат.

Способность предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства включает:

- 1) ликвидность;
- 2) платежеспособность [11].

И.А. Бланк связывает рассмотрение финансовой устойчивости с выявлением уровня финансового риска [12]. Г.В. Савицкая также проводит прямую связь между понятиями финансовой устойчивости и риска: «финансовая устойчивость предприятия – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующей его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [13]. Это мнение с некоторыми дополнениями разделяют Л.Т. Гиляровская и А.В. Ендовицкая: «финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта – это способность осуществлять основные и прочие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды бизнеса с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства» [14].

А.Ф. Ионова отделяет финансовую устойчивость от платежеспособности предприятия, указывая, что платежеспособность определяется посредством вычисления показателей абсолютной и текущей ликвидности, обеспеченности обязательств должника его активами и степени платежеспособности по текущим обязательствам, в то время как финансовая устойчивость определяется путем выявления коэффициентов финансовой независимости, обеспеченности собственными оборотными средствами, доли просроченной кредиторской задолженности в пассивах, показателя отношения дебиторской задолженности к совокупным активам [15]. На наш взгляд, платежеспособность выступает как основа финансовой устойчивости и как один из ее признаков, но некорректно отождествлять данные два понятия.

С.О. Шохин не использует в своих трудах сам термин «финансовой устойчивости». При оценке финансового состояния предприятия приоритетным считает оценку ликвидности и платежеспособности предприятия, т.е. текущую и перспективную возможность погашения собственных обязательств [16].

Из этих определений можно сделать вывод, что финансовая устойчивость является комплексным и наиболее важным критерием, характеризующим финансовое состояние предприятия.

Некоторые европейские авторы, в частности латвийские (Н. Коледа и Н. Ласе), при изучении финансовой устойчивости как способности предприятия расти и развиваться, благодаря оптимальному использованию финансовых ресурсов, используют термин финансовая жизнеспособность [17].

В микроэкономике авторы используют понятие финансовой стабильности, которую определяют следующим образом:

- Способность юридического лица продолжать достигать его операционных целей и выполнять его миссию долгий срок [18];
- Способность организации увеличить фонды, отвечающие ее функциональным требованиям в короткий, среднесрочный и долгосрочный периоды [19];
- Условия финансовой жизнеспособности - многочисленные источники финансирования, положительного потока наличности, финансового излишка [20];
- Способность покрыть расходы заработанным доходом [21];

Есть также мнение, что финансовая жизнеспособность как компонент устойчивости определена в условии адекватного роста прибыли в условиях допустимого уровня риска [22].

Указанные авторы отмечают огромный вклад российских авторов в изучение вопросов устойчивости предприятия. В своей работе, посвященной анализу финансовой жизнеспособности компании, они приходят к выводу, что финансовая жизнеспособность предполагает такое распределение и использование финансовых ресурсов, которое позволяет поддерживать состояние равновесия компании в краткосрочном периоде и обеспечивает устойчивое развитие компании в долгосрочный период [17].

Азиатский банк развития определяет финансовую устойчивость как оценку, что у проекта будет достаточный фонд, чтобы ответить по всем материальным и финансовым обязательствам, проект обеспечит достаточный стимул поддержать участие всех проектных участников и будет в состоянии противостоять неблагоприятным изменениям в финансовом состоянии [23].

Финансовая устойчивость предприятия тесно взаимосвязана и с другими финансовыми понятиями: финансовой безопасностью, гибкостью, стабильностью и равновесием. Несмотря на значительную взаимообусловленность данных категорий, каждая имеет свою специфику. В частности, финансовая безопасность подразумевает состояние защищенности финансов предприятия от возможного негативного влияния внешних и внутренних факторов, а финансовая стабильность определяется постоянством оптимальных или приближенных к ним значений показателей.

Итак, анализируя вышеизложенные определения, на наш взгляд, финансовая устойчивость – это способность предприятия осуществлять свою деятельность в изменяющейся внутренней и внешней среде, сохраняя постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность.

-
1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана. 29 января 2010 года// <http://www.akorda.kz>
 2. Ожегов С.И. Словарь русского языка/ под ред. Н.Ю. Шведовой. – М.: Советская энциклопедия, 1973. – 846с.
 3. Ковалева А.М. и др. Финансы фирмы: учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 493с.; Финансовый менеджмент: учебник/ под ред. проф. И.В. Колчиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 413с.
 4. Папехин Р.С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия. Автореферат дисс. – Волгоград, 2007. – 21с.
 5. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: учебное пособие. – М.: ДИС, 1997. – 128с.; Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995. – 192с.; Филатова Т.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 236с.
 6. Бочаров В.В. Финансовый анализ. СПб: Питер, 2006. – 240с.
 7. Русак В.А., Русак Н.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: справ. Пособие. – Минск: Высшая школа, 1997. – 309с.
 8. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 176с.; Глазунов В.Н. Анализ финансового состояния предприятия. // Финансы. – 1999. - №2. – с. 15-17
 9. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие. – М.: Дело и сервис, 1998. – 256с.
 10. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2008. – 626с.
 11. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент. Финансовый анализ. Финансы предприятий: учебное пособие. – М.: Эксмо, 2008. – 652с.
 12. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – Киев: Эльга, 2005. – 656с.

13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Новое знание, 2000. – 688с.
14. Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. – М.: ЮНИТИ ДАНА, 2006. – 159с.
15. ИONOBA A.Ф. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: Проспект, 2010. – 592с.
16. Финансовый менеджмент: учебник/ под ред. С.О. Шохина. – М.: КНОРУС, 2008. – 480с.
17. Lāce N., Koleda N. Analysis of Financial Viability in the Context of Company's Sustainability // Scientific Journal of RTU. 3. series. Economics and Business. – 2009. - vol. 16. – p. 53-62
18. Business and Personal Finance Dictionary [Electronic resource] / Loan Finance dictionary. – 2009 // <http://special-loans.com>
19. Lusthaus C. Organizational assessment. - Ottawa: International Development Research Centre, 2002. – 191 p.
20. Adrien M., Lusthaus C. Enhancing organizational performance. – Ottawa: International Development Research Centre, 1999. – 128 p.
21. Ledgerwood J. Microfinance handbook. – Washington: The World Bank, 1999. – 286 p.
22. Crowther D., Aras G. Corporate Social Responsibility [Electronic resource] / Book portal, 2009. // www.book.boon.com
23. Glossary of Terms. Asian Development Bank // www.adb.org

Мақалада қаржылық тұрақтылық туралы көптеген авторлардың анықтамалары қарастырылып, автордың өз түсінігі келтірілген.

In article the review of interpretation of the financial sustainability by various authors and own definition are given.

А.Т. Чулгаубаева

МЕТОДОЛОГИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА И РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ОБУЧЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ

С 2002 года с целью международного признания национальных образовательных программ, усиления академической мобильности студентов и преподавателей, а также для повышения качества образования и обеспечения преемственности всех уровней и ступеней высшего и послевузовского образования Министерством образования и науки Республики Казахстан была внедрена кредитная технология обучения.

В целом переход на кредитную систему обучения позволяет адекватно оценивать уровни, ступени, академические степени образовательной сферы Республики Казахстан.

Кредитная система обучения – способ организации учебного процесса, при котором обучающиеся в определенных границах имеют возможность индивидуально планировать последовательность образовательной траектории.

Суть кредитной системы обучения состоит в том, что учет трудоемкости учебной работы ведется в кредитах, характеризующих объем преподаваемого материала.

Кредит (Credit, Credit-hour) – унифицированная единица измерения объема учебной работы обучающегося/преподавателя.

Основными задачами кредитной технологии обучения являются:

- унификация объема знаний студентов;
- максимальная индивидуализация обучения;
- повышение роли самостоятельной работы.

Качество знаний оценивается по балльно-рейтинговой системе. По результатам успеваемости за учебный курс рассчитывается средний переводной балл GPA, который увеличивается с каждым годом обучения студента, что служит цели повышения качества знаний по специальным дисциплинам.

Министерством образования и науки Республики Казахстан проведена определенная работа по формированию нормативно-правовой базы кредитной технологии обучения,

регламентирующей основные требования по организации и ведению учебного процесса в рамках кредитной системы.

При кредитной системе обучения используется автоматизированная система управления «Офис регистратора». Программное обеспечение офиса регистратора предполагает автоматизацию процедурных мероприятий, связанных с планированием учебного процесса и регистрацией учебных достижений обучающихся.

К важным преимуществам кредитной системы обучения относятся демократическая форма управления учебным процессом, максимальный учет интересов и потребностей обучающихся, большая академическая свобода вузов и обучающихся, удовлетворение потребностей работодателей, переход обучения от формата «учить» (teaching) к формату «учиться» (learning).

Введение академического кредита определяет основы для нового подхода организации системы высшего образования. Внедрение кредитной системы обучения требует от ВУЗов укрепления учебно-методической, материально-технической и научной базы, в том числе – расширения библиотечного фонда (не только увеличения числа бумажных носителей, но и развитие электронной библиотеки); полиграфической базы, которая должна своевременно обеспечивать каждого обучающегося учебно-методическим комплексом дисциплин; компьютерной базой и технологиями, которые дают возможность обучающимся регистрироваться и получать учебные материалы в режиме on-line.

Кредитная система обучения предъявляет высокие требования к педагогическому составу. От преподавателя требуются, особые навыки и умения, способность работать индивидуально с каждым студентом. В связи с этим разрабатываются новые методики обучения.

С переходом на рыночные отношения все высшие учебные заведения республики перешли на самофинансирование. Получив право на самостоятельное регулирование финансово-хозяйственной деятельности, ВУЗы самостоятельно определяют метод ценообразования и ценовую политику.

В зависимости от выбранной методики ценообразования стоимость кредита определяется как:

- себестоимость дисциплины плюс наценка. В этом случае определение стоимости кредита достаточно кропотливый труд, требующий больших временных и трудовых затрат высококвалифицированных экономистов;

- стоимость программы, деленная на количество кредитов согласно учебному плану.

На сегодняшний день все ВУЗы Казахстана работают по кредитной технологии, но не каждый из них устанавливает кредитную стоимость услуг для основного процесса обучения. В основном стоимость кредита ВУЗы устанавливают для летнего семестра, который организуется для следующих категорий лиц:

- 1) для обучающихся, имеющих неудовлетворительные оценки («F»);
- 2) для переведенных студентов, имеющих разницу в учебных планах;
- 3) для желающих изучить дисциплины на опережение.

Срок проведения летнего семестра до 6 недель. В данном семестре обучающийся платит только за определенную дисциплину, которую он желает пройти. Расчет оплаты производится по кредитно.

Кредитная технология рассматривает дисциплину не как часть одного целого (учебного семестра), а как отдельный самостоятельный объект, который приносит экономическую выгоду. Таким образом, кредитная технология в летнем семестре дает возможность обучающемуся улучшить свою успеваемость, а ВУЗу получить соответствующий доход от предоставленных услуг.

Некоторые ВУЗы проводят летний семестр модульно, разбивая 6 недель обучения на два модуля по 3 недели каждый. Такая тактика имеет положительный результат, как для обучающегося, так и для ВУЗа. Обучающийся получает время для активного отдыха, а ВУЗ, в виду увеличения оборота, увеличивает свой доход.

Для анализа методики бюджетного планирования в условиях кредитной технологии сравним деятельность двух казахстанских ВУЗов: АО «Казахстанско-Британский

технический университет» (КБТУ) и АО «Казахстанский институт менеджмента, экономики и прогнозирования» (КИМЭП).

КБТУ и КИМЭП осуществляют свою финансово-хозяйственную деятельность на плановой основе. ВУЗы, которые на рынке образовательных услуг конкурируют более пяти лет, практически определились с постоянными статьями и объемами расходов, что позволяет им сформировать оптимальные бюджеты.

Рассмотрим организационно- правовые формы данных ВУЗов, которые прямо влияют на тактику финансового планирования и имеют отражение в их целях деятельности.

Согласно Уставу, КИМЭП является акционерным обществом, правопреемником некоммерческой организации государственного учреждения образования «Казахстанский институт менеджмента, экономики и прогнозирования при Президенте Республики Казахстан». КИМЭП является некоммерческой организацией, не имеет в качестве основной цели извлечение дохода и не распределяет получаемый чистый доход между акционерами, а использует его исключительно на развитие КИМЭП.

Согласно Уставу, другой ВУЗ, КБТУ также является акционерным обществом, негосударственной организацией образования. КБТУ, в отличие от КИМЭП является коммерческой организацией, целью которой является получение чистого дохода в ходе самостоятельной хозяйственной деятельности. Доход, получаемый Обществом в результате его хозяйственной деятельности после уплаты налогов, по действующему законодательству остается в собственности КБТУ и используется им в соответствии с решением Единственного акционера.

Исходя из вышеизложенных пунктов уставов, каждый ВУЗ ведет финансовое планирование по заранее определенной модели. КИМЭП планирует доходы исходя из совокупных расходов. В случае получения на факте чистой прибыли, она остается в распоряжении ВУЗа. КБТУ обязан формировать доходную часть своего бюджета с учетом чистой прибыли, в целях выплаты дивидендов своим акционерам.

Рассмотрим планирование доходной части каждого из ВУЗов. Структура доходов от видов деятельности в двух вузах практически одинакова: образовательная деятельность, научно-исследовательская деятельность, прочие.

КИМЭП производит обучение только на платной основе и не получает финансирование от государства в виде государственных образовательных грантов.

КБТУ наряду с оказанием платных образовательных услуг, получает ежегодное государственное финансирование в виде 200 государственных образовательных грантов. Это является политикой государства, поставившего перед КБТУ важную задачу по подготовке высококвалифицированных специалистов для нефтегазовой отрасли, которые могли бы конкурировать с иностранными специалистами.

При планировании доходов от образовательной деятельности, КИМЭП исходит из стоимости кредита по каждой программе. В этой связи КИМЭП устанавливает план набора обучающихся и профессорско-преподавательского состава на предстоящий учебный год.

КБТУ планирует доход от государственного образовательного гранта с разбивкой на 12 месяцев и доход от платного обучения с разбивкой на 10 месяцев по годовой стоимости обучения. На каждую программу КБТУ устанавливает годовую стоимость обучения. Учитывая, что КБТУ ведет гибкую политику цен, стоимость обучения по каждому факультету дифференцирована. При этом КБТУ определяет стоимость кредита путем деления годовой стоимости обучения на среднее количество кредитов в учебном плане. Стоимость кредита используется при начислении оплаты в летней школе (летний семестр).

КИМЭП планирует доходы исходя из 4 семестров (осень, весна и 2 летних семестра по 3 недели). Отчетным годом является академический год.

КБТУ планирует доходы исходя из 2 семестров (осень, весна). Отчетным годом является календарный год в виду подотчетности ВУЗа АО «НК «КазМунайГаз», который является единственным акционером КБТУ.

Отдельный интерес вызывает планирования расходной части бюджета этих ВУЗов.

КИМЭП формирует расходы каждого факультета отдельно, в целях определения себестоимости каждой программы. Базой для распределения общих затрат является доход, т.е. по удельному весу дохода каждого из факультетов распределяются общие затраты.

КБТУ не ведет учет расходов по каждому факультету отдельно, а сводит их расходы по определенным статьям затрат. Базой для распределения общих затрат является площадь зданий.

В соответствии с Уставом КИМЭП не планирует прибыль. Основной целью при составлении бюджета является сбалансированность расходной и доходной части. Кроме стандартных статей расходов, КИМЭП закладывает в расходную часть:

- сумму на гранты в размере 9 % от дохода;
- фиксированную сумму на непредвиденные расходы.

Сумма совокупных расходов по каждой программе, поделенная на количество кредитов, определяет стоимость кредита на планируемый год.

КБТУ, в отличие от КИМЭП, не повышает ежегодно цены на образовательные услуги, тем самым демонстрируя свою финансовую стабильность. Количество обучающихся лимитировано ввиду ограниченности аудиторного фонда, поэтому ВУЗ уже примерно знает ежегодный размер получаемых доходов. В соответствии с Уставом и поставленными целями КБТУ планирует расходы в том объеме, в котором он может выйти на прибыль.

Таким образом, рассмотрев две различные методики бюджетного планирования можно сказать, что методика финансового планирования КИМЭП является более прогрессивной, чем методика КБТУ, так как позволяет оценить стоимость образовательных услуг по каждой программе в отдельности, определить объемы выполненных работ и рассчитать экономический эффект от реализации каждой программы. Методика финансового планирования КБТУ не дает таких возможностей, так как она формирует общую себестоимость по видам деятельности и позволяет определить общий экономический эффект от финансово-хозяйственной деятельности ВУЗа.

В связи с изложенным, в целях определения эффективности деятельности каждой из образовательных программ, КБТУ необходимо разработать комплекс мер по расчету себестоимости этих программ. Наиболее трудоемким и важным в данном процессе является сбор и формирование первичной информации, для получения которой необходимо автоматизировать процессы учета нагрузки профессорско-преподавательского состава, контингента обучающихся и других участков, которые непосредственно влияют на формирование бюджета.

1. Правила организации учебного процесса по кредитной технологии обучения, утвержденные приказом И.о. Министра образования и науки Республики Казахстан от 22 ноября 2007 года №566.

2. Интервью с директором департамента бюджетного планирования Казахстанского института менеджмента, экономики и прогнозирования Юрием Фидирко.

3. Интервью с Управляющим директором по финансам Казахстанско-Британского технического университета Софиевым Д.А.

Берілген мақалада кредиттік жүйе жағдайындағы Қазақстанның екі жоғары оқу орынының: Қазақ-Британ техникалық университеті мен Қазақстан менеджмент, экономика және бағдарлау институтының қаржылық жоспарлау әдісі мен оқыту бағасы есебінің салыстырмалы анализі жасалған. Мақала аналитикалық тұрғыда жазылған және де әр университеттің басқа да жоғары оқу орындарын өз қызметін жоспарлауда қолдана алатын басым жақтары қарастырылған.

This article presents a comparative analysis of methods of financial planning and calculating the cost of study at two universities in Kazakhstan using credit system: the Kazakh-British Technical University and the Kazakhstan Institute of Management, Economics and Strategic Research. The article is analytical and reveals the strengths of each university, which can be used by other higher education institutions for planning their activities.

Б. Сәрсенбекқызы

ТҮГЕНДЕУДІҢ КӘСІПОРЫН ЕСЕП САЯСАТЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУДАҒЫ РӨЛІ

Қазақстан нарығында қалыптасқан экономикалық ахуал (өндірістің жаппай құлдырауы, борышкерлердің төлем қабілетсіздігі, инфляция деңгейі) кәсіпорынның қаржылық жағдайына тікелей әсер етеді.

Бухгалтерлік есепті жүргізу әдістеріне шаруашылық қызмет фактілерін жинақтап топтау мен бағалау әдістері, активтердің құнын есептеу, құжат айналымын қабылдауды ұйымдастыру, түгендеу, бухгалтерлік есепшоттарын қолдану әдістері, бухгалтерлік есептің тіркелім жүйесі, мәліметті өңдеу мен басқа да сәйкес әдістер мен амалдар кіреді. Ал осы есеп жүргізу әдістерінің барлығын топтастырып, іске асыру үшін әрбір кәсіпорында тандап бекіткен есеп саясаты болуы қажет.

Бухгалтерлік есеп шаруашылық қаражаттарының құрамындағы және оларды жабу көздеріндегі болған барлық өзгерістерді, шаруашылық процестерін және олардың нәтижесін толық және дер кезінде көрсетуге арналған. Есеп мәліметі қолда бар нақты шаруашылық қаражаттарына және олардың жабу көздеріне сәйкес келуі тиіс, бірақ іс жүзінде есеп мәліметтері шын мәліметтермен үйлесе бермейді, яғни олардың арасында алшақтық орын алуы мүмкін. Аталған алшақтық табиғи азаюдың, тасымалдаудың, қайта сортталудың нәтижесінде, өлшегіш құрал-жабдықтардың дұрыс көрсетпеуінен, операцияларды дұрыс рәсімдеу кезінде жіберілген қателіктерден, т.б. салдарынан болуы мүмкін.

Ал бұл жыл сайын нақты қолда бар құндылықтардың мәліметтерімен салыстырып отыруды қажет етеді, және ол есеп айырысуды анықтау үшін де қажет. Тексерудің мұндай түрін түгендеу деп атаймыз.

Түгендеу – бұл бухгалтерлік есеп әдісінің басты элементтерінің бірі, ол есеп айырысудың ақша қаражаттарының, аяқталмаған өндірістің, тауарлы-материалдық құндылықтардың, материалдық емес активтердің, негізгі құралдардың нақты қолда барын тексеруін және олардың есеп мәліметтерімен салыстыруын көздейді. Меншік нысанына, қызмет түріне және жұмыс істеу тәртібіне қарамастан, оны барлық кәсіпорын жүргізеді. Ол құжаттаудың міндетті қосымшасы болып табылады. Тек соның көмегімен шаруашылықта болатын әрі жасалатын барлық шаруашылық құбылыстар бухгалтерлік есепте көрініс табады. Ол өзінің қамту жағдайына қарап екіге бөлінеді: толық және ішінара болып.

Толық түгендеу әдетте, жылына бір рет жылдық есеп берудің алдында жасалады, оның мақсаты кәсіпорынның барлық активтері мен пассивтерін баланста дұрыс көрсету болып табылады. Мұндай толық түгендеу бақылаушы органдардың талабы бойынша да жасалуы мүмкін.

Ішінара түгендеу, тек қана түгенделетін объектілердің кейбір бөлігін ғана қамтуы мүмкін, мысалыға, кәсіпорынның кассасындағы нақты ақша қаражаты, кәсіпорындағы негізгі құралдардың саны т.б.

Түгендеу өз сипатына қарай жоспарлы және кезектен тыс жүргізілуі мүмкін:

- жоспарлы – алдын ала белгіленген мерзімде, қойған мақсатына және мүмкіндігіне сай етіп жүргізіледі;
- кезектен тыс – бұл кәсіпорын басшысының тапсырмасы бойынша, бақылаушы органдардың талабы бойынша материалды жауапты тұлғаның ауысқан кезінде, табиғи апаттардан кейін жүргізіледі [1].

Түгендеу Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпанындағы №234 «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» Заңына және Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігінің 2007 жылғы 21 маусымындағы №217 «Ұлттық Қаржылық Есептіліктің №2 стандартын бекіту туралы» бұйрығының талаптарына сай етіп жасалынады. Онда оның кезектілігі, түгендеу жүргізудің мерзімі, түгендеу комиссиясының құрамы және т.б. қағидалар қарастырылады. Жоғарыда аталған стандартқа сәйкес жылына бір реттен кем

емес, 1 қазандағы жағдайға байланысты материалдық құндылықтарға түгендеу жүргізілуі қажет:

- кәсіпорынның мүліктері, олардың орналасу жеріне байланыссыз;
- кәсіпорын меншігі болып саналмайтын, бірақ балансында көрсетілген мүліктер;
- қаржылық міндеттемелердің барлық түрі.

Кәсіпорын басшысы түгендеу жұмыстарын жүргізу тәртібін белгілейді, оның ішінде түгендеу комиссиясының құрамын, есепті жылдағы түгендеу санын, олардың күнін белгілейді.

Түгендеу міндетті түрде жүргізілетін жағдайлар:

- материалды жауапты тұлғалардың ауысу кезінде (істерді қабылдау-өткізу кезінде);
- ұрлық немесе қиянат жасау, сондай-ақ тауарлы-материалдық қорлардың бұзылу оқиғалары анықталған кезде;

- табиғи апаттар, өрт, авариялар немесе басқа төтенше жағдайлар болған кезде;

- субъектіні жоюдан (қайта құру) алдын жою (бөлістіру) балансын түзу және Қазақстан Республикасының заңдарымен ескертілген басқа жағдайлар кезінде [3].

Мүлік және міндеттемелерді түгендеу жүргізу үшін, құрамы жетекшінің бұйрығымен бекітілген түгендеу комиссиясы құрылады. Мүліктің нақтылығын толық және дәлме-дәл комиссия техникалық тұрғыдан дұрыс таразы, өлшеу және бақылау аспаптары, өлшеу ыдыстары және т.б. мен қамтамасыз етілуі тиіс.

Бұйрықты бекіту мен түгендеу комиссиясының төрағасын тағайындаудан соң, комиссия құрамынан басқа: бұйрықтың күні мен нөмірі, түгендеуге жататын объект, жұмыстың басы мен аяғы көрсетілген жетекшінің қол таңбасымен жазбаша түрде өкім беріледі.

Түгендеу жүргізуден алдын түгендеу комиссиясының мүшелеріне келесілермен толық танысу ұсынылады:

- аталған объектілер бойынша жүргізілген соңғы рет түгендеудің материалдарымен;
- соңғы рет жүргізілген түгендеудің нәтижелері бойынша қолданылған шаралармен.

Түгендеуден алдын комиссия қоймалар, қосымша бөлмелер мен жеке кіріс және шығыс жолдары бар, мүлік сақтаудың басқа орындарына пломба салу; таразы өлшеуіш аспаптардың дұрыстығы мен оларды таңбалаудың белгіленген мерзімдерінің сақталуын тексеру; түгендеуге жататын мүліктің қозғалысы туралы есептер немесе түгендеу кезеңіне соңғы кірісі және шығыс құжаттарын алуы тиіс.

Түгендеу комиссиясының төрағасы бухгалтерлік есептің жүргізілуін іске асыратын тұлғаға есепті мәліметтер бойынша түгендеу жүргізудің басталуына дейін мүліктің қалдықтарын анықтау үшін негіз болуға тиіс, «түгендеуге дейінгі... жағдайы бойынша» деген көрсетілумен қоса сол реестрлерге қосылып тігілген барлық бастапқы құжаттарға бұрыштама салады. Материалды жауапты тұлғалар түгендеу жүргізілуі басталғанша жауапты сақталуға түскен барлық мүлік кіріске алынады, ал шығыс етілгені шығысқа шығарылады, құндылықтардың қозғалысы бойынша барлық бастапқы құжаттар бухгалтерияға тапсырғаны туралы қол хаттарын береді.

Нақты қалдықтарды тексеру материалды-жауапты тұлғаның міндетті түрде қатысуымен жүргізіледі, бірақ материалды-жауапты тұлға өзінің учаскесінде түгендеу комиссиясының мүшесі бола алмайды.

Қайта есептеу, қайта таразыға тартудан соң тауарлы-материалдық қорлардың нақты бар болуы түгендеу тізіміне енгізіледі. Жатып қалған, өтімді емес және бұзылған материалдық-құндылықтарға жеке тізімдер түзіледі. Тізімнің соңындағы толтырылмаған жолдар сызылып тасталады. Түзетіліп жазулар рұқсат етілмейді. Түзетулер тек қана түзету әдісімен енгізіледі. Қате және түзету жазулары комиссияның түгел барлық мүшелерінің қол таңбаларымен расталады. Олар тізімнің әрбір бетіне де қолын қояды.

Түгендеу аяқталған соң материалды-жауапты тұлғадан, түгендеу оның қатысуымен жүргізілді, материалды-жауапты тұлғаның түгендеу комиссиясына дауы жоқ, құндылықтар оның жауапкершілігінде екендігі туралы қол хат алынады [2].

Түгендеу ведомостары, оларда көрсетілген мәліметтерді есептің немесе мәліметтерімен салыстыру үшін бухгалтерияға өткізіледі. Артық немесе кем шығулар анықталған

құндылықтар бойынша салыстыру ведомостары түзіледі. Түгендеу нәтижелерін көрсету үшін Қазақстан Республикасының Мемлекеттік статистика комитеті бекіткен бірінші реттегі толтыратын есеп құжаттарының мынадай үлгілері қолданылады.

Негізгі құралдардың түгендеу жазбасы жалға алған және күнделікті жалға бергендерді қоса есептегендегі негізгі қорлардың нақты қолда барын көрсету үшін қолданылады.

Түгендеу қағазы өндірісті ұйымдастыру ережелері бойынша материалдық құндылықтарды бірден санап, жазбаға жазуға мүмкін болмаған жағдайларда қолданылады.

Түгендеу нәтижесінде анықталған ескерілмеген материалдық құндылықтардың соммасы өзіндік құнынан төмен емес нарықтық құны бойынша есепке алынады [3].

Түгендеу комиссиясы құжаттарды тексеру жолымен, сондай-ақ банк мекемелерімен, қаржы және салық органдарымен, кәсіпорынның жеке баланстарға бөлінген құрылымдық бөлімшелерімен және бас кәсіпорындарымен есеп айырысудың дәлме-дәлдігін анықтайды.

Бұл есеп айырысулар бойынша кәсіпорынның балансында реттелмеген соммалар қалмауы керек; баланста есепте тұрған кем шыққан және тонауға байланысты берешек соммаларының дұрыстығымен негізделгендігі; баланста есепте тұрған дебиторлық және кредиторлық берешек соммалары, сондай-ақ дебиторлық берешекті өндіріп алуға қойған талаптары да тексеріледі.

Түгендеу нәтижелері актімен хатталуы тиіс. Онда түгенделген шоттардың аттарын атап, сәйкес келмейтін дебиторлық және кредиторлық берешектің, күмәнді қарыздардың, талап ету мерзімі өткен кредиторлық және дебиторлық берешектің анықталған соммаларын көрсеткен жөн.

Берешектің көрсетілген түрлері бойынша есеп айырысуды түгендеу актісіне анықтама қоса тіркелу керек, онда дебиторлардың немесе кредиторлардың аттары мен мекен жайлары, берешек соммасы, берешектің не үшін есептелгені, қай уақыттан бері және қандай құжаттардың негізінде есептелгені келтіріледі [5].

Бағалы қағаздардың қолда барын тексеру кезінде олардың дұрыс толтырылғандығына, баланста көрсетілген бағалы қағаздардың нақты құнына, бухгалтерлік есепте бағалы қағаздар бойынша кірген кірістердің мерзімділігі мен толық көрсетіліміне назар аударылады. Кассадағы түгендеу барлық ақшалай қаражаттардың олардың номиналдық белгілеріне қарай бөлініп, толық есептелуі нәтижесінде жүзеге асады.

Материалды емес активтерді түгендеу кезінде материалды емес активтердің есепте дұрыс және уақытылы көрсетілуі, және оларды қолдануға кәсіпорынның құқы бар құжаттардың болуы тексеріледі [3].

Артық шығулар кірістер болып, кем шығулар – шығыс болып танылады.

Табиғи жоғалтулар нормаларын кем шығулар нақты түрде анықталған жағдайда ғана пайдаланады. Белгіленген нормалар шегіндегі табиғи жоғалтудың сомасы бір сорттан басқа сортқа көшіру бойынша артық шығулармен кем шығуларды есепке жатыстырудан соң анықталады.

Бір сорттан басқа сортқа көшіру құжаттау бойынша құндылықтардың бір түрі шығыс етіліп, ал іс жүзінде – басқа түрі босатылған жағдайда пайда болады. Бір сорттан басқа сортқа көшіру нәтижесінде артық және кем шығулардың өзара есепке жатыстырылуы, ерекшелік ретінде, бір тексерілетін кезде, бір тексерілетін тұлғада, тауарлы-материалдық қорлар жөнінен бір аталу және барабар көлемінде рұқсат етілуі мүмкін. Комиссияның хаттамасы түгендеу аяқталған соң 10 күннен кешіктірмей бекітіледі.

1. «Ұлттық Қаржылық Есептіліктің №2 стандарты.

2. Радостовец В.К. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп. – Алматы: Print-S, 2002.

3. Попова Л.А., Мырзалиев Б.С., Әбдішүкіров Р.С., Әбдішүкіров Д.Р. Қаржылық есеп. – Алматы: Нұрлы бейне, 2010.

4. Айрих Н. Методические рекомендации по разработке учетной политики организаций; Учетная политика предприятия в соответствии с требованиями МСФО. Файл Бухгалтера 2006г. № 37-38, (19 сен.-20кт.)

5. Толпаков Ж.С. Бухгалтерлік есеп. – Қарағанды: Қарағанды полиграфиясы, 2009.

Г.Б. Досмухамбетова

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН БАЛТИЙСКОГО РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ «ТОНКОЙ ТОРГОВЛИ»¹

Согласно теории, финансовые рынки по мере их эффективности можно разделить на три группы, при этом под эффективностью понимается информационная эффективность рынка. Рынки называются абсолютно эффективными, когда вся имеющаяся информация на рынке внутренняя, внешняя и инсайдерская информации отражаются в цене актива. При средней форме эффективности цена актива отражает не только историческую информацию, но и публичную, такую как финансовая отчетность, эмитенты и др. В случаях, когда стоимость финансового актива полностью отражает только историческую информацию о ней (история котировок, объем торговли и т.д.) рынок имеет слабую форму эффективности. Считается, что на эффективных рынках нет возможности получить сверх прибыль.

Эмпирические исследования показали, что фондовые рынки с развитыми рыночными инфраструктурами характеризуются информационной эффективностью, в то время как эффективность развивающихся рынков остается спорным моментом. Исследования выделяют ряд причин тому. Одни утверждают, что причинами противоречивых результатов могут быть применяемые методики. Традиционно принято проверять эффективность рынка линейными моделями², однако динамика доходностей развивающихся рынков не имеют линейную функцию. Другой причиной, называют свойства развивающихся рынков, такие как институционально установленные барьеры для входа в рынок. Более того, страны, с формирующимся рынками считаются неэффективными в начальном периоде формирования, и становятся эффективными по мере их институционального развития. В этих целях мы рассмотрели влияние институционального развития трех фондовых бирж Балтийского региона, а именно влияние интеграции фондовых бирж, присоединение Латвии, Литвы и Эстонии в альянс OMX направленный на объединение северно-европейских рынков под своей эгидой.

Для эмпирического исследования были использованы ежедневные доходности трех фондовых индексов Латвии (RIGSEIN), Литвы (LNVILSE) и Эстонии (ESTALSE), начиная со дня открытия торгов, т.е. с 3 января 2000 года по 18 сентября 2009 года. Ежедневная доходность индексов была рассчитана как процентная разница натуральных логарифмов последнего периода от предыдущего. Далее для каждого года была построена модель случайного блуждания “random walk”³:

$$R_e = \alpha_0 + \alpha_1 R_{t-1} + \varepsilon_t \quad (1)$$

В таблице 1 продемонстрированы основные выводы модели случайного блуждания. Здесь четко прослеживается линейная динамика доходностей за исключением пяти случаев (2003, 2006-2009гг. включительно) из десяти для Эстонии, в 2001г. для Латвии и в 2004, 2006, 2009гг. для Литвы, где коэффициенты α_1 статистически значимы на 5% уровне, показывая наличие предсказуемости в доходностях индекса, следовательно, ценообразование на этих можно рассматривать как неэффективное.

Проверка на наличие нелинейной динамики в доходности индексов проводится при помощи методики Антониу и др., [1] который ввел регрессор α_2 в уравнение (2):

$$R_e = \alpha_0 + \alpha_1 R_{t-1} + \alpha_2 R_{t-1}^2 + \varepsilon_t \quad (2)$$

¹ Продолжение, начало см. «Вестник КазНУ. Серия экономическая», №6, 2010г., с.17-20 и «Вестник Университета Турана», Серия Экономическая, на печати

² Данный вопрос более подробно был описан в работе см. Досмухамбетова Г.Б. «Методика оценки Гипотезы эффективного рынка (ГЭР) в развивающихся странах», Вестник КазНУ им. Аль-Фараби, Серия экономическая (5) снх-17-21.

³ Методологический подход к оценке гипотезы эффективного рынка описан в работе Досмухамбетова Г.Б. «Методологические подходы к построению модели проверки гипотезы эффективного рынка в развивающихся странах в условиях узкой торговли на примере стран Прибалтийского региона» Вестник университета Туран №1 на печати.

Таблица 1

Модель случайного блуждания («random walk») для стран Балтийского региона, 2000-2009гг.

Год	Эстония		Латвия		Литва	
	α_0	α_1	α_0	α_1	α_0	α_1
2000	0.000 (-0.07)	0.067 (1.08)	0.002 (1.61)	-0.076 (-1.23)	-0.0003 (-0.48)	0.105 (1.70)
2001	0.0001 (0.20)	0.088 (1.42)	0.001 (0.61)	0.211* (3.46)	-0.001 (-1.52)	-0.006 (-0.10)
2002	0.001 (1.88)	0.116 (1.88)	-0.001 (-0.71)	0.101 (1.63)	0.0004 (0.98)	0.055 (0.88)
2003	0.001 (1.36)	0.329* (5.58)	0.002* (3.01)	-0.082 (-1.32)	0.002* (3.74)	0.108 (1.74)
2004	0.002* (2.96)	0.092 (1.48)	0.002* (2.96)	-0.082 (-1.32)	0.001* (3.51)	0.257* (4.25)
2005	0.001* (2.77)	0.093 (1.50)	0.002* (3.74)	-0.121 (-1.95)	0.001 (1.46)	0.075 (1.20)
2006	0.001 (1.74)	0.274* (4.55)	-0.0001 (-0.16)	-0.094 (-1.51)	0.0003 (0.43)	0.150* (2.43)
2007	-0.0004 (-0.63)	0.193* (3.16)	-0.0004 (-0.65)	0.118 (1.91)	0.0002 (0.28)	0.033 (0.53)
2008	-0.003* (-3.05)	0.163* (2.66)	-0.003* (-2.45)	0.012 (0.20)	-0.004* (-2.94)	0.117 (1.89)
2009	0.0021 (1.64)	0.1790 (2.47)*	-0.0012 (0.89)	-0.0789 (-1.07)	0.0023 (1.77)	0.2296 (3.19)*

* значения на 5% уровне значимости

** расчеты проведены с использованием пакета программ PC Give

Скорректировав на нелинейность, мы можем видеть совершенно иную картину (таблица 2). Индикаторы линейности (коэффициенты α_1) с 95% вероятностью статистически значимы в те же годы, что и в предыдущем анализе, при этом они стали значимы в 2005г. для Эстонии и Латвии и 2000 и 2009 гг. для Литвы.

Таблица 2

Модель случайного блуждания («random walk») для стран Балтийского региона с учетом фактора нелинейности, 2000-2009гг.**

Год	Эстония			Латвия			Литва		
	α_0	α_1	α_2	α_0	α_1	α_2	α_0	α_1	α_2
2000	-0.0003 (-0.34)	0.064 (1.02)	1.370 (0.81)	0.001 (1.24)	-0.088 (-1.36)	1.154 (0.66)	-0.001 (-0.90)	0.219* (2.96)	3.043* (2.75)
2001	-0.001 (-1.22)	0.106 (1.72)	8.461* (2.94)	0.003 (1.67)	0.142* (2.22)	-2.139* (-3.02)	-0.001 (-1.22)	-0.007 (-0.12)	-1.257 (-0.35)
2002	0.001 (1.43)	0.106 (1.68)	1.918 (0.80)	-0.0003 (-0.33)	0.069 (0.99)	-1.951 (-1.10)	0.0002 (0.32)	0.049 (0.79)	5.496 (1.18)
2003	0.001 (0.85)	0.326* (5.51)	2.559 (0.79)	0.002* (4.15)	-0.013 (-0.22)	-9.470* (-4.32)	0.002* (2.63)	0.088 (1.42)	5.872* (2.20)
2004	0.002* (2.82)	0.094 (1.49)	-0.664 (-0.21)	0.002* (2.95)	-0.065 (-0.96)	-2.288 (-0.60)	0.001* (2.57)	0.198* (2.79)	8.361 (1.56)
2005	0.001* (2.79)	0.211* (2.21)	-3.095 (-1.63)	0.002* (3.12)	-0.163* (-2.30)	3.871 (1.21)	0.002 (1.63)	0.074 (1.18)	-0.754 (-1.20)
2006	0.001 (1.87)	0.275* (4.56)	-2.599 (-0.69)	-0.0002 (-0.28)	-0.088 (-1.38)	0.638 (0.48)	0.0004 (0.53)	0.145* (2.25)	-0.952 (-0.32)
2007	-0.001 (-1.42)	0.282* (3.87)	5.091* (2.21)	0.0001 (0.20)	0.095 (1.51)	-5.848 (-1.73)	0.0003 (0.45)	0.020 (0.28)	-1.662 (-0.43)
2008	-0.003* (-2.98)	0.175* (2.53)	0.656 (0.37)	-0.002 (-1.71)	0.001 (0.02)	-1.989 (-1.51)	-0.003* (-2.18)	0.086 (1.38)	-2.492 (-1.58)
2009	0.0022 (1.68)	0.1966 (2.25)*	-0.4877 (-0.36)	0.0018 (1.17)	-0.0546 (-0.68)	-1.9317 (-0.78)	0.0013 (1.01)	0.1055 (1.27)	3.9993 (2.80)*

* значения на 5% уровне значимости

** расчеты проведены с использованием пакета программ PC Give

Коэффициенты α_2 , указывающие на нелинейность, статистически значимы в 2001 и 2007гг. для Эстонии, в 2001 и 2003гг. для Латвии и в 2000, 2003 и 2009гг. для Литвы. Иными словами, мы наблюдаем ситуацию, где процесс генерирующий доходность на первый взгляд следует случайному блужданию (показания коэффициентов α_1), но на самом деле доходности имеют нелинейную динамику. Следовательно, применение линейной модели для исследуемых рынков было бы некорректным.

Далее скорректировав модель на «тонкую торговлю» (таблица 3), мы можем наблюдать, что коэффициент α_1 статистически значим на 5% уровне только для Латвии в 2009 году,

более того наблюдается изменения знаков коэффициентов в противоположенную сторону с уменьшением их статистической значимости.

Таблица 3

Модель случайного блуждания («random walk») для стран Балтийского региона без учета фактора нелинейности с поправкой на «тонкую торговлю», 2000-2009гг.**

Год	Эстония		Латвия		Литва	
	α_0	α_1	α_0	α_1	α_0	α_1
2000	0.0001 (0.14)	-0.011 (-0.18)	0.0000 (0.06)	0.012 (0.20)	-0.0000 (-0.001)	-0.003 (-0.05)
2001	0.0000 (0.08)	-0.003 (-0.04)	0.0000 (0.005)	-0.052 (-0.83)	-0.0000 (-0.03)	0.002 (0.03)
2002	0.0000 (0.01)	-0.0002 (-0.004)	0.0000 (0.06)	0.008 (0.13)	0.0000 (0.04)	-0.009 (-0.14)
2003	-0.0001 (-0.15)	-0.002 (-0.03)	0.0000 (0.04)	-0.003 (-0.04)	-0.0001 (-0.03)	-0.013 (-0.20)
2004	-0.0000 (-0.10)	0.005 (0.08)	0.0000 (0.03)	-0.005 (-0.09)	-0.0000 (-0.12)	-0.023 (-0.38)
2005	-0.0000 (-0.09)	-0.015 (-0.23)	-0.0000 (-0.01)	0.010 (0.17)	-0.0001 (-0.12)	0.020 (0.32)
2006	-0.0000 (-0.09)	0.019 (0.31)	-0.0000 (-0.04)	0.003 (0.04)	-0.0000 (-0.04)	0.015 (0.23)
2007	-0.0000 (-0.06)	0.007 (0.12)	-0.0000 (-0.11)	0.001 (0.02)	-0.0000 (-0.06)	0.002 (0.02)
2008	-0.0000 (-0.02)	-0.019 (-0.31)	0.0000 (0.01)	0.0003 (0.004)	0.0000 (0.01)	-0.005 (-0.08)
2009	0.0021 (1.35)	-0.0189 (-0.26)	0.0008 (0.53)	-0.1502 (-2.06)*	0.0024 (1.53)	0.0886 (1.20)

* значения на 5% уровне значимости

** расчеты проведены с использованием пакета программ PC Give

Следовательно, поправка на «тонкую торговлю» привела к уменьшению серийной корреляции, указывая на то, что в предыдущих моделях, результаты которых показаны в таблицах 1 и 2, неэффективное ценообразование на рынке имело место вследствие негативного влияния «тонкой торговли».

В таблице 4 проиллюстрированы результаты уравнения (2), т.е. модель с учетом нелинейности и «тонкой торговли», где все коэффициенты α_1 статистически незначимы на 5% уровне. В свою очередь, коэффициенты α_2 , показывающие наличие «тонкой торговли», статистически значимы лишь в начале исследуемого периода для Эстонии (2001 г.) и Латвии (2001г., 2003г.), за исключением Литвы, где присутствие «тонкой торговли» наблюдается в 2000 и 2009 году соответственно.

Таблица 4

Модель случайного блуждания («random walk») для стран Балтийского региона с включением фактора нелинейности и поправкой на «тонкую торговлю», 2000-2009гг.

Год	Эстония			Латвия			Литва		
	α_0	α_1	α_2	α_0	α_1	α_2	α_0	α_1	α_2
2000	-0.0001 (-0.14)	-0.015 (-0.25)	1.265 (0.80)	-0.0002 (-0.24)	0.001 (0.01)	1.419 (0.76)	-0.0003 (-0.47)	0.106 (1.44)	2.688* (2.70)
2001	-0.001 (-1.22)	0.017 (0.27)	7.208* (2.74)	0.002 (0.95)	-0.113 (-1.73)	-1.596* (-2.77)	0.0000 (0.13)	0.003 (0.04)	-1.300 (-0.36)
2002	-0.0002 (-0.29)	-0.006 (-0.10)	1.563 (0.78)	0.0004 (0.48)	-0.021 (-0.32)	-2.049 (-1.18)	-0.0003 (-0.52)	-0.008 (-0.13)	5.284 (1.18)
2003	-0.0006 (-0.63)	-0.006 (-0.10)	2.618 (1.08)	0.001 (1.42)	0.059 (0.95)	-10.957* (-4.48)	-0.00044 (-0.58)	-0.010 (-0.16)	3.344 (1.42)
2004	-0.0000 (-0.04)	0.005 (0.08)	-0.371 (-0.13)	0.0001 (0.19)	0.002 (0.03)	-1.574 (-0.38)	-0.0005 (-0.82)	-0.049 (-0.75)	6.00 (1.33)
2005	0.0001 (0.22)	0.080 (0.87)	-2.405 (-1.39)	-0.0003 (-0.51)	-0.017 (-0.25)	4.397 (1.17)	0.0000 (0.09)	0.017 (0.27)	-0.818 (-1.40)
2006	-0.0001 (-0.23)	0.021 (0.34)	1.119 (0.41)	-0.0001 (-0.13)	0.008 (0.13)	0.545 (0.36)	0.0000 (0.02)	0.012 (0.19)	-0.318 (-0.13)
2007	-0.001 (-0.77)	0.068 (0.97)	3.449 (1.83)	0.0004 (0.59)	-0.016 (-0.26)	-4.596 (-1.54)	0.0001 (0.20)	-0.015 (-0.21)	-1.953 (-0.53)
2008	-0.0000 (-0.07)	-0.018 (-0.28)	0.158 (0.12)	0.001 (0.61)	0.002 (0.04)	-2.014 (-1.55)	0.001 (0.68)	0.002 (0.03)	-0.979 (-1.41)
2009	0.0023 (1.40)	-0.0008 (-0.01)	-0.4371 (-0.40)	0.0016 (0.93)	-0.1244 (-1.59)	-2.0842 (-0.91)	0.0008 (0.54)	-0.0452 (-0.55)	4.2635 (3.40)*

* значения на 5% уровне значимости

** расчеты проведены с использованием пакета программ PC Give

В целом, можно сделать выводы о том, что исследуемые рынки характеризовались информационной неэффективностью, результаты, показанные в таблице 4, позволяют подтвердить ранее приведенные выводы о том, что поправка на «тонкую торговлю» снижает серийную корреляцию доходностей, которая появляется вследствие негативного влияния «тонкой торговли».

Хотелось бы обратить внимание на то, что присоединение стран к Евросоюзу и интеграция их в группу OMX, требующая определенного развития как по ликвидности, транспарентности, так и по многим другим параметрам, благоприятно сказалось на фондовых рынках исследуемых стран, снизив влияние «тонкой торговли», которая наблюдается в начальных годах исследуемого периода и практически исчезает к концу периода, свидетельствуя о становлении эффективности рынка.

Для полной уверенности в полученных результатах, а именно для уверенности в том, что полученные нелинейные динамики вызваны «тонкой торговлей», а не премией за риск мы построили спецификацию GARCH-in-mean на каждый год нашей выборки:

$$R_t^{adj} = \alpha_0 + \alpha_1 R_{t-1}^{adj} + \alpha_2 R_{t-1}^{2(adj)} + \lambda h_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

$$h_t = b_0 + b_1 \varepsilon_{t-1}^2 + b_2 h_{t-1} \quad (4)$$

Статистическая значимость коэффициента α_2 (таблица 5) сигнализирует о том, что нелинейности в динамике доходностей вызваны «тонкой торговлей». Как и ожидалось, в таблице 5 можно легко заметить, что коэффициенты α_2 значимы лишь в начальном периоде (Эстония 2000г., Латвия 2001 и 2002гг., Литва 2003 и 2004гг.), в то время как коэффициенты λ , показывающие влияние риск-премии, не значимы. Более того, хотелось бы обратить внимание на то, что коэффициент, символизирующий влияние «тонкой торговли» значим лишь в начальных годах исследуемого периода.

Таблица 5

GARCH-in-mean с фактором нелинейности и поправкой на «тонкую торговлю» для стран Балтийского региона, 2000-2009гг.

Год	Эстония				Латвия				Литва			
	α_0	α_1	α_2	λ	α_0	α_1	α_2	λ	α_0	α_1	α_2	λ
2000	-0.0002 (-0.07)	0.045 (0.86)	-5.631* (-2.75)	14.370 (1.38)	-0.001 (-0.14)	-0.127 (-0.82)	-0.452 (-0.02)	-0.538 (-0.02)	-0.0004 (-0.56)	0.106 (1.52)	2.688* (4.45)	0.659 (0.00)
2001	-0.001* (-2.07)	0.0370 (0.56)	1.014 (0.61)	10.321 (0.00)	-0.001 (-0.42)	-0.297* (-3.79)	-0.701 (-0.54)	-0.335 (-0.21)	-0.001* (-2.32)	-0.064 (-0.71)	-1.007 (-0.28)	23.448 (0.00)
2002	-0.011* (-6.63)	0.053 (0.71)	-12.920 (-0.00)	88.631 (0.00)	0.002 (0.46)	-0.196* (-3.41)	7.705 (0.14)	-21.818 (-0.00)	0.001 (0.80)	0.032 (0.50)	10.476 (1.90)	-37.095 (-0.00)
2003	0.003 (0.92)	-0.078 (-1.19)	7.069 (1.36)	-28.313 (-0.00)	0.002 (1.11)	0.237 (1.81)	16.285 (0.45)	-46.200 (-1.08)	0.001 (0.65)	0.069 (0.99)	10.277* (2.24)	-14.635 (-0.00)
2004	0.00 (0.001)	0.086 (0.70)	0.428 (0.04)	-3.368* (-4.39)	0.002 (1.04)	0.022 (0.31)	4.414 (0.60)	-50.296 (-0.00)	0.004* (2.58)	-0.090 (-1.31)	15.625* (2.46)	-60.246 (-0.00)
2005	0.0001 (0.21)	0.080 (0.99)	-2.411 (-1.76)	0.104 (0.00)	0.005 (1.91)	-0.005 (-0.07)	15.401 (1.83)	-95.593 (-0.00)	0.0002 (0.24)	0.121 (1.08)	0.273 (0.20)	-0.595 (-0.31)
2006	-0.001 (-0.70)	0.064 (0.69)	2.601 (0.62)	0.759 (0.03)	-0.001 (-0.67)	0.151 (1.28)	-6.787 (-1.01)	8.073 (0.04)	0.001 (0.11)	-0.017 (-0.15)	-0.948 (-0.06)	-0.244 (-0.01)
2007	-0.001 (-0.42)	0.069 (0.85)	2.568 (0.76)	-0.260 (-0.04)	0.004* (2.74)	-0.018 (-0.24)	14.315 (1.86)	-48.874 (-0.00)	0.0000 (0.01)	0.002 (0.02)	1.204 (0.06)	0.950 (0.003)
2008	0.003* (3.11)	0.004 (0.06)	2.433 (1.08)	-7.509 (-0.41)	0.003* (3.16)	-0.123 (-1.53)	-1.834 (-0.40)	-0.722 (-0.26)	0.003* (3.17)	0.024 (0.34)	-0.492 (-0.25)	-1.567* (-2.23)
2009	-0.0015 (-0.29)	-0.0415 (-0.52)	3.5828 (0.55)	-1.3574 (-0.44)	-0.0143 (-0.49)	-0.1266 (-1.52)	-3.6959 (-1.19)	0.8435 (0.24)	0.0006 (0.38)	0.0783 (0.70)	3.2301 (1.49)	-2.9037 (-1.77)

* значения на 5% уровне значимости

** расчеты проведены с использованием пакета программ PC Give

Спецификация GARCH-in-mean еще раз подтвердила выводы сделанные выше о том, что с развитием экономики и институтов финансового сектора рынки Прибалтийского бассейна становятся эффективными.

Представленные результаты позволяют сделать выводы об эффективности фондовых рынков Прибалтийского бассейна в период с 2000-2009 гг. В первую очередь, ключевым моментом является подтверждение присутствия «тонкой торговли» в статистической иллюзии того, что ценообразование неэффективное. Картина структуры доходности исследуемых индексов до поправки на «тонкую торговлю» продемонстрировала как линейную, так и нелинейную зависимость, однако после поправки на «тонкую торговлю» ситуация изменилась в пользу нелинейной динамики. В этой связи, данное исследование соответствует предыдущим исследованиям Антониу и др. [1], Сириупоулуса и др. [2], Райхона и др. [3], показавшими, что пренебрежение «тонкой торговлей» в моделировании для формирующихся рынков ведет к ошибочному заключению об неэффективности/эффективности исследуемого рынка. Хейнен и Путонен [4], исследовали эффективность 13 стран Восточной Европы с транзитной экономикой на период 1997-2008, в результате чего, сделали выводы о тенденции к эффективности исследуемых стран (в.т.ч. Эстония, Латвия, Литва) особенно в конце исследуемого периода. Более того авторы связывают повышение эффективности как следствие благоприятного влияния вступления стран в ЕС. Дорони и Симины [5], в своей работе также отметили, присутствие тонкой торговли в доходностях индексов Венгрии, Польши, Чешской Республики, Словакии, Турции и Литвы, которые аналогично нашему исследованию стали незначимыми после поправки на тонкую торговлю.

Проверка гипотезы эффективного рынка в разрезе институционального развития показывает, что членство Эстонии, Латвии и Литвы в группе ОМХ благоприятно повлияло на их эффективность. Особенно это прослеживается в тестах, где имело место поправка на «тонкую торговлю», где в начальном периоде коэффициенты их статистически значимы почти до 2004 года, после которого значимость коэффициентов имеет тенденцию к снижению. Связывая эти данные с фактами, можно заметить, что ОМХ сформировался в 2003г. с последующим внедрением торговой площадки в 2004г. Повышение эффективности рынков в результате вступления в такой альянс как ОМХ является закономерным для стран с формирующейся экономикой, поскольку такое членство распаивает двери для большего количества инвесторов, и как следствие, большего количества инвестиционных сделок с большими объемами торгов, которые в свою очередь способствуют сокращению лага между появлением информации и отражением ее на цене до минимального уровня, делая тем самым рынки более эффективными.

1. Antoniou, A., Ergul, N. and Holmes P. (1997) Market efficiency, thin trading and non-linear behavior: Evidence from an emerging market. *European Financial Management*, 3(2), pp.175-190.

2. Siriopoulos, C., Tsotsos, R. and Karagianni, S. (2001) The Impact of Non Linearities, Thin Trading and Regulatory Changes in the Efficiency of an Emerging Capital Market. *The Applied Business Research*, 17(4), pp. 81-92.

3. Rayhorn, C., Kabir Hassan, M., Yu, J-S and Janson, K.R., 2007, "Emerging Market Efficiencies: New Zealand's Maturation Experience in the Presence of Non-Linearity, Thin Trading and Asymmetric Information", *International Review of Finance*, 7 (1-2): 21-34.

4. Heininen.P and Puttonen.V. "Stock Market Efficiency in the Transition Economies through the Lens of Calendar Anomalies." 3-47.

5. Dorina.L, Simina.U. " Testing efficiency of the stock market in emerging economies." 827-830.

6. Досмухамбетова Г.Б. «Методика оценки Гипотезы эффективного рынка (ГЭР) в развивающихся странах», Вестник КазНУ им. Аль-Фараби, Серия экономическая, 2010г., № (5), с. 17

7. Досмухамбетова Г.Б. «Методика оценки Гипотезы эффективного рынка (ГЭР) в развивающихся странах», Вестник КазНУ им. Аль-Фараби, Серия экономическая (5) снх-17-21.

8. Досмухамбетова Г.Б. «Специфика оценки Гипотезы эффективного рынка (ЕМН) в развивающихся странах» // Материалы международной научно-практической конференции посвященной 60-летию Высшего экономического образования в Казахстане «Финансовый механизм повышения инновационной активности в экономики Республики Казахстан.». Часть-2, Алматы -2009, стр.50-51.

Мақала Балтық теңізі бассейнінің дамушы мемлекеттері Эстония, Латвия және Литва елдерінің қор нарығының ақпараттық тиімділігіне осы мемлекеттердегі «жіңішке сауда» мен институционалдық инфрақұрылымының әсерін эмпирикалық модельдеу негізінде тексерген. Модельдеу Антониу 1997 жылы ұсынған тәсіл негізінде құрылған. Сонымен қатар GARCH-in-mean спецификациясын қолданып, бағалы қағаздар табыстылығының динамикасына негізгі әсер етуші фактор тәуекел премиясы болмағандығын анықтап, аталмыш мемлекеттердің қор нарықтарының ақпараттық тиімді деген қорытындыға келген.

Paper tests impact of nonlinearities thin trading and changes of regulatory framework on ongoing market efficiency of three Baltic markets (Estonia, Latvia, Litva). Employing methodology proposed by Antoniou et. al. we test for EMH and using GARCH-in-mean specification we also gauge whether nonlinearities is driven by thin trading or by time-varying risk-premia? We assert that all three markets become efficient after adjusting for thin trading. In a nutshell we conclude that institutional evolution has positive impact in terms of market efficiency.

М. Платонов

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ

В современных условиях банковская система является одной из важнейших структур рыночной экономики. Крупные коммерческие банки в состоянии предложить своим клиентам более 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Между тем происходит постоянное расширение сфер деятельности банков. Как показывает практика и опыт зарубежных стран успех может быть обеспечен, если эти изменения будут основываться на применении новых достижений науки, техники, технологии.

Исследование деятельности современных коммерческих банков второго уровня показывает, что в целях достижения конкурентных преимуществ начался процесс внедрения инновации в отдельных сегментах банковской деятельности.

В последние годы финансовый бизнес стал более комплексным за счет появления новых форм обслуживания и новых функций. Информационные технологии и финансовый инжиниринг создали практически неограниченные возможности для широкого спектра предоставления банковских услуг как крупным корпоративным, так и частным клиентам.

К середине 90-х годов прошлого тысячелетия банковская система Казахстана приобрела значительный опыт автоматизации банковских операций, прежде всего расчетных, посредством автоматизации разветвленной сети вначале Народного банка, затем и ряда других коммерческих банков.

Автоматизация коснулась, прежде всего, таких выплат и перечислений, как пенсии, зарплата ряду категорий служащих, оплата коммунальных платежей и т.п. Уже к началу третьего тысячелетия была фактически создана современная автоматизированная система расчетов, работающая в режиме реального времени.

Обеспечение эффективности и бесперебойного функционирования системы расчетов предполагает создание и использование целостных систем стандартизации и сертификации банковских технологий. В настоящее время разработаны концепции таких систем, которые являются основой для создания стандартов в данной сфере, так называемого стандартизированного профиля, а также для выработки методик сертификационных испытаний и аккредитации испытательных лабораторий и сертификационных центров. Создаваемый стандартизированный профиль приводится в соответствие с международными стандартами в банковской сфере. Предполагается стандартизация правил осуществления расчетов и правил проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы, а также разработка единой банковской системы классификации и кодирования в соответствии с международными и общегосударственными классификаторами.

Главными целями информатизации банков Казахстана являются:

- повышение гибкости и эффективности функционирования банковской системы в условиях рыночных отношений;
- сокращение потерь от инфляционных процессов для основной массы средств, замораживаемых в расчетах;
- обеспечение своевременности обработки платежей, имеющих для экономики особую значимость;
- развитие международных связей банковских учреждений на базе взаимодействия их автоматизированных информационных систем и через международные (национальные) электронные системы с банками других государств.

Для развития современной банковской индустрии характерны следующие тенденции, определяемые такими процессами новейшей истории, как глобализация и внедрение информационных технологий.

В результате внедрения ИБС имеет целью повысить уровень автоматизации операционной деятельности и создать единое информационное пространство банка. Это позволяет:

- увеличить эффективность работы подразделений банка;
- уменьшить затраты на выполнение операций;
- повысить качество клиентской работы с юридическими и физическими лицами;
- организовать дистанционное обслуживание клиентов;
- обеспечить максимальную прозрачность технологических процессов;
- создать механизм разделение доступа к информации и ее защиту;
- интегрировать бухгалтерский и управленческий учет;
- обеспечить высокую надежность и скорость обслуживания клиентов.

Наличие единого информационного пространства обеспечивает единый и целостный взгляд на процессы, происходящие в банке, что, в свою очередь, повышает управляемость и надежность банка.

ИБС обеспечивает автоматизацию традиционных задач банковской деятельности: ведение бухгалтерского учета, получение обязательной отчетности, автоматизированное расчетно-кассовое обслуживание клиентов, кредитно-депозитную деятельность и многих других. Как правило, внедрение современной ИБС приносит еще и дополнительный эффект, поскольку на этапе разработки решения в банке перестраиваются и оптимизируются бизнес-процессы - просто за счет того, что внедрение системы позволяет по-новому взглянуть на существующие механизмы, упразднить "лишние звенья", использовать опыт поставщиков решения и консультантов.

Автоматизация повышает эффективность работы банка, обеспечивает более высокую надежность безошибочной обработки документов за счет сочетания различных видов автоматического и визуального контроля, а также дает возможность получения в любой момент времени общей картины деятельности и текущего состояния банка.

Автоматизированная система обеспечивает более качественное принятие решений, связанных с банковским риском при выдаче кредитов, инвестиций и ценных бумаг, за счет специальных процедур обработки всей имеющейся в системе информации. Использование автоматизированной системы позволяет значительно повысить качество обслуживания клиентов банка, что особенно важно в условиях реальной конкуренции.

"Современная интегрированная ИБС может помочь банку выстроить эффективные бизнес-процессы, уменьшить расходы и риски, связанные с операциями на рынке и обслуживанием клиентов. Кроме того, система помогает объективно оценивать риски, анализировать и управлять ими. Таким образом, современная ИБС не только может позволить банку контролировать риски в соответствии с требованиями регулирующих органов, но и способна дать ощутимые преимущества перед конкурентами.

Рано или поздно любое кредитное учреждение непременно сталкивается с необходимостью обновить свое программное обеспечение, поскольку жизненный цикл средств автоматизации банков составляет в среднем от 4 до 6 лет.

Основной вопрос банковской автоматизации - покупать готовую ИБС или создавать ее силами своих программистов.

Специалисты производственных и ИТ-подразделений кредитного учреждения углубляются в изучение рынка ИБС. Нередко параллельно с рассмотрением промышленных предложений анализируются также ресурсы и возможности банковских ИТ-служб по созданию и эксплуатации систем собственного производства.

Небольшие банки, создавая свои отделы и управления автоматизации, пытаются обустроиться своими силами. В этом случае, при наличии квалифицированного штата программистов, вполне сносно можно автоматизировать отдельные, важные с точки зрения руководства рабочие места. Общая же картина "автоматизированного предприятия" просматривается недостаточно хорошо, особенно в перспективе. Кроме того, уровень таких ИБС все больше отстает от уровня развития банковской сферы.

Итак, необходим комплексный подход к автоматизации банка.

Сейчас ИБС уже не разрабатываются в банках, точнее, не разрабатываются новые ИБС. Если в банках и ведутся новые технологические разработки, то в части аналитических и отчетных систем. От того, насколько верным окажется выбор ИБС, зависит не только грамотное построение информационной инфраструктуры банка, но и его стратегическое развитие. И вложения в эту область целесообразно рассматривать в первую очередь как инвестиции в развитие всего кредитного учреждения.

Сегодня банки не очень хорошо представляют, что им потребуется завтра, а если и представляют, то не могут четко сформулировать и изложить фирмам-разработчикам свои требования в области АИТ. В первую очередь это относится к недостаточному развитию банковского дела и отсутствию грамотных постановок задач.

Итак, банк может: купить готовую (типовую) ИБС; купить базовую часть системы и доработать ее; либо заказать у фирмы разработку ИБС конкретно под свой банк (что значительно дороже). Характеристики первых двух вариантов.

1) Покупка готовой ИБС:

Преимущества

- банк получает проверенный программный комплекс с полным набором документов,
- функциональность ИБС является комплексной и продуманной,
- поддержка и сопровождение системы специалистами компании-разработчика, что обеспечивает более качественные работы,
- гарантированное обновление системы на соответствие требованиям регулирующих органов (например: введение нового плана счетов, переход на МСФО).

Недостатки

- высокий размер разовых капиталовложений,
- внедрение происходит в короткий срок, что требует интенсивного переобучения персонала,
- банк не имеет преимуществ в используемых информационных технологиях перед конкурентами, т.к. система тиражируема и доступна всем участникам рынка,
- банк не получает права собственности на программный продукт (невозможность изменения системы силами программистов банка).

2) Покупка базовой части и ее доработка:

Преимущества

- банк получает такую автоматизацию, которая удовлетворяет его потребности и не зависит от внешней компании и ее положения на рынке,
- отсутствие процесса адаптации системы, как при покупке промышленного продукта,
- банк полностью владеет системой и может неограниченно устанавливать ее в своих филиалах и отделениях.

Недостатки

- необходима постановка полного технического задания на каждую автоматизируемую операцию,

- банк должен содержать специальную группу программистов,
- длительное время разработки (по сравнению с типовыми сроками внедрения готовой ИБС),
- высокая стоимость разработки (за счет длительности и необходимости привлечения высококвалифицированных специалистов),
- зависимость от ядра команды разработчиков (в связи с переходом на другую работу – возможна потеря исходных кодов программ, что не дает возможности ее изменения).

Заказные (индивидуальные) ИБС существенно отличаются от тиражируемых (типовых) по технологии изготовления и внедрения. Если заказная разработка корректируется немедленно в соответствии с текущими потребностями конкретного банка, то тиражируемая меняется тогда, когда новые потребности станут массовыми и появятся у многих банков. Таким образом рынок ИБС удовлетворяет новые потребности банков со значительным сдвигом во времени, который будет складываться из времени осмысления и формализации новых проблем банка, а затем создания систем фирмами-разработчиками ИБС: времени для проектирования, программирования и комплексной отладки всей системы в целом.

1. К вопросу информатизации бэк-офиса коммерческого банка // Вестник КазЭУ хабаршысы. – Алматы, - 2006. - № 3(51) С.142-145. - 0,5 п.л.

2. Некоторые вопросы инновационности банковских продуктов и услуг // Вестник КазЭУ хабаршысы. – Алматы. – 2006. - № 5(53). С.110-112. - 0,38 п.л.

3. Инновационные технологии на рынке финансовых услуг // Национальная экономика в условиях глобализации: Материалы международного научного симпозиума, Алматы, 21-22 сентября 2005г. – Алматы: Экономика, 2005. - Часть II. - С.254-259. - 0,31 п.л.

4. Системы поддержки принятия решений для банков // Развитие экономики, учета, финансов и права в условиях вступления Казахстана в ВТО: Материалы международной конференции, Астана, сентябрь 2006г. - Астана: Фолиант, 2006. - С. 189-196.- 0,3 п.л.

Қазіргі банк саласында автоматтандырылған жүйелер банк қызметіне қатысты көптеген шешім қабылдау, несие беру кезінде тәуекел деңгейін анықтау, инвестициялар мен құнды қағаздарға қатысты ақпаратты өңдеу үрдісін жеңілдетуге ықпал етеді. Бұл үрдіс ақпараттық жүйедегі бар құжатты және ақпаратты арнайы құралдармен сапалы өңдеуі арқылы жүргізіледі. Автоматтандырылған жүйені қолдану банк саласында тұтынушыларға қызмет көрсету сапасын жақсартуға әсер етеді.

The automated system provides the better decision-making, connected with bank risk at delivery of credits, investments and securities, at the expense of special procedures of processing of all information available in system. Use of the automated system allows to raise considerably quality of servicing of bank that is especially important in the conditions of a real competition.

А. Кадырбаева

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Взаимосвязь международного движения товаров, услуг, знаний, капиталов и рабочей силы с макроэкономическими параметрами развития отдельных стран находит свое отражение в их платежных балансах.

Платежный баланс представляет собой статистический отчет обо всех международных сделках резидентов той или иной страны с нерезидентами за определенный период времени. Он отражает соотношение между объемом товаров и услуг, полученных данной страной из-за границы и предоставленных ею заграниче, а также изменения в ее финансовой позиции по отношению к заграниче.

Первые попытки учета масштабов и оценки последствий международных экономических операций появляются в Англии в конце XIV в. и связаны с экономическими воззрениями раннего меркантилизма. Стремление предотвратить отлив из страны золота, которое олицетворялось с национальным богатством, вызвало необходимость осмысления природы и оценки масштабов внешней торговли, а затем и других внешнеэкономических операций. Само понятие «платежный баланс» было впервые введено в экономическую теорию Джеймсом Стюартом в 1767 году.

Практически все видные представители буржуазной экономической науки, включая классиков буржуазной политической экономии – А. Смита и Д. Рикардо, – отдали дань проблеме равновесия платежного баланса, внося новые элементы и представления в процесс составления платежных балансов.

Сегодня все страны являются участницами современного мирового хозяйства. Активность этого участия, степень интеграции отдельных стран в мировое хозяйство различны. Внешнеэкономические связи в своем развитии проходят определенные этапы, смена которых характеризует усиление целостности мирового хозяйства, усложнение содержания международных экономических отношений: от торговли и услуг – к вызову капитала и последующему созданию международного производства, далее – к формированию единого мирового рынка валют, кредитов, ценных бумаг. Помимо экономических отношений существуют политические, военные, культурные и другие отношения между странами, которые порождают денежные платежи и поступления. Многогранный комплекс международных отношений страны находит отражение в балансовом счете ее международных операций, который по традиции называется платежным балансом.

Платежный баланс является важнейшим источником информации, которая позволяет судить об эффективности участия страны в международном разделении труда и служит основой для принятия решений в области внешнеэкономической политики.

Платежный баланс Республики Казахстан, как и любой сводный статистический отчет, формируется на основе первичной государственной статистической отчетности предприятий, банков, министерств и ведомств.

В 1999 году по рекомендации МВФ функции по статистическому обследованию предприятий по операциям Платежного баланса Республики Казахстан Национальный Банк принял на себя. Он несет полную ответственность за формирование платежного баланса страны.

Сбор и распространение данных по платежному балансу в Казахстане регламентируются:

- Законом РК от 30 марта 1995 г. №2155 «О Национальном Банке». Согласно Статье 8 Закона функции НБ РК включают формирование отчетного платежного баланса, международной инвестиционной позиции и оценки валового внешнего долга страны;

- Постановлением Правительства РК от 29 января 1999 №71 «О разработке платежного баланса Республики Казахстан». Согласно данному постановлению НБК является официальным разработчиком платежного баланса страны, включая ответственность за формирование и публикацию платежного баланса, и наделяется правом собирать статистическую информацию по платежному балансу от всех респондентов;

- Законом РК «О государственной статистике», согласно которой «юридическим и физическим лицам гарантируется конфиденциальность всей представленной в органы государственной статистики первичной статистической информации и доступ к списку статистических отчетов и плану статистических работ министерств и ведомств. Распространение первичной статистической информации может быть произведено только с согласия юридических и физических лиц, предоставивших информацию, или анонимно».

Ответственность за предоставление данных, содержащих коммерческую тайну, с 2001 года регламентируется Кодексом об административных правонарушениях. В соответствии со Статьей 383 Кодекса «продажа, передача кому бы то ни было или иное разглашение статистических данных, являющихся коммерческой тайной, должностным лицом без согласия их законного владельца, если последнему не причинен крупный ущерб», влечет наложение штрафа.

Кроме того, на статистические отчеты банков, в той части, где это касается раскрытия информации, классифицируемой как банковская тайна, распространяется действие Закона «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».

Данные, публикуемые с 1995, составляются на основе методологии Международного Валютного Фонда (РПБ-5 - Руководства по составлению Платежного Баланса, 5-издание, 1993г.) в соответствии со стандартными правилами учета и определениями. Периодичность составления Платежного баланса Казахстана - ежеквартальная. Платежный баланс характеризуется доступностью для общественности. Данные платежного баланса охватывают все транзакции в целом по экономике Казахстана. Детальные таблицы с данными в динамике публикуются в квартальном издании Национального Банка Казахстана «Платежный баланс и внешний долг Республики Казахстан».

Основные изменения в методологии сообщаются пользователям с момента введения таких изменений.

Составление платежного баланса Республики Казахстан в целом согласуется с РПБ5.

Основные источники данных, используемые для формирования платежного баланса Казахстана:

- таможенная статистика;
- отчеты банков, других финансовых и нефинансовых организаций;
- ежемесячный балансовый отчет Национального Банка РК;
- данные, предоставляемые Министерством финансов РК, а также другими министерствами и ведомствами;
- данные пограничных служб.

Статистическую отчетность по платежному балансу в Национальный Банк обязаны представлять предприятия, осуществляющие внешнеэкономические операции, в том числе совместные и иностранные предприятия; филиалы и представительства иностранных компаний, осуществляющие свою деятельность в Республике Казахстан, независимо от форм собственности. При наличии внешнеэкономических операций, предприятие вносится в территориальный регистр предприятий внешнеэкономической деятельности, на основании которого формируется перечень респондентов по формам отчетности.

Все предприятия, внесенные в территориальный регистр, ежеквартально представляют государственную статистическую отчетность в филиал Национального Банка по формам, утвержденным Агентством РК по статистике: форма №1ПБ «Отчет о финансовых требованиях к нерезидентам и обязательствах перед ними», форма № 10-ПБ «Отчет о международных операциях с нерезидентами» и другие отчеты по международным услугам, а также в соответствии с Законом РК «О валютном регулировании и валютном контроле».

Платежный баланс Казахстана составляется на основе методологии Международного Валютного Фонда (РПБ-5 - Руководства по составлению Платежного Баланса, 5-издание, 1993г.) в соответствии со стандартными правилами учета и определениями. Предыдущие издания Руководства по платежному балансу были изданы в 1948, 1950, 1961, 1977 годах. В 2009 году Международным Валютным Фондом опубликована шестое издание РПБ – Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБ6).

Основные причины разработки шестого издания Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБ6):

- повышение уровня интеграции между статистикой счетов внешнеэкономической деятельности и другими разделами макроэкономической статистики;
- учет специализированных руководств и систем классификации;
- усиление акцента на международной инвестиционной позиции и связанное с этим развитие подхода к анализу на основе баланса;
- учет экономических изменений, сопряженных с глобализацией;
- учет финансовых и технологических инноваций;
- разъяснение отдельных вопросов (например, резидентная принадлежность, экономическая собственность и охват прямых инвестиций);

- рассмотрение особых предметных областей, связанных с валютными союзами и другими региональными валютными и экономическими соглашениями.

Базовая основа РПБ6 не изменилась по сравнению с РПБ5. Сохраняется форма представления счета текущих операций, счета операций с капиталом и финансового счета. Однако внесены некоторые изменения по отдельным вопросам.

В частности, меняется название отдельных компонентов платежного баланса. Баланс доходов будет переименован в счет первичных доходов, а баланс текущих трансфертов – в счет вторичных доходов. Будет изменен знак учета операций с финансовыми активами в финансовом счете платежного баланса.

В соответствии с РПБ5 увеличение финансовых активов отражалось со знаком «минус», уменьшение – со знаком «плюс». А в соответствии с РПБ6 увеличение финансовых активов (так же, как и обязательств) будет отражаться со знаком «плюс», а уменьшение – со знаком «минус». Соответственно, изменяется значение сальдового показателя финансового счета.

В соответствии с РПБ5 отрицательный финансовый счет означал превышение оттока над притоком средств в страну, а положительный – превышение притока финансовых ресурсов над оттоком. Теперь в соответствии с РПБ6 результирующий показатель финансового счета определяется как разница между активами и обязательствами и будет иметь обратный знак. При этом положительное значение финансового счета будет называться «чистое кредитование» и означать превышение чистого увеличения активов над чистым увеличением обязательств. А отрицательное значение финансового счета будет называться «чистым заимствованием» и означать превышение чистого увеличения обязательств над чистым увеличением активов.

Национальный банк в целях подготовки к переходу на РПБ6 в течение 2010 года провел обследование по прямым инвестициям, чтобы изучить возможности более полного охвата операций сестринских компаний, а также осуществлять пересмотр форм статистической отчетности по платежному балансу.

Эти изменения не являются значительными для составителей платежного баланса, поскольку носят технический характер (переименование, перегруппировка, изменение знака). Вместе с тем для аналитиков и пользователей информации по платежному балансу данные изменения могут оказаться очень существенными. В связи с этим перед распространением информации в соответствии с РПБ6 может потребоваться проведение разъяснительной работы для основных пользователей информации.

Анализируя платежный баланс за 9 месяцев 2010 года можно отметить следующее.

Высокие темпы роста текущих поступлений при умеренном росте текущих выплат привели к смене сложившегося за 9 месяцев 2009 года отрицательного дисбаланса счета текущих операций в 4,6 млрд. долл. на положительный в 4,2 млрд.долл. (4,3% к ВВП) по итогам 9 месяцев 2010 года. В отчетном периоде вследствие благоприятной конъюнктуры мировых рынков сырья положительное сальдо торговых операций в 2,5 раза превысило аналогичный показатель базового периода⁴.

Внешнеторговый оборот услугами, составивший в отчетном периоде 10,9 млрд. долл., вырос относительно базового периода на 1,4% (154,4 млн.долл.)

Дефицит баланса доходов за отчетный период вырос почти в 1,5 раза в сопоставлении с базовым периодом, сложившись в сумме 13,0 млрд. долл., что составляет 13,1% по отношению к ВВП (11,5% к ВВП в базовом периоде).

Дефицит баланса инвестиционных доходов составил в отчетном периоде почти 12,0 млрд. долл., увеличившись более чем в 1,5 раза по сравнению с аналогичным показателем базового периода.

За отчетный период отрицательное сальдо по текущим трансфертам составило 620,2 млн.долл. против 613,1 млн.долл. в базовом периоде. Трансфертные поступления сократились на 15,2%, сложившись на уровне 550,3 млн. долл., а трансфертные выплаты – на 7,3% и составили 1,2 млрд. долл.

⁴ Здесь и далее в качестве отчетного периода рассматривается 9 месяцев 2010 года, а базового периода – 9 месяцев 2009 года.

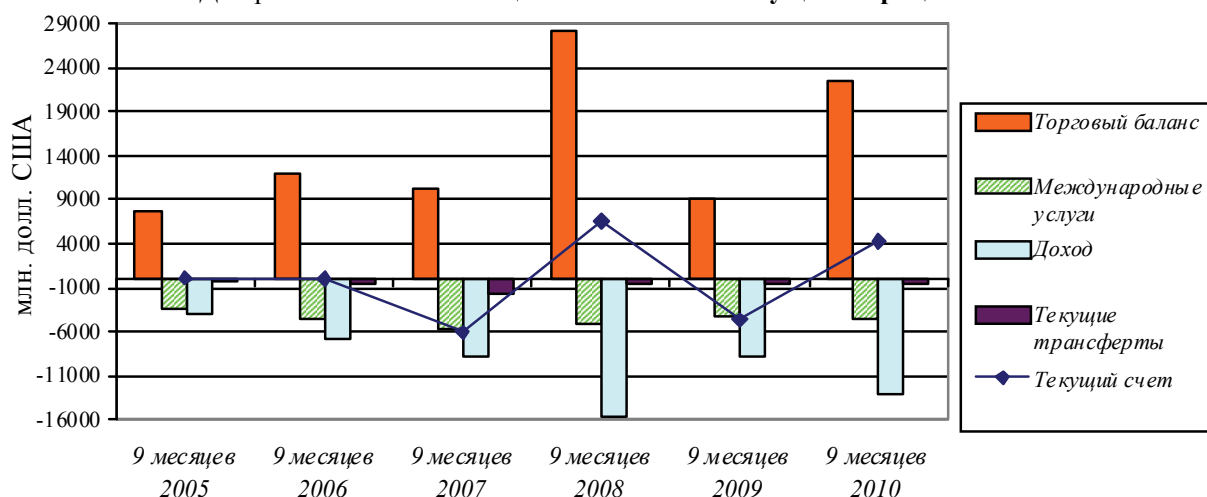
Рекордное положительное сальдо по счету операций с капиталом в отчетном периоде в 7,8 млрд. долл. (дефицит счета в 16,1 млн. долл. в базовом периоде) связано с прощением в процессе реструктуризации части задолженности перед внешними кредиторами казахстанских банков (АО «Альянс Банк», АО «Темірбанк» и АО «БТА Банк»).

Международные резервы Национального Банка в результате операционных изменений выросли на 4,4 млрд. долл. Рост резервов обеспечен преимущественно операциями первого квартала 2010 года. В этот период Национальным Банком было куплено около 4,4 млрд. долл. на внутреннем валютном рынке.

В результате за 9 месяцев 2010 года резервные активы возросли с 23,1 млрд. долл. на начало года до 27,8 млрд. долл. на конец сентября 2010 года. Таким образом можно отметить, что для экономики Казахстана волатильность сырьевых цен несет в себе достаточно ощутимые риски, так как страна зависима от сырьевого экспорта.

За последние десятилетие республика существенно наращивала объемы добычи нефти, и соответственно экспорт продукции постоянно рос. Повышение цен на нефть способствовало значительному притоку капитала. В целом на диаграмме 1 можно увидеть графическое представление составляющих счета текущих операций платежного баланса Казахстана за последние шесть лет. Торговый баланс показывал сильную волатильность, характерную товарным рынкам, счет текущих операций почти всегда был отрицательным, тогда как платежный баланс вел себя очень изменчиво.

Диаграмма 1. Составляющие баланса счета текущих операций



Источник: Национальный Банк Казахстана

Восстановление темпов экономического роста в период с 4 квартала 2009 по 3 квартал 2010 год происходило преимущественно за счет роста производства в добывающих отраслях по причине благоприятной конъюнктуры на мировых рынках сырья и энергоносителей. Также стоит отметить рост производства в обрабатывающих отраслях, обусловленный во многом эффектом государственных антикризисных программ.

В краткосрочном периоде дальнейший рост производства в несырьевых отраслях ограничивается отсутствием доступа к кредитным ресурсам, а в долгосрочной перспективе – недостаточностью инвестиций в основной капитал и дальнейшем устаревании производственных мощностей. В то же время опережающий индикатор развития казахстанской экономики указывает на продолжение процессов восстановления экономики Казахстана в дальнейшем. При сохранении общей внешней атмосферы восстановления в 2011 году также можно ожидать сохранения позитивных тенденций платежного баланса Казахстана.

1. Постановление Правительства РК от 29 января 1999 №71 «О разработке платежного баланса РК»
2. Закон РК от 30 марта 1995г. «О Национальном Банке»
3. Закон РК «О государственной статистике»

4. Платежный баланс и внешний долг Республики Казахстан за соответствующие годы. – А. 2007-2010.
5. Красавина Л.Н., Алибеков Т.И., Былиняк С.А. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М., 2000.
6. Тулепов Б. Причины кризиса в Казахстане. – Алматы, 2010.

Мақалада төлем балансын құрастырудың теориялық және тәжірибелік аспектілері көрсетіле отырып, Қазақстанда қолданылатын әдіснама қысқаша бейнеленген. Сонымен қатар төлем балансына шолу жасалынған.

The article describes theoretical and practical aspects of compilation of the balance of payment and shortly description of methodology used in Kazakhstan. With it was made summary survey of balance of payment.

О.Ю. Козым

ПОРЯДОК СОСТАВЛЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Отчет о движении денежных средств характеризует изменения в финансовом положении ОАО «Сияние». Потребность в составлении этого вида отчета возникла в связи с необходимостью определять источники средств хозяйствующих субъектов за определенный период и с указанием, как эти средства используются.

Данный вид отчета показывает, достаточны ли средства, получаемые от основной деятельности, для покрытия расходов денежных средств ОАО «Сияние» за отчетный период. Он также позволяет пользователям оценить изменения в финансовом положении субъекта, обеспечивая их информацией о поступлении и выбытии денежных средств за отчетный период в разрезе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Иными словами, отчет о движении денежных средств - документ, позволяющий показать, откуда субъект получает средства и как они затем расходуются.

В отдельных странах этому отчету придается важное значение. В США, например, начиная с 1988 г. действует стандарт, в соответствии с которым предприятие обязано представить данные о движении денежных средств, поскольку такой подход позволяет более объективно оценить ликвидность компании.(4) В условиях инфляции роль этого отчета возрастает еще и потому, что при составлении других отчетностей используется метод начисления. Следовательно, данный вид отчета - сравнительно новый для мировой практики, тем не менее он значительно усовершенствован с момента своего введения.

Основная цель отчета о движении денег - обеспечение пользователей информацией о поступлении и выбытии денежных средств, кроме того, это - основное средство анализа инвестиционной и финансовой деятельности за отчетный период. Его главная задача - помочь инвесторам и кредиторам оценить: способность субъекта генерировать будущие положительные потоки денежных средств и оплатить свои обязательства, выплатить дивиденды; причины разницы между размером чистого дохода и размером поступления (выбытия) денежных средств; все аспекты как наличных, так и безналичных денежных потоков и их движение в инвестиционной и финансовой деятельности субъектов.

Одной из особенностей деятельности хозяйствующих субъектов, присущих международной практике (а теперь и казахстанской), является то, что вся предпринимательская деятельность независимо от видов производства и сфер обслуживания подразделяется на:

- операционную (основную) деятельность, связанную с получением дохода;
- инвестиционную - вложение средств в акции и другие ценные бумаги, капитальные вложения или движение денежных средств в результате приобретения либо создания долгосрочных активов, а также вследствие их реализации;

- финансовую-учет полученных (уплаченных) дивидендов, процентов и т. п.(1)

Классификация деятельности ОАО «Сияние» по видам позволяет оценить влияние каждого из них на финансовое положение.

Все эти виды деятельности считаются основными каналами поступления и выбытия денежных средств. МСФО 8 «Отчеты о движении денежных средств» требует раскрытия их движения в разрезе каналов их поступления и выбытия. При этом движение денежных средств от операционной деятельности субъект должен раскрыть, используя прямой или косвенный метод.

Прямой метод подразумевает раскрытие содержания всех основных видов денежных поступлений и выплат. Иначе говоря, данный метод основывается на изучении каждой денежной операции и определении, к какому виду деятельности она относится. Для этого необходимо провести корректировку каждой статьи отчета о результатах финансово-хозяйственной деятельности. Начинают с денежных поступлений от реализации продукции, из которых вычитают все денежные выплаты по приобретению товаров, текущим расходам, процентам за кредит, выплатам в бюджет и т.д. В итоге выводят сумму состояния денежных средств от операционной деятельности.

Примерами движения денежных средств, возникающих в результате операционной деятельности при применении прямого метода, являются:

поступление денежных средств:

- от продажи товаров и оказания услуг;
- авансы, полученные под поставку товарно-материальных запасов и оказание услуг;
- в виде процентов, дивидендов и роялти, вознаграждений различного характера и других доходов;

- прочие поступления;

- выбытие денежных средств;

- расчеты с поставщиками и подрядчиками за товары и оказанные услуги;

- авансы, выданные под поставку товарно-материальных запасов,

- выполнение работ и оказание услуг; оплата труда и прочие выплаты;

- расчеты с бюджетом, органами пенсионного обеспечения, социального страхования, внебюджетными фондами;

- выплаты дивидендов;

- прочие выплаты.

Косвенный метод предполагает корректировку чистого дохода или убытка на изменение текущих активов и обязательств, не денежных операций, а также на доходы и убытки, являющиеся результатом инвестиционной и финансовой деятельности, по сравнению с предыдущим отчетным периодом. В основе метода лежит информация бухгалтерского баланса и отчета о результатах финансово-хозяйственной деятельности. При этом не предусматривается корректировка каждой статьи отчета о результатах финансово-хозяйственной деятельности.

За основу потока денежных средств от операционной деятельности при косвенном методе берется чистый доход (непокрытый убыток), который корректируется на величину амортизационных отчислений и начисленных резервов по сомнительным долгам за отчетный период, изменения в балансах счетов текущих активов и обязательств и на величину прибыли и убытков от реализации внеоборотных активов.

Еще один из важных каналов поступления денежных средств и их выбытия - инвестиционная деятельность.

Примерами движения денежных средств, возникающих в результате инвестиционной деятельности, являются:

- денежные выплаты (поступления) по приобретению (от реализации) нематериальных активов, основных средств, финансовых инвестиций и других долгосрочных активов. Они включают в себя выплаты, связанные с капитализацией затрат по опытно-конструкторским работам и незавершенному производству;

- денежные выплаты (поступления) по приобретению (от реализации) собственного капитала, финансовых инвестиций, долговых обязательств других предприятий;
- предоставление (погашение) кредитов другим и юридическими лицами;
- прочие выплаты.

(Хотя приобретение и реализация активов в кредит и являются инвестиционной деятельностью, они не вызывают движения денежных средств и не отражаются в отчете о движении денежных средств). Помимо этого, инвестиционная деятельность отражается в бухгалтерском балансе в разделе, включающем в себя долгосрочные активы. К ней же относятся операции, воздействующие на финансовые инвестиции, которые отражаются в другом разделе бухгалтерского баланса текущие активы. В отчете о результатах финансово-хозяйственной деятельности инвестиционная деятельность отражается там, где показываются доходы или расходы от продажи акций, основных средств и др.

Финансовая деятельность – важный канал поступления и выбытия денежных средств, результатом которого является изменение в размере и составе собственного капитала и заемных средств. Приведем примеры движения денежных средств от финансовой деятельности:

поступление денежных средств:

- от выпуска акций и других ценных бумаг;
- получение банковских кредитов;
- прочие поступления;

выбытие денежных средств:

- погашение банковских кредитов;
- приобретение собственных акций;
- выплата дивидендов;
- прочие выплаты.

Корректируется лишь сумма чистого дохода (убытка) на сумму изменений в отчетном периоде по сравнению с предыдущим отчетным периодом (пример приведен в таблице 1). Корректировка чистого дохода раскрывается в МСФО №8 «Чистая прибыль или убыток за период, фундаментальные ошибки и изменения в учетной политике» (2)

Таблица 1

Корректировка чистого дохода

Корректировка чистого дохода (убытка)	
Операции, корректирующие чистый доход	Порядок проведения корректировки
Начисление амортизации по основным средствам и нематериальным активам	Суммы начисленной амортизации прибавляются к сумме чистого дохода (убытка), так как они не повлекли за собой расхода
Изменение суммы текущих активов: дебиторской задолженности, запасов, расходов будущих периодов, прочих текущих активов и т.д.	Увеличение текущих активов уменьшает потоки денежных средств в течение отчетного периода и является их выбытием и наоборот, уменьшение текущих активов увеличивает потоки денежных средств и означает их поступление
Изменение суммы текущих обязательств (за исключением краткосрочных банковских кредитов), кредиторской задолженности налоговых платежей, прочих текущих обязательств	Увеличение суммы текущих обязательств приводит к увеличению потоков денежных средств и означает их поступление; уменьшение текущих обязательств приводит к уменьшению потоков денежных средств, означает их выбытие

Инвестиционная и финансовая деятельность. Инвестиционная деятельность - приобретение и продажа долгосрочных активов, выдача и получение погашаемых кредитов. К инвестиционной деятельности относится:

- поступление денежных средств от реализации нематериальных активов, основных средств и других долгосрочных активов, от реализации финансовых инвестиций, получение заемных средств от других предприятий, прочие поступления;
- выбытие денежных средств, затраченных на приобретение нематериальных активов, основных средств и других долгосрочных активов;
- приобретение финансовых инвестиций; предоставление займов другим предприятиям; прочие выплаты.

Инвестиционная деятельность отражается в бухгалтерском балансе в разделе, включающем долгосрочные активы. К ней же относятся операции, воздействующие на финансовые инвестиции, которые отражаются в другом разделе бухгалтерского баланса - текущие активы. Инвестиционная деятельность находит отражение в отчете о результатах финансово-хозяйственной деятельности, когда там показываются доходы или расходы от продаж акций, основных средств и др.

Финансовая деятельность - деятельность предприятия, результатом которой явились изменения в составе и размерах собственного капитала и заемных средств. К ней относятся:

- поступление денежных средств от выпуска акций и других ценных бумаг, получение банковских и внебанковских кредитов, прочие поступления;
- выбытие денежных средств, направленных на погашение банковских и внебанковских кредитов, приобретение акций у своих акционеров, выплат дивидендов и другие выплаты.

Отчет о движении денежных средств

Отчет о движении денежных средств – косвенный метод на 1 января 2009г.

Предприятие, организация ОАО «Сияние»

Отрасль (вид деятельности) производство Единица измерения : тыс. тенге Форма №3

Таблица 2

Показатели	Код строки	Сумма
1. Движение денежных средств от операционной деятельности		
Чистый доход		14519
Корректировки для сверки чистого дохода:		
Начисленный износ		5328
Результат от реализации долгосрочных активов		
Изменение товарно-материальных запасов		-13651
Изменение дебиторской задолженности		-21666
Изменение расходов будущих периодов		-375
Изменение кредиторской задолженности		14160
Изменение расчетов с бюджетом		1899
Изменение прочих активов		-576
Прочие поступления		
Прочие выплаты		
Чистая сумма денежных средств от операционной деятельности		(362)
2. Движение денежных средств от инвестиционной деятельности		
2.1. Поступление денежных средств: Доход от реализации основных средств, нематериальных активов и прочих долгосрочных активов		
Доход от реализации финансовых инвестиций		
Прочие поступления		
2.2. Выбытие денежных средств: Приобретение основных средств		23569
Приобретение нематериальных активов		25766
Приобретение финансовых инвестиций		
Прочие выплаты		
Чистая сумма денежных средств от инвестиционной деятельности		(49335)
3. Движение денежных средств от деятельности по финансированию		
3.1. Поступление денежных средств: Выпуск акций		
Получение долгосрочных кредитов		37861
Получение краткосрочных кредитов		
Поступление вкладов учредителей		24217
Прочие поступления		
3.2. Выбытие денежных средств:		
Погашение долгосрочных кредитов		
Погашение краткосрочных кредитов		13728
Выплаты дивидендов		
Прочие выплаты		
Чистые денежные средства от деятельности по финансированию		48350
Чистое изменение денежных средств и эквивалентах		(1347)
Денежные средства на начало отчетного периода		11541
Денежные средства на конец отчетного периода		10194
Руководитель		
Главный бухгалтер		

Предприятия могут осуществлять не денежные, инвестиционные и финансовые операции. К ним относятся приобретение нематериальных активов и основных средств за счет долгосрочных кредитов; погашение кредиторской задолженности путем передачи кредиторам акций и других ценных бумаг; приобретение акций других предприятий путем их эквивалентного обмена на готовую продукцию и товар приобретенные и т.д. (3). Для составления отчет о движении денег используются специальные разработочные таблицы, в которых приведена следующая информация (косвенный метод расчета движения денежных средств):

балансы за предыдущий и отчетный год, что позволяет произвести сопоставление данных по всем статьям и определить отклонения (+,-) по каждой из них;

отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности за предыдущий и отчетный год, что позволяет произвести сопоставление данных по всем статьям доходов и расходов, а также нераспределенного дохода (убытка) на конец отчетного года.

В результате сопоставления данных можно установить, к какому виду деятельности (операционной, инвестиционной или финансовой) относятся суммы, увеличивающие или уменьшающие поступление или выбытие денежных средств. Эти данные обобщаются в разработочной таблице и позволяют внести соответствующие корректировки в отчет. Отчет о движении денежных средств, составляемый косвенным методом, приведен в таблице 2. При раскрытии движения денежных средств от операционной деятельности прямым методом раскрывают повлиявшие на их движение операции, связанные с непосредственным поступлением и выбытием денежных средств, то есть операции в корреспонденции со счетами по учету денежных средств, а также не денежные операции. В случае, если операций, однородных по своему экономическому содержанию, было несколько, то они обобщаются и показываются в отчете одной строкой. При этом необходимо предварительно распределить операции по движению денежных средств по видам деятельности (операционная, инвестиционная или финансовая).

1. МСФО №7-Отчеты о движении денежных средств.// МСФО 2006 – Алматы, ИД БИКО, 2008.

2. МСФО №8 - Чистая прибыль или убыток за период, фундаментальные ошибки и изменения в учетной политике.// МСФО 2006 – Алматы, ИД БИКО, 2008.

3. Тулешева Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Часть 1-2. Учебное пособие. – Алматы, Бизнес информация, 2005

4. Международный бухгалтерский учет. GAAP и IAS. Справочник бухгалтера от А до Я./ Сост. Матвеева В.М. – М.:ДиС, 2007.

Бұл мақалада ақша қаражаттарының қозғалысы есептілігінің мазмұны мен тәртібі қарастырылған. Есептілік «Сияние» АҚ-ның негізгі қызметтерінің көрсеткіштерінің негізінен алынған және шығындарды жабу кездері бойынша ақша қаражаттарының қажеттілігін көрсетеді.

The Cash Flows Statement content and compilation procedure is considered in the article. This kind of report reflects the funds sufficiency, provided by primary activity for expendable cash covering of the “Siyanie” joint-stock company.

А.К. Бейсенбаева, М.О. Курман

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФОРМИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

В экономической литературе последнего времени подчеркивается роль и значение объединения государств в союзы по экономическим, таможенным, интеллектуальным, трудовым и другим вопросам. Присоединение страны к определенному союзу предполагает

автоматическое принятие законодательства этого союза или выработка единых для всех стран законов.

В связи с присоединением Казахстана к Таможенному союзу и другим аналогичным союзам следует при рассмотрении вопросов таможенного законодательства и определений придерживаться трактовки терминов в соответствии с государственными и союзными законами.

В соответствии со статьей 113 (часть 1, раздел 2, глава 12) Кодекса Республики Казахстан от 30.06.2010 г. N 296-IV «О таможенном деле в Республике Казахстан» и статьей 70 (часть 1, раздел 2, глава 9) Кодекса от 27.11.2009 г. «Таможенный кодекс таможенного союза» к таможенным платежам и налогам относятся [1, 2]:

- 1) ввозная таможенная пошлина;
- 2) вывозная таможенная пошлина;
- 3) налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на территорию Республики Казахстан;
- 4) акциз (акцизы), взимаемый (взимаемые) при ввозе товаров на таможенную территорию таможенного союза;
- 5) таможенные сборы (таможенный сбор за таможенное декларирование товаров, за таможенное сопровождение, плата за предварительное решение).

Плательщики, порядок исчисления и сроки уплаты, возврата (зачета) и взыскания, начисления таможенных пошлин, а также льготы по их уплате определяются международным договором и (или) таможенным законодательством Республики Казахстан.

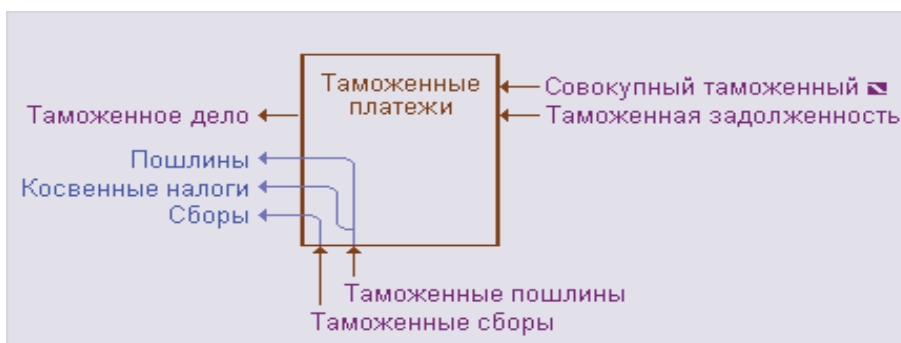


Рисунок 1 – Основные составляющие таможенных платежей [3]

Таможенные платежи включают в своем составе таможенную пошлину, косвенные налоги, таможенные сборы, сборы за выдачу лицензий, платы и другие платежи, взимаемые в установленном порядке таможенными органами государства (рисунок 5).

Таможенный сбор (внешнеторговый сбор, англ. Customs fee; Customs duty) представляет собой дополнительную плату, взимаемую таможней сверх таможенных пошлин и связанную с оформлением грузов.

Таможенно-тарифное регулирование осуществляется на законодательном уровне применением таможенных пошлин, которые устанавливаются в зависимости от ситуации на внутреннем рынке.

Таможенные пошлины устанавливаются в соответствии со статьей 114 Таможенного кодекса РК и с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) для каждой группы товаров в следующем виде [1]:

1. адвалорные – установленные в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров;
2. специфические – установленные в зависимости от физических характеристик в натуральном выражении (количества, массы, объема или иных характеристик);
3. Комбинированные, которые включают в себя как адвалорный, так и специфический тариф.



Рисунок 2 – Основные виды таможенных пошлин [3]

Пошлина – денежный сбор, взимаемый государством в лице государственных органов с юридических и физических лиц за совершение юридически значимых действий и оформление соответствующих документов. Обычно пошлины существуют в виде регистрационных и гербовых сборов, почтовых, таможенных, судебных, наследственных, патентных, биржевых пошлин (рисунок 6).

Специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины, взимаемые таможенными органами, устанавливаются в соответствии с международными договорами или законодательством страны и взимаются в порядке, предусмотренном принятым законодательством.

В международном таможенном законодательстве предусмотрены дополнительные пошлины, которые могут применяться в определенных случаях, если они не противоречат национальному законодательству:

- Фискальная пошлина (англ. Revenue tariff) - это пошлина, вводимая с целью пополнения доходов государства.

- Государственная пошлина (англ. State duty) представляет собой обязательный и действующий на всей территории страны платеж, взимаемый за совершение юридически значимых действий либо выдачу документов уполномоченными на то органами или должностными лицами.

- Налог на экспорт и импорт (англ. Export-import tax) - это обязательный налоговый платеж, взимаемый государством с экспортеров и импортеров и зачисляемый в федеральный или местный бюджеты. Налоги на экспорт и импорт представляют собой финансовый инструмент регулирования внешнеторговых операций на государственном уровне. Объектом налогообложения экспортно-импортных операций может являться либо внешнеторговая стоимость товаров, пересчитанная в национальную валюту по установленному курсу, либо количество товара, измеряемое в единицах веса или количества.

- Октруа (фр. Octroi) - устанавливаемая муниципальными властями межрегиональная, действующая в пределах страны пошлина на ввозимые товары.

- Патентная пошлина (англ. Patent duty; Patent fee) - плата за предоставление права на использование изобретений в соответствии с выданным патентом.

- Комбинированная таможенная пошлина (англ. Combining transit duty) - таможенная пошлина, сочетающая адвалорный и специфический виды таможенного обложения.

- Особые таможенные пошлины (англ. Special duties; Special taxes) - особые виды таможенных пошлин, которые могут временно применяться к ввозимым товарам в целях защиты экономических интересов страны. К особым пошлинам относятся: антидемпинговые, компенсационные и специальные пошлины.

- Антидемпинговая пошлина (англ. Antidumping duty) - дополнительная импортная пошлина, которой облагаются товары, экспортируемые по ценам ниже нормальных цен мирового рынка или внутренних цен импортирующей страны.

- Компенсационная таможенная пошлина (англ. Compensatory duty; Compensation duty) - пошлина, взимаемая в случаях ввоза на таможенную территорию страны товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии. Компенсационные пошлины взимаются, если такой ввоз наносит или может нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров.

- Сезонная таможенная пошлина (англ. Season duty) - это пошлина, применяемая в целях оперативного регулирования ввоза и вывоза отдельных товаров. При этом ставки таможенных пошлин, предусмотренные таможенным тарифом, не применяются.

- Специальная таможенная пошлина (англ. Special duty) - это пошлина, которая применяется при введении специальных защитных мер и взимается федеральным органом исполнительной власти, на который возложено непосредственное руководство таможенным делом в РФ, сверх ставки таможенной пошлины.

- Специфическая пошлина (англ. Specific duty) - таможенная пошлина, взимаемая не со стоимости товара, а с учетом его физических характеристик: веса, объема и т.п.

- Транзитные пошлины (англ. Transit duties) - пошлины, которые взимаются при провозе иностранного товара через территорию страны.

Каждый вид ставок таможенных пошлин имеет свои преимущества и недостатки для участников ВЭД, однако при их установлении учитываются интересы, в первую очередь, государства, а также иностранных государств-партнеров.

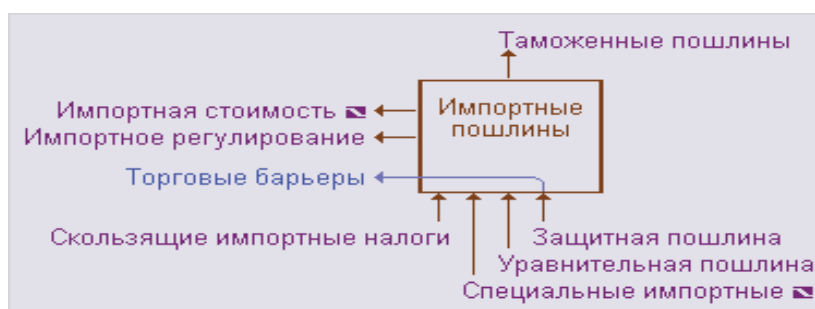


Рисунок 3 – Импортные таможенные пошлины [3]

Таможенная пошлина (англ. Customs duty; Customs) - налог, взимаемый государством с провозимых через национальную границу товаров по ставкам, предусмотренным таможенным тарифом. По объекту обложения различают ввозимые, вывозимые и транзитные таможенные пошлины. По методу исчисления различают адвалорные, специфические и комбинированные таможенные пошлины.

Импортная пошлина (англ. Import duty; Duty on import) - таможенная пошлина, взимаемая с импортируемых в страну товаров и транспортных средств. Импортные пошлины применяются:

- для пополнения государственных доходов;
- для защиты внутреннего рынка от проникновения иностранных товаров;
- с целью создания преимуществ для отдельных государств.

Чистые налоги на импорт - разница между налогами на импорт и субсидиями по импорту.

Адвалорная таможенная пошлина (англ. Advalerum duty) - пошлина, начисляемая в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров.

Компенсационные импортные сборы (англ. Compensatory customs dues) - таможенные сборы, применяемые странами Европейского Союза для ограничения импорта сельскохозяйственных и других товаров, потребности в которых могут быть удовлетворены за счет собственного производства.

Особой разновидностью импортного налога являются скольльзящие импортные сборы, широко применяемые в ЕС в качестве протекционистской меры в аграрном секторе. По

характеру своего действия скользящие импортные сборы близки и таможенным пошлинам, но в отличие от них постоянно меняют свой уровень в зависимости от соотношения внутренних и мировых цен на сельскохозяйственную продукцию [4].

Скользящие импортные налоги – это скользящие компенсационные импортные сборы, выполняющие уравнительную функцию; применяются большинством развитых государств при импорте прежде всего сельскохозяйственных товаров. Составляя разницу между высокой внутренней и более низкой импортной ценой, такие сборы являются труднопреодолимым препятствием для ввоза многих продовольственных товаров. Данный вид налога взимается непосредственно таможенным органом, что упрощает процедуру его уплаты и отвечает интересам финансовых учреждений страны-импортера.

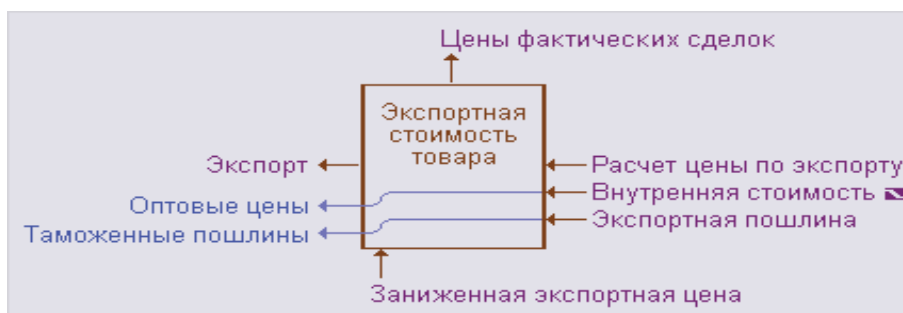


Рисунок 4 – Экспортная стоимость товара и пошлины [3]

Экспортная пошлина (англ. Export duty; Export tariff) - денежный сбор, взимаемый при вывозе (экспорте) товаров. Экспортные пошлины стимулируют поставки товара на внутренний рынок за счет снижения прибылей при экспорте. От экспортных пошлин освобождаются иностранные товары и продукты их переработки.

Сумма уплачиваемой таможенной пошлины рассчитывается в зависимости от таможенной стоимости товаров, которая определяется в соответствии с документацией на перемещаемые товары либо экспертным путем по обстоятельствам.

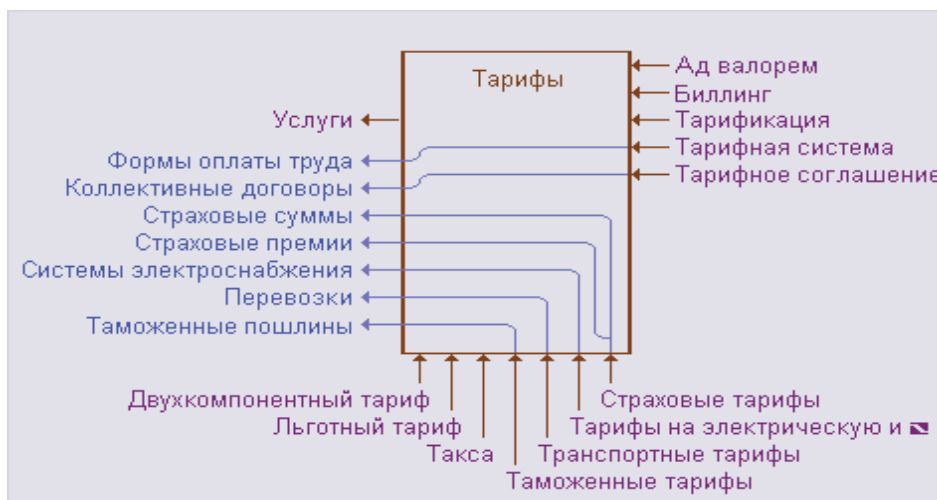


Рисунок 5 – Тарифы и методы определения таможенной стоимости [3]

Тариф или система ставок определяет размер оплаты различных услуг или совершение определенных действий. Величина отдельных тарифов на услуги, оказываемые населению, регулируется органами исполнительной власти. Различают международные и внутренние тарифы.

Во внешнеэкономической деятельности используется таможенный тариф (англ. Customs tariff; Duty rate), который представляет собой систематизированный перечень таможенных

пошлин, взимаемых с грузовладельцев при прохождении товаров через таможенную государственную границу или свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу страны и систематизированным в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

Обычно таможенный тариф содержит:

- детализированные названия товаров, облагаемых таможенными пошлинами;
- ставки пошлин с указанием их метода исчисления;
- перечень товаров, пропускаемых беспошлинно.

Основные методы, применяемые при определении таможенной пошлины, представляются в следующем виде:

- Ад валорем (лат. Ad valorem) - метод исчисления платежей за перевозку ценных грузов или таможенных пошлин. Метод предполагает, что платеж исчисляется не за единицу груза, а в процентах от его цены.

- Биллинг (англ. Bill) или тарификация - процесс определения стоимости услуг, реализующий функции:

- 1- установления размеров тарифных ставок;
- 2- определения тарификационных признаков объекта сче­тообложения;
- 3- персонифицированного выставления счетов за пользование тарифицированными услугами.

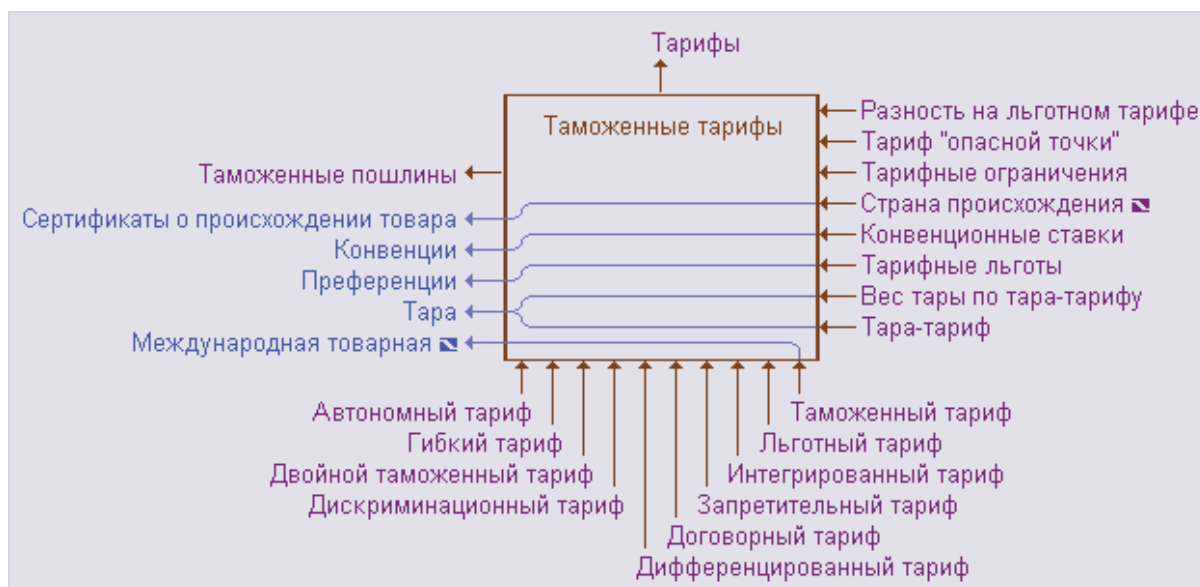


Рисунок 6 – Таможенные тарифы [3]

В таможенной практике и законодательстве используются различные виды тарифов, основными из которых являются:

1. Автономный тариф (англ. Autonomous tariff) - таможенный тариф, который устанавливается правительством страны в законодательном порядке. Для автономного тарифа характерны более высокие ставки в отличие от договорного тарифа.

2. Гибкий тариф - таможенный тариф, используемый для выравнивания цен на отечественные и импортные товары.

3. Двойной таможенный тариф (англ. Double customs tariff) - таможенный тариф, предусматривающий минимальные и максимальные ставки таможенных пошлин по каждой товарной позиции. Выбор той или иной ставки зависит от торгово-политических отношений с конкретной страной.

4. Дискриминационный тариф (англ. Discrimination tariff) - тариф, при котором на импортируемый товар назначаются разные таможенные ставки в зависимости от страны происхождения товара.

5. Дифференцированный тариф (англ. Differential tariff) - таможенный тариф, дающий возможность в зависимости от страны изготовления создавать льготные таможенные условия для тех или иных товаров.

6. Договорный или конвенционный тариф (англ. Conventional tariff) - таможенный тариф, ставки которого определяются на основе межправительственного соглашения и не могут изменяться в течение срока действия без обоюдного согласия сторон.

7. Запретительный тариф или тарифный барьер (англ. Prohibitive tariff) - таможенный тариф, применяемый с целью ограничения, недопущения ввоза на внутренний рынок страны или вывоза с него определенных товаров.

8. Интегрированный тариф - таможенный тариф, который помимо ставок таможенных пошлин содержит применительно к каждому товару информацию обо всех нормативных актах, регулирующих режим перемещения этого товара через таможенную границу.

9. Вес тары по тара-тарифу (англ. Customs tare) - вес по таблице веса тары для различных товаров согласно таможенным правилам.

10. Льготный тариф - таможенный тариф, предусматривающий минимальные ставки таможенного обложения ввозимых товаров для импортеров из стран, имеющих режим наибольшего благоприятствования в торговле.

Страна происхождения товара - страна, группа стран, регион или часть страны, в которой товары были полностью произведены или подвергнуты достаточной переработке. Страна происхождения товара определяется с целью осуществления тарифных и нетарифных мер регулирования ввоза товаров на таможенную территорию и вывоза товаров с этой территории.

Тарифные льготы или тарифные преференции применяются в таможенном деле как льготы по ставкам таможенного тарифа, установление которых допускается в виде:

- освобождения от обложения таможенной пошлиной;
- снижения ставок пошлин;
- установления квот на льготный ввоз в отношении товаров, перечень которых предусмотрен законодательством страны.

При определении таможенных пошлин, как уже упоминалось, применяется Товарная номенклатура ВЭД, разработанная на основе Гармонизированной системы (ГС) описания и кодирования товаров, товарных групп, позиций и субпозиций, а также Комбинированной тарифно-стоимостной номенклатуры Европейского экономического сообщества (КН ЕЭС). В свою очередь, ГС была основана на базе Таможенной номенклатуры Лиги Наций, последовавшей за ней Брюссельской товарной номенклатуры, которые имели 21 раздел товаров.

Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности – ТН ВЭД) применяется для осуществления мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговой и иных видов внешнеэкономической деятельности, ведения таможенной статистики. ТН ВЭД в качестве классификатора товаров применяется многими странами, так как в нем наиболее полно представлены перемещаемые товары, дано их описание, качественные и технические стандартные характеристики и общая кодификация, приемлемая для всех производителей. Неотъемлемой частью Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности являются примечания к позициям на любом уровне классификации, а также основные правила интерпретации Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности. [5].

В Казахстане, который присоединился к Таможенному союзу, действует ТН ВЭД, принятая Таможенным союзом, а также проводится таможенно-тарифное регулирование и таможенная политика в соответствии с договоренностями, принятыми в этом союзе.

1. Кодекс Республики Казахстан от 30.06.2010 г. N 296-IV О таможенном деле в Республике Казахстан // <http://www.pavlodar.Com/zakon>, 2010.

2. Кодекс от 27.11.2009 г. Таможенный кодекс таможенного союза // <http://www.pavlodar.Com/zakon>, 2010.

3. Глоссарий // <http://www.glossary.Ru/cgi-bin/>, 2010.

4. Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Неткачев А.Б. и др. Внешнеэкономическая деятельность предприятия/ Под ред. проф. Л.Е. Стровского 4-е изд., перераб и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2007, с. 476-502

5. Товарная номенклатура Внешнеэкономической деятельности ТН ВЭД // Официальный сайт Таможенного союза, <http://www.tsouz.ru/>, 2010.

Бұл мақалада Кедендік Одақ талаптары негізінде импорттық және экспорттық баж салықтарының құралу көздері мен құрылымы, кедендік құнының қалыптастыру негізі қарастырылған.

This article discusses the formation and economic essence of import and export duties, as well as the value of the customs value of goods under the Customs Union.

М.Р. Абдикулова

КҮРДЕЛІ ҚҰРЫЛЫСТЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында өзіндік даму механизмдері мен өзіндік ерекшеліктері бар құрылыс индустриясы белсенді түрде қалыптасып дамып келеді. Сондықтан алынған тақырып қазіргі таңда өзекті болып табылады. Құрылыс өнеркәсібінің дамуы қарқынды түрде дамып келе жатқандықтан, сала ерекшеліктерін ескере отырып, құрылыс ұйымдары бухгалтерлік есепті қайта қарастыруды талап етеді.

Құрылыс халық шаруашылығының маңызды саласы болып табылады. Ол материалдық өндірістің дамуына, өндірістік күштердің орналасуына және болашақта инвестициялық процестерді басқаруды жетілдіруге шешуші әсер етеді.

Күрделі құрылыстың негізгі міндеті өндірістік және өндірістік емес мақсаттағы негізгі қорларды жасақтау және тез жаңарту болып саналады. Құрылыстың өнімі пайдалануға беруге дайындалған және толықтай аяқталған жаңадан салынған және қайта қалпына келтірілген өндірістік кәсіпорындар, цехтар мен басқа да объектілер, сондай-ақ тұрғын үй, әлеуметтік-мәдени және коммуналдық ғимараттар мен құрылыс-жайлар болып табылады.

Құрылыс өнеркәсібі шаруашылық субъектілердің аналитикалық және синтетикалық есебін ұйымдастыруға әсер ететін өзіндік ерекшелігі бар сала болып табылады.

Құрылыстағы тауар қатынастары, өнеркәсіпке қарағанда, өндірістік үрдістің басталуына дейін пайда болады. Бұл ерекшелік бағаның қалыптасуына, құрылыс ұйымдарындағы өндірістік шығындарға әсер етеді. Құрылыста бір өнім дайындау үшін, бірнеше жылға дейін созылатын ұзақ уақыт талап етеді. Басқа өндіріс түрлеріне қарағанда құрылыста аяқталмаған өндіріс қалдықтары үлкен мөлшерде болады.

Соңғы уақытта құрылыс одан әрі дамуын жалғастырып келеді, соның ішінде тұрғын үй және әлеуметтік-мәдени құрылыс тез қарқынды дамуда. Өзгеріс құрылыс ұйымдарында да жүруде.

Құрылыс негізінен, тапсырыс берушімен келісім шарт негізінде мемлекеттік емес мердігерлік ұйымдар арқылы жүзеге асырылыады.

Тұрғын үй құрылысында негізінен жеке тұлғалар мен тұрғындар қатынасқа түседі. Тапсырыс берушілер мен мердігерлік ұйымдар арасында байланыс құрылыс келісім шарттарың қаржылық есептің халықаралық стандарты негізінде құрылады. Құрылыстың сапасын және тиімділігін жоғарлату бойынша міндеттердің орындалуына ұйымның қаржылық-шаруашылық қызметін бақылау және басқарудың маңызды ақпараттық базасы (негізі) ретінде бухгалтерлік есептің алатын орны өте зор. Соңғы уақытта құрылыстағы бухгалтерлік есепті ұйымдастыруға байланысты белгілі бір өзгерістер қалыптасты.

Егер бұрын жалпы және әкімшілік шығындар үстеме шығындардың құрамында есептеліп, құрылыс-монаж жұмыстарының өзіндік құнына қосылған болса, ал қазір құрылыс ұйымдары бұл шығындарды өнімнің (жұмыс пен қызметтің) өзіндік құнына енетін шығындардың құрамы мен жіктемесін қалыптастыратын тауарлы-материалдық қорлардың есебі стандартының әдістемелік нұсқауына сәйкес жеке (бөлек) шотта есептеп, қаржылық-шаруашылық қызмет нәтижесіне шығарады.

Күрделі құрылыс жаңа кәсіпорындар салуға, қызмет істеп тұрған өндірістік және өндірістік емес саладағы кәсіпорындарды кеңейтуге, қайта қалпына келтіруге, техникалық жарактандыруға арналған материалдық өндіріс саласының бірі болып табылады.

Құрылысты жүзеге асырудың ең көп тараған әдістерінің түрлері болып мердігерлік, шаруашылық және шаруашылық-мердігерлік (аралас) әдістер саналады. Құрылысты жүзеге асырудың ең жетілген түрі - мердігерлік әдіс, мұнда тапсырыс берушімен жасасқан келісім шарт бойынша мердігерлік ұйым келісім шартта көрсетілген объектінің құрылысын уақытында және жобалау-сметалық құжаттарға сәйкес салуға және тапсыруға міндетті болады.

Құрылыстың шаруашылық әдіс бойынша барлық құрылыс-монтаж жұмыстарын құрылыс учаскілері, жөндеу-құрылыстық цехтар немесе ұйымның басқа да құрылымдық бөлімшелері өткізеді.

Өндірістің шаруашылық әдісі кезінде арнайы құрылыстық немесе монтаждық-технологиялық жұмыстарды орындау үшін кәсіпорын тікелей мердігерлік келісім шарт бойынша субмердігерлік-монтаждық және мамандандырылған ұйымдарды тартады. Жалпы құрылыстық жұмыстар қажет болған жағдайда бір мезгілде шаруашылық және мердігерлік (тікелей келісім шарт бойынша) әдістер арқылы (аралас әдіс) қатар жүргізіледі.

Құрылысты жүзеге асырудың негізгі қатысушылары болып:

Тапсырыс берушілер жаңа құрылысты салуды, ғимараттар мен құрылыс-жайларды және басқа да объектілерді кеңейтуді, қалпына келтіруді, жаңартуды және техникалық жаңартуды ұйымдастыратын, тапсырыс беретін, қаржыландыратын және бақылайтын ұйымдар мен мекемелер.

Жобалау ұйымдары тапсырыс беруші - салушының тапсырысы бойынша жаңа құрылысты салуға, ғимараттар мен құрылыс-жайларды және басқа да объектілерді кеңейтуге, қалпына келтіруге, жаңартуға және техникалық жаңартуға жобалық-сметалық, техникалық және басқа да құжаттарды дайындайды.

Мердігерлік тәсіл күрделі құрылыстағы өндіріс жұмыстарының негізгі ұйымдастыру формасы болып табылады.

Мердігерлік құрылыс-монтаж ұйымдары тапсырыс берушімен жасасқан келісім шарт бойынша ұйымдар мен объектілердің құрылысын жүзеге асыру үшін кешенді жұмыстарды орындайды. мердігерлік келісім шарт тапсырыс беруші мен бас мердігерлік ұйымдардың арасындағы байланыстарды зерттейді. Келісім шарт жасасу кезінде мердігерлік құрылыс ұйымы тапсырыс берушіден объектінің жобалық-сметалық құжаттарын алады, оның негізінде құрылыс-монтаж жұмыстарын орындаудың тәртібі, көлемі, мерзімі және құрылыстың келісім бағасы көрсетіледі.

Келісім бағаға құрылыс-монтаж жұмыстарының сметалық құны, мердігердің қызметіне байланысты тапсырыс беруші төлейтін жұмыстар мен шығындардың бөлігі (материалдар құндарының айырмасы, көп жылғы еңбегі үшін төлемдер, жұмысшыларды тасымалдау шығындары, аккордтық еңбек ақы, жұмыстың жоғарғы қарқынына байланысты вахталық әдіспен жұмыстарды ұйымдастыру және басқа да шығындар, сонымен қатар ұйымның жаңа құрылыстарды игеруге байланысты жұмыстары; құрылыс-монтаж жұмыстарының құнына қосылатын жоспарланбаған жұмыстар мен шығындарға жалпы резервтегі қаражаттардың бөлігі және тағы басқа да шығындар). Мердігерлік құрылыс келісім шартының нақты бекітілген және ашық бағамен екі түрі болады.

Нақты белгіленген бағамен мердігерлік құрылыс келісім шарты бойынша екі жақ құрылыс жұмыстарының тұрақты бағасына (құнына) немесе өзгермелі баға бойынша орындалған жұмыс бірлігіне бекітілген құнына келісімге келеді.

Ашық бағамен келісім шарт бойынша мердігерге орындаған құрылыс жұмыстарына тікелей байланысты нақты шығындар және келісілген сыйақы мөлшері қоса төленеді. мердігерлік келісім шарт бойынша кірістерге мыналар қосылады:

а) құрылыс жұмыстарының бастапқы келісім құны;

б) келісім шарттың өзгеруіне байланысты кірістер, талаптар бойынша кірістер және кіріс әкелетін жағдайда сыйақы түріндегі төлемдер.

Мердігерлік құрылыс келісім шартының өзгерісі келісім шарт бойынша бұл кірістің жоғарылауына немесе төмендеуіне ықпал ететін жұмыстың көлемін, құрылымын және орындалу мерзімін өзгерту жөніндегі тапсырыс берушінің бұйрығы.

Талаптар бойынша кірістер бұл келісім бағаға енгізілмеген қосымша шығындардың орнын толтыру үшін мердігердің тапсырыс берушіден алуға тиісті сомалары.

Сыйақы төлемдері келісім шартта көрсетілген мөлшерлеме (норма) орындалғаны немесе артық орындалғаны үшін мердігерге төленетін қосымша сомалар.

Мердігерлік келісім шарт бойынша шығындарға төмендегілер қосылуға тиісті:

а) осы келісім шартқа байланысты тікелей шығындар;

б) мердігерлік келісім шарт бойынша таратылатын және келісім шарттың құнына қосылатын жалпы құрылыстық жұмыстармен байланысты үстеме шығындар;

в) мердігерлік құрылыс келісім шартының шарттары бойынша тапсырыс берушімен төленетін қосымша шығындар.

Егер мердігерлік құрылыс шартының шарттарында келісілген болса, тапсырыс берушімен төленетін шығындардың құрамына жалпы және әкімшілік шығындардың кейбір түрлері қосылуы мүмкін.

Ірі құрылыс кезінде бас мердігерлік құрылыс-монтаж ұйымдары өздеріне көмек ретінде мамандандырылған субмердігерлік құрылыс-монтаж ұйымдарын, қосалқы ұйымдарды, кешенді тресттер мен басқармаларды, құрылыс механизацияларының трестері мен басқармаларын шақырады. Бас мердігерлер субмердігерлік ұйымдарды құрылыс жұмыстарының белгілі бір түрлерін орындауға, фундамент салуға, су өткізгіш желілерін, канализация құбырларын өткізуге, электромонтаж, жарықтандыру, жылыту жұмыстарын орындауға шақырады.

Бас мердігер мен субмердігердің арасындағы өзара байланыстар бас мердігер мен тапсырыс берушінің арасындағы келісім шарттың негізінде жасалған келісім шартпен рәсімделеді. Субмердігерлік келісім шарт бойынша тапсырыс беруші болып бас мердігер саналады. Субмердігерлер орындаған жұмыстарды бас мердігерлер қабылдап, содан соң құрылысы ауқталған объектінің (орындалған жұмыстардың) жалпы құрамымен тапсырыс берушіге тапсырады.

Құрылыс ұйымдарының құрамында әртүрлі қосалқы (көмекші) өндірістер мен қызмет көрсетуші шаруашылықтар болуы мүмкін. Бір қосалқы (көмекші) өндірістер құрылыс үшін құрылыс материалдары мен жартылай фабрикаттарды (тас, қиыршық тас, құм, ағаш өңдеу шеберханалары, бетон және темір бетон құрылғыларын, бөлшектерді дайындаушы зауыттар, кірпіш зауыттар және т.б.) өндіру, қайта өңдеу шығару және дайындаумен айналысады.

Кейбір қосалқы (көмекші) өндірістер құрылысты қажетті электр энергиясымен, бумен және т.б. (электр станциясы, бу айдағыш құрылғылар, жөндеу шеберханалары, көлік ұйымдары және т.б.) қамтамасыз етеді. Құрылыс өндірісінде құрылыс өндірісі технологиясының ерекшеліктерін атап өтуге болады.

Құрылыс өндірісінің технологиялық ерекшеліктері шаруашылық субъектілерінің талдамалық (аналитикалық) және жиынтық (синтетикалық) есебіне елеулі әсер етеді. Құрылыс өнімі тікелей жерге байланысты болады. Құрылыс барысында дайындалған өнім орнында қалады да, ал құрылыс техникалары жаңа объектілерге көшеді. Жұмысшы күшін және құрылыс техникаларын жаңа орындарға көшіру қосымша шығындарды қажет етеді. Кейбір шығындар (құрылыс машиналары мен механизмдерін демонтаждау, монтаждау) есепте алдын ала жинақталып, тиісті мерзімі және объектілері бойынша таратылып (бөлініп) отырылады.

Құрылыс өндірісінде өнімнің бір өлшемін дайындау үшін бірнеше есепті мерзімді құрайтын ұзақ уақыт қажет болады.

Өндірістің басқа түрлеріне қарағанда құрылыс өндірісінде өндіріс процесінің үздіксіздігін және бірнеше объектілерде бір уақытта жұмыстардың қатар жүргізілуін қалыптастыратын ақталмаған құрылыс көп болады. Құрылыс процесіне жергілікті жердің өзгермелі метеорологиялық жағдайларында жұмыстардың ашық жерлерде орындалуы үлкен әсер етеді. Құрылыс-монтаж жұмыстарын қыс мезгілінде орындау үшін бухгалтерлік есеп шоттарында көрсетілуге тиісті қосымша материалдық шығындар, сонымен қатар жылу, электр энергиясы қажет болады.

Құрылыс орындарында ашық сақтауда көп мөлшерде материалдар (кірпіш, құм, қиыршықтасты құм, қиыршықтас және т.б.). материалдардың ұзақ уақыт бойы ашық жерлерде сақталуы метеорологиялық жағдайлардың әсерінен олардың тұтыну құндарының жойлуына әкеліп соқтырады.

Ай бойы ашық сақтаудағы материалдар құжаттарды рәсімдеусіз жұмсалады. Олардың ай сайын нақты жұмсалғанын анықтау үшін ашық сақтаудағы материалдарға түгендеу жүргізіледі, ол өз алдына қосымша уақытты қажет етеді.

Кейбір жағдайда құрылыс жұмыстары көлік құралдары жете алмайтын, электр желілеріне жақын жерлерде жүргізіледі.

Құрылыс жұмыстары сонымен қатар, күрделі өндіріс байланыстарымен де ерекшеленеді. Құрылыс алаңдарында бір уақытта жалпы құрылыстық, мамандандырылған, іске қосу және басқа да жұмыстар қатар жүргізіледі.

Өндірістің технологиялық процесі бас мердігердің жетекшілігімен жүзеге асырылады. Құрылыста бас мердігердің, субмердігерлердің қатысуы бухгалтерлік есепте көрсетілуге тиісті күрделі өзара байланыс жүйелерінің қалыптасуына әкеліп соқтырады.

Құрылыс өндірісіндегі бағалардың айырмашылығы есептің ұйымдастырылуына әсер етеді, себебі, нормативтік құжаттардың қалыптасуы мен пайдалануын күрделендіреді. Олардың барлығы құрылыс өндірісіндегі шығындар есебін ұйымдастыруға әсер етеді.

Құрылыстағы бухгалтерлік есептің ұйымдастырылуының да өз ерекшеліктері бар. Құрылыс өндірісіндегі бухгалтерлік есептің негізгі міндеттері болып мыналар саналады:

- пайдананылған материалдық ресурстарды, жұмысшылардың еңбек шығынын, құрылыс машиналары мен техникаларының қызметтерін дер кезінде, дұрыс және толық құжаттау, құжат айналымының сызбасына сәйкес мәліметтерді уақытында есепте көрсету үшін құжаттарды есеп бөліміне тапсыру;
- құрылыс-монтаж жұмыстарына жұмсалған шығындарды құрылыс объектілеріне байланысты калькуляция баптары бойынша дұрыс және уақытында көрсету;
- материалдық, еңбек және қаржылық ресурстардың нормаларының сақталуын бақылау, нақты шығындардың нормадан ауытқуларын және оларды болашақта болдырмау үшін себептерін анықтау;
- бригаданың, бөлімшелердің және учаскілердің қызмет нәтижелері мен өнімнің өзіндік құндарын төмендету резервтерін анықтау және олардың есебін ұйымдастыру;
- орындалған құрылыс-монтаж жұмыстары мен аяқталмаған өндіріс көлемін анықтау;
- қаржылық, статистикалық есептерді құру үшін және өндірісті талдау мен бақылау үшін мәліметтерді қалыптастыру.

1. Құрылыстағы бухгалтерлік есеп оқу құралы/ Нуркашева Н.С.

2. Кеулімжаев Қ.К. Құрылыстағы бухгалтерлік есеп оқу құралы / Қ.К. Кеулімжаев. Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ. - Алматы : Экономика, 2008.

3. Құрылыстағы бухгалтерлік есеп : оқу құралы / Төлегенов Е. Т., Бейсенбаева А. К.

4. Шаруашылық жүргізуші субъектілердегі бухгалтерлік есеп: оқулық / В.Л. Назарова - Алматы : Экономика, 2005.

Статья посвящена особенностям организации капитального строительства в Республике Казахстан. В ней рассматриваются основные понятия капитального строительства и основные задачи бухгалтерского учета в строительных организациях.

The article is devoted to the specifics of the organization of capital construction in the Republic of Kazakhstan. It discusses the basic concepts of capital construction and basic accounting issues in construction organizations.

А.В. Брютова

ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ РАСХОДОВ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

Каждое предприятие, прежде чем приступить к производственной деятельности, решает, какие расходы у него возникнут. Расходы играют большую роль в деятельности организации. От величины расходов зависит финансовый результат от продажи готовой продукции, выполнения работ, услуг. Ведь финансовый результат определяют как разницу между выручкой от продажи продукции без вычетов, предусмотренных законодательством и затратами на ее производство и реализацию. Поэтому признание и учет расходов занимают первостепенное значение при организации какого-либо вида деятельности.

Рассмотрим понятие расходов, как написано в Законе РК от 28.02.2007г. №234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями от 10.12.2008г.): «Расходы - это уменьшение экономических выгод в течение отчетного периода в форме оттока или уменьшения активов или возникновения обязательств, которые приводят к уменьшению капитала, отличному от уменьшения, связанного с распределением лицам, участвующим в капитале» [1].

После того как доход за отчетный период измерен и признан, необходимо измерить и признать расходы за этот же период, применяя метод соответствия. Суть метода соответствия состоит в том, что поскольку зарабатываются доходы, определенные активы должны потребляться (например, сырье), продаваться (готовая продукция) или использоваться услуги (зарплата). Затраты на использование активов и услуг должны признаваться и учитываться в отчете как расходы за период, в течение которого признается относящийся к нему доход [2].

Признание расходов зависит от их классификации, поэтому для того чтобы правильно отнести расходы к определенному периоду необходимо иметь полное представление об их классификации. Расходы можно классифицировать на:

1. Прямые расходы – себестоимость реализованных товаров, соответствующая доходу. Такие расходы признаются по признании доходов, возникающих непосредственно и совместно в результате проведения тех же операций или событий.

2. Расходы периода – расходы, связанные с процессом реализации и общие административные расходы.

3. Распределенные расходы – это такие расходы как амортизация и страховка. Они распределяются систематически и на периоды, в течение которых ожидается, что соответствующие активы принесут чистый доход.

Важно понимать и представлять различие между затратами, непосредственно связанными с производством продукции, продажами товаров и услуг, и затратами, непосредственно с этими процессами не связанными.

На промышленных предприятиях все производственные затраты включаются в себестоимость продукции, а непроизводственные расходы относятся к расходам отчетного периода.

В организациях розничной и оптовой торговли товары приобретаются для перепродажи. Они не претерпевают изменений или изменения незначительны. Затраты на приобретение товаров входят в их себестоимость, а все остальные затраты (административные нужды, торговые издержки, расходы по сбыту) считаются расходами отчетного периода.

Применительно к производству готовой продукции и продаже товаров затраты, непосредственно связанные с производством и продажей, обычно включают в себя:

1) затраты на материалы и рабочую силу при производстве или затраты на товарно-материальные запасы, приобретаемые в целях перепродажи, т.е. затраты, входящие в себестоимость реализованной продукции;

2) затраты на сбыт (например, комиссионные и заработная плата работников, занятых сбытом);

3) затраты на выполнение гарантийных обязательств по реализованной продукции.

Применительно к услугам затраты, непосредственно связанные с ними, как правило, содержат:

1) первоначальные прямые затраты, непосредственно связанные с ведением переговоров и заключением контрактов на оказание услуг (например, комиссионные, компенсации сбытовикам, расходы на правовое обеспечение);

2) прямые затраты, находящиеся в причинно-следственной зависимости от оказываемых услуг (например, затраты на приобретение запасных частей при техническом обслуживании оборудования, затраты на бумагу и папки у аудиторской компании).

Таким образом, различие между себестоимостью продукции и расходами отчетного периода – это разница во времени их признания.

Расходы признаются в бухгалтерском учете, если они произведены в соответствии с конкретным договором, требованием законодательных и нормативных актов, а сумма расхода может быть определена. Они могут быть признаны, когда имеется уверенность в том, что в результате выполнения коммерческой операции произойдет уменьшение экономических выгод организации при передаче актива. Амортизация признается расходом исходя из стоимости амортизируемого имущества, срока полезного использования и принятых способов начисления амортизации. Если при осуществлении расходов не выполнено хотя бы одно из условий, то в учете организации признается дебиторская задолженность [3].

Следует отметить, что расходы признаются в учете независимо от намерения получить выручку, операционные или иные доходы в том отчетном периоде, когда они были произведены. Признание расходов не зависит от времени фактической выплаты денежных средств или иной формы их осуществления (допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности).

Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках следующим образом:

1) во взаимосвязи между расходами и поступлениями (соответствие доходов и расходов);

2) путем их распределения между отчетными периодами, когда связь между доходами и расходами может быть определена косвенным путем;

3) по расходам, признанным в отчетном периоде, когда по ним не могут быть получены экономические выгоды (доходы) или поступление активов;

4) при возникновении обязательств, не обусловленных признанием соответствующих активов [4].

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в денежном выражении. При этом величина оплаты счетов или кредиторской задолженности определяется на основе договора между организацией и поставщиком (подрядчиком). Если в договоре цена не установлена, то оплата производится по цене, аналогичной для оплаты в сравнимых обстоятельствах. При оплате запасов, работ, услуг на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки или рассрочки платежа, расходы принимаются к учету в полной сумме кредиторской задолженности [3].

Для того, чтобы организация работала безубыточно и приносила с каждым периодом больший доход необходимо осуществлять эффективное управление запасами. Управление затратами должно начинаться с детального анализа текущих затрат компании, определения удельного веса каждой статьи в общей сумме расходов. Для части статей могут быть разработаны нормативы и лимиты, например на представительские, командировочные расходы (на проживание, питание), хозрасходы, канцтовары, ГСМ. Следующий шаг – внедрение процесса бюджетирования с применением нормативов и лимитов по каждому подразделению и направлением бизнеса. И обязательно жесткий контроль в исполнении

бюджета на регулярной основе. В заключение – анализ выявленных отклонений фактически понесенных расходов от запланированных.

Бюджет должен быть сбалансированным, реалистичным и обоснованным. Другими словами, каждая цифра в плановых сметах затрат подразделений должна иметь детальное обоснование. На крупных предприятиях десятки мест возникновения затрат только цехового уровня и десятки, а то и сотни статей и элементов затрат, таким образом без системного управления затратами не обойтись. И для того, чтобы обеспечить эффективное управление затратами, финансовому директору необходимо понимать специфику бизнеса, разбираться в основных бизнес-процессах, технологии и организации производства [5].

Также следует обратить внимание на то, что при составлении бюджетов следует не только внимательно относиться к наиболее существенным статьям затрат, но и тщательно анализировать те расходы, которые на первый взгляд кажутся незначительными.

Нужно добавить, что недостаточно просто составить обоснованный бюджет, который позволит оптимизировать затраты компании. Необходимо создать инструменты контроля его исполнения, в первую очередь активный контроль обязательств (то есть сопоставление с исполнением бюджета каждого из заключаемых договоров), а в дальнейшем – бюджета начислений и бюджета платежей.

Для того чтобы оценить оправданность тех или иных расходов, связанных с закупками или приобретением различных услуг, необходимы сравнительные данные. Поэтому к каждой заявке на покупку сбытовое подразделение должно прилагать как минимум три-четыре аналогичных предложения на поставку таких же товаров. В обязательном порядке нужно указывать цену поставки. Рассматривая такую заявку на оплату, казначей может понять, соответствуют ли закупочные цены среднерыночному предложению и не переплачивает ли компания.

Рассматривая проблему управления затратами нужно учитывать, что планирования и жесткого контроля за расходованием средств недостаточно. Необходимо, чтобы каждый сотрудник был заинтересован в уменьшении затрат, для чего нужно разработать систему вознаграждений. Мотивация работников на повышение отдачи от затрат, очень тонкое дело. Главное – суметь отследить вклад конкретных людей в снижение затрат.

Не трудно установить по цехам и отделам понятные работникам показатели премирования сотрудников выпускающих цехов на основе показателя затрат на тенге товарной продукции, установить по подразделениям дополнительные правила вознаграждения за экономию ключевых, критически значимых ресурсов, специально премировать за разработку и внедрение организационно-технических решений по экономии энергоресурсов, по сокращению времени переналадки оборудования и т.п. Но даже это не исключает «работы на показатели», а не на результат. Дело при этом обычно не в людях, а в системе. То есть система мотивации персонала должна быть построена таким образом, чтобы при выполнении работниками одних нормативов не страдали другие, не менее важные.

Мотивация эффективна на уровне ответственных за проведение расходов. Опасность, которая подстерегает любую систему мотивации, заключается в следующем: поощрять нужно реально сокращенные расходы. Которые вызваны экономией ресурса и уменьшением его цены с сохранением качества, не привели к ухудшению прочих показателей и не были отсрочены во времени. Выявление таких расходов – большая аналитическая работа, которую нужно проводить на уровне потребления расхода, а не оплаты.

Обобщая все выше изложенное, можно прийти к выводу, что любая деятельность может привести к желаемому результату, главное - правильная организация работы и совместное сотрудничество, которое в дальнейшем приведет к увеличению дохода и уменьшению расходов компании.

1. Закон РК от 28.02.2007г. №234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями от 10.12.2008г.).

2. Финансовый учет на предприятии: Учебник /Под ред. Р.М. Рахимбековой / Кеулимжаев К.К., Ажибаева З.Н., Айтхожина Л.Ж., Кинхузова К.К., Сальменова А.Т. – Алматы: Экономика, 2005. – 282 с.
3. Терехова В. А. Финансовый учет: Краткий курс. – СПб.: Питер, 2005. – 368 с.
4. Международные стандарты финансовой отчетности 2005: издание на русском языке. – М.: Аскери – АССА, 2005. – 960 с.
5. Сазонов П. Управление затратами, опыт практиков / Сазонов П. // Финансовый директор, 2006. - №4

Бұл мақала шығындарды тиімді бөлу және оларды төмендету арқылы ұйымның қызметін табысты ету әдістерін зерттеуге арналған. Қазіргі экономикалық тұрақсыздық кезеңінде шығындарды тиімді басқару стратегиялық маңызды және өзекті мәселе. Нарық жағдайында төмен және оптималды шығындар стратегиясын пайдаланып, еңбек өнімділігін өсірген ұйымдар ғана бәсеке қабілетіне ие бола алады.

This article focuses on the recognition of expenses of organization and ways to reduce them. Relevance of the topic chosen articles from the fact that in modern conditions every company wants to increase their income, and this in turn is impossible without an effective organization of cost accounting and effective management.

М.М. Чакеева

КОРПОРАТИВНЫЙ ПОДОХОДНЫЙ НАЛОГ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО И НАЛОГОВЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РК

Подходный налог является одним из наиболее существенных видов налогов, уплачиваемых предприятием.

Учет расчетов с бюджетом по корпоративному подходному налогу ведут на пассивном счете 3110 «Корпоративный подходный налог, подлежащий уплате».

Основным объектом налогообложения корпоративным подходным налогом является налогооблагаемый доход, величина которого определяется как разница между совокупным годовым доходом и вычетами (за исключением нерезидентов, не осуществляющих деятельность через постоянное учреждение):

Налогооблагаемый доход = Совокупный годовой доход - Вычеты

Совокупный годовой доход. К совокупному годовому доходу относятся все виды доходов налогоплательщика, включая доходы: от реализации товаров (работ, услуг); от прироста стоимости при реализации зданий, сооружений, строений, а также активов, не подлежащих амортизации; от списания обязательств; по сомнительным обязательствам; от сдачи в аренду имущества; от снижения размеров созданных провизии банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операции; от уступки требования долга; полученные за согласие ограничить или прекратить предпринимательскую деятельность; от превышения стоимости выбывших фиксированных активов над стоимостным балансом подгруппы; от превышения суммы отчислений в фонд ликвидации последствий разработки месторождений над суммой фактических расходов по ликвидации последствий разработки месторождений; получаемые при распределении дохода от общей долевой собственности; присужденные или признанные должником штрафы, пени и другие виды санкций, кроме возвращенных из бюджета необоснованно удержанных ранее штрафов, если эти суммы ранее не были отнесены на вычеты; полученные компенсации по ранее произведенным вычетам; безвозмездно полученное имущество, выполненные работы, предоставленные услуги; дивиденды; вознаграждения; положительная курсовая разница; выигрыши; роялти; превышение доходов над расходами, полученными при эксплуатации объектов социальной сферы.

Из совокупного годового дохода налогоплательщиков подлежат исключению (не учитываются при налогообложении):

- дивиденды, полученные от юридического лица-резидента Республики Казахстан, ранее обложенные у источника выплаты в Республике Казахстан;
- превышение стоимости собственных акций над их номинальной стоимостью, полученное эмитентом при размещении, и прирост стоимости при реализации собственных акций;
- доход от прироста стоимости при реализации акций и облигаций, находящихся в официальных списках "А" и "В" фондовой биржи;
- доходы от операций с **государственными** ценными бумагами;
- стоимость имущества, полученного в виде гуманитарной помощи в случае возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и использованного по назначению;
- стоимость основных средств, полученных на безвозмездной основе государственным предприятием от государственного органа или государственного предприятия на основании решения правительства Республики Казахстан;
- инвестиционные доходы, полученные в соответствии с законодательством Республики Казахстан о пенсионном обеспечении и направленные на индивидуальные пенсионные счета.

Вычеты. Расходы налогоплательщика, связанные с получением совокупного годового дохода, подлежат вычету при определении налогооблагаемого дохода.

Вычеты производятся налогоплательщиком при наличии документов, подтверждающих расходы, связанные с получением совокупного годового дохода. Данные расходы подлежат вычету в том налоговом периоде, в котором они фактически произведены, за исключением расходов будущих периодов, подлежащих вычету в том налоговом периоде, к которому они относятся.

Вычеты сумм компенсаций при служебных командировках и по представительским расходам. К компенсациям при служебных командировках, подлежащим вычету, относятся:

- фактически произведенные расходы на проезд к месту командировки и обратно, включая оплату расходов за бронь;
- фактически произведенные расходы на наем жилого помещения, включая оплату расходов за бронь;
- суточные, выплачиваемые за время нахождения в командировке, в размере не более трёх месячных расчетных показателей в сутки в пределах Республики Казахстан;
- суточные, выплачиваемые за время нахождения в командировке за пределами Республики Казахстан, в пределах норм, установленных правительством Республики Казахстан.

Представительские расходы относятся на вычеты в пределах норм, установленных правительством Республики Казахстан:

- Вычет по вознаграждению.
- Вычеты по выплаченным сомнительным обязательствам.
- Вычеты по сомнительным требованиям
- Вычеты по отчислениям в резервные фонды.
- Вычеты по расходам на научно-исследовательские, проектные, изыскательские и опытно-конструкторские работы.
- Вычет расходов по страховым премиям.
- Вычеты расходов на социальные выплаты.
- Вычеты по расходам на геологическое изучение и подготовительные работы к добыче природных ресурсов и другие вычеты недропользователей
- Вычеты по отрицательной курсовой разнице
- Вычет штрафов и пени
- *Вычет налогов* производится по уплаченным суммам в пределах начисленных, кроме:
 - налогов, исключаемых до определения совокупного годового дохода;
 - корпоративного подоходного налога и налогов на доходы, уплаченных на территории Республики Казахстан и в других государствах;

- налога на сверхприбыль.

Налоги, уплаченные в текущем налоговом периоде за предыдущий налоговый период, подлежат вычету в том налоговом периоде, в котором произошла их уплата.

- *Вычеты по фиксированным активам.* Фиксированные активы основные средства и нематериальные активы, учитываемые в бухгалтерском балансе налогоплательщика и используемые для получения совокупного годового дохода.

- *Вычеты по расходам на ремонт*

При начислении корпоративного подоходного налога дебетуют счет 7710 «Расходы по подоходному налогу» и кредитуют счет 3110 «Корпоративный подоходный налог, подлежащий уплате». Начисление налога производится один раз по итогам года.

Оплата корпоративного подоходного налога в бюджет отражается по дебету счета 3110 «Корпоративный подоходный налог, подлежащий уплате» и кредиту счета 1030 «Денежные средства на текущих банковских счетах».

В конце года суммы расходов по подоходному налогу относятся в дебет счета 5610 «Итоговая прибыль (итоговый убыток)» с кредита счета 7710 «Расходы по подоходному налогу».

Необходимость в учете отсроченного подоходного налога и связанных с ним расчетов возникает у хозяйствующих субъектов в связи с возникающим разрывом (разницами) между данными бухгалтерского и налогового учета при определении налогооблагаемого дохода в каждом отчетном году.

По дебету счета 7710 «Расходы по подоходному налогу» и кредиту счета 4310 «Отложенные обязательства по корпоративному подоходному налогу» отражаются суммы налогов, которые в результате возникновения или аннулирования в текущем периоде временных разниц, подлежат оплате в бюджет в будущем.

Кроме суммы налога, относящегося к отчетному периоду, в отчетности компании должны быть отражены также и будущие налоговые обязательства и активы (отсроченные налоги).

Отложенные налоговые обязательства – это суммы налога на прибыль, подлежащие уплате в будущих периодах в связи с налогооблагаемыми временными разницами.

Отложенные налоговые активы – это суммы налога на прибыль, подлежащие возмещению в будущих периодах в связи с:

- а) вычитаемыми временными разницами;

- б) переносом на будущий период неиспользованных налоговых убытков;

- в) переносом на будущий период неиспользованных налоговых кредитов. Прилагаемая ниже таблица показывает различные случаи, когда возникают отложенные налоговые активы и обязательства когда разница между налоговой базой и балансовой стоимостью является временной:

Принцип распределения расчетов по налогам между периодами состоит в распределении налоговых платежей между отчетными периодами без учета сроков фактического осуществления налоговых платежей. Данный принцип обеспечивает полное отражение налоговых последствий всех экономических событий, учтенных в текущей отчетности и, в частности, отражение потенциальных последствий временных разниц между учетной и налогооблагаемой прибылью.

Стоимостная оценка активов и обязательств в соответствии с МСФО, как правило, отличается от стоимостной оценки по данным налогового учета, ведущегося в соответствии с требованиями Казахстанского налогового законодательства. Достичь равенства между налогооблагаемым доходом (убытком), определенным в бухгалтерском и налоговом учете невозможно.

В результате различия в оценках возникают разницы, которые могут быть **временными** либо **постоянными**.

Постоянные разницы – это разницы между оценкой активов и обязательств по балансу и оценкой тех же статей баланса в соответствии с требованиями налогового учета в том размере, в котором они не могут повлиять на будущие налоговые платежи.

Временные разницы - это разницы между оценкой активов и обязательств по балансу и оценкой тех же статей баланса в соответствии с требованиями налогового учета в том размере, в котором они могут повлиять на будущие налоговые платежи (увеличивая или уменьшая размер будущих платежей по Подоходному налогу).

Кроме того, разницы подразделяются на **вычитаемые** временные разницы и **налогооблагаемые** временные разницы.

Вычитаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отсроченного Подоходного налога, который должен уменьшить сумму Подоходного налога, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Налогооблагаемые временные разницы при формировании налогооблагаемой прибыли (убытка) приводят к образованию отсроченного Подоходного налога, который должен увеличить сумму Подоходного налога, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Наиболее распространенными примерами постоянных разниц являются затраты, не уменьшающие налогооблагаемую прибыль (например расходы сверх установленных норм): они никаким образом не влияют на налоговые платежи в силу того, что по действующему законодательству они определяются как не уменьшающие налогооблагаемую базу.

Поправка отсроченного налога представляет собой суммовую разницу, полученную в результате корректировки сальдо по счету 4310 «Отложенные налоговые обязательства по корпоративному подоходному налогу» на вновь установленную **налоговую** ставку.

1. Кодекс «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) по состоянию на 1 января 2011 г., издательство дом «БИКО», Алматы, 2011г.

2. Конституций Республики Казахстан

3. Гражданский кодекс Республики Казахстан (общая и особенная часть)

4. Закон «О бюджетной системе»

Мақала корпоративтік табыс салығы есебін жүргізуге арналған. Бұл мақаланың негізгі сұрақтары корпоративтік табыс салығы есебі бойынша нормативтік заңнамаларға, корпоративтік табыс салығы есебін салықтық заңнама мен халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес жүргізуге арналады.

The article is devoted to record keeping of the corporate income tax. Key questions in this article are devoted to regulatory legislation to incorporate the corporate income tax, corporate income tax management in accordance with tax legislation and international accounting standards.

А.С. Амангалиева

ОБЕСЦЕНЕНИЕ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

В процессе хозяйственной деятельности компании некоторые активы из приносящих экономическую выгоду переходят в разряд неэффективных, когда затраты на их содержание и использование выше, чем доход. Поэтому менеджменту необходимо отслеживать процесс обесценения активов и отражать его в отчетности, чтобы собственники компании могли своевременно принять управленческое решение о дальнейшем использовании актива или его реализации. В системе МСФО существует стандарт МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов».

Этот стандарт применяется ко всем активам компании, в том числе к дочерним и ассоциированным компаниям и совместным предприятиям, за исключением активов, обесценение которых регламентируется другими стандартами, такие как МСФО (IAS) 2

«Запасы», активы, возникающие из договоров на строительство по МСФО (IAS) 11 «Договоры подряда», отложенные налоговые активы по МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль, а также финансовые активы, которые регламентируются стандартом МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: раскрытие и представление информации» и МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» и т.д.

Согласно МСФО (IAS) 36 компания должна проверять активы на наличие признаков возможного обесценения по состоянию на каждую отчетную дату. При проверке принимаются во внимание как внешние, так и внутренние признаки возможного обесценения.

Внешние признаки обесценения:

- Значительное падение рыночной стоимости актива, которое оказалось большим, чем можно было ожидать.
- Существенные изменения в технологических, рыночных, экономических условиях, которые отрицательно сказываются на положении компании;
- Балансовая стоимость чистых активов компании больше чем ее рыночная капитализация.

К внутренним признакам обесценения относятся:

1. Устаревание или физическое повреждение актива, например основные средства (ОС), приобретенные несколько лет назад, до отчетной даты не введены в эксплуатацию. Возраст ОС и тот факт, что они все еще не введены в эксплуатацию, свидетельствуют об их возможном обесценении.

2. В течение периода произошли или ожидаются существенные изменения в процессе эксплуатации актива:

- актив не используется в течение нескольких периодов;
- планируется прекратить или реструктуризировать деятельности компании;
- предлагается выбытие актива в ближайшее время;
- необходимо пересмотреть срок полезного использования актива.

3. Текущие или будущие экономические результаты использования актива окажутся хуже, чем предполагалось. Это свидетельствует о том, что стоимость актива может уменьшиться:

- денежные средства, израсходованные на приобретение актива, или расходы, связанные с дальнейшей эксплуатацией и обслуживанием приобретенного актива значительно превышают расходы, ранее предусмотренные бюджетом;

- чистые денежные потоки или операционная прибыль (убыток) от актива значительно меньше запланированных;

- существенное снижение предусмотренных бюджетом чистых потоков денежных средств или операционной прибыли либо значительное увеличение предусмотренных бюджетом убытков, связанных с данным активом;

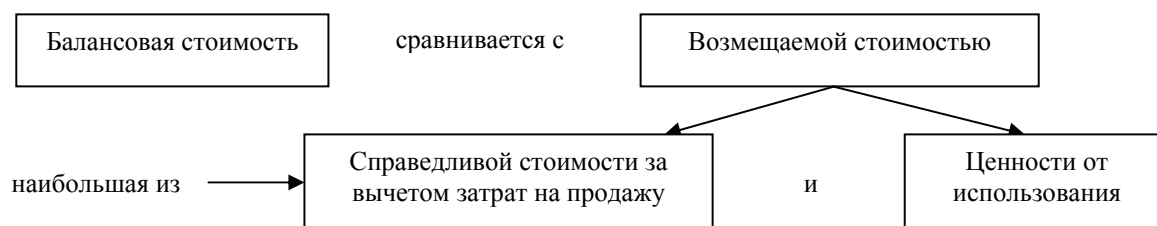
- операционные убытки или чистый отток денежных средств при использовании актива по сравнению с ранее признанной величиной.

Приведенный перечень признаков не является исчерпывающим. При наличии признаков обесценения актива, возможно, потребуется пересмотреть и скорректировать остаточный срок его полезной службы, метод амортизации и ликвидационную стоимость, даже если убыток от обесценения в отношении такого актива и не признается [1].

Целью же проведения проверки на обесценение является обеспечение уверенности в том, что нематериальные активы не отражены по стоимости, превышающий их возмещаемую стоимость. Возмещаемая стоимость сравнивается с балансовой стоимостью актива с тем, чтобы установить, обесценился ли актив. Таким образом, определение возмещаемой стоимости является ключевым. Она определяется как наибольшая из следующих величин: справедливой стоимости за вычетом затрат на продажу и ценности от использования; основная концепция состоит в том, что актив не должен отражаться по стоимости, превышающий сумму, которая может быть получена либо при его реализации, либо от его использования в будущем.

Справедливая стоимость завычетом затрат на продажу, в сущности, представляет собой сумму, за которую актив может быть продан, за вычетом затрат на выбытие. Ценность от использования определена с точки зрения дисконтированных будущих денежных потоков как приведенная стоимость денежных потоков, получения которых ожидается от будущего использования и последующей продажи актива в конце срока его полезного использования. В связи с тем, что возмещаемая стоимость должна быть выражена как приведенная стоимость, а не как фактическая величина, то важнейшим элементом проверки на предмет обесценения является дисконтирование [3].

Сравнение балансовой и возмещаемой стоимости, а также определение возмещаемой стоимости могут быть представлены в виде следующей диаграммы:



Не всегда обязательно определять как ценность от использования, так и справедливую стоимость за вычетом затрат на продажу, так как если любая из них больше балансовой стоимости, то актив не обесценился и, следовательно, производить уменьшение стоимости не следует. Таким образом, если справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу больше балансовой стоимости, то нет необходимости в определении ценности от использования и в уменьшении стоимости в результате обесценения. Более сложные вопросы возникают в том случае, когда справедливая стоимость за вычетом затрат на продажу не превышает балансовую стоимость, и возникает необходимость в расчете ценности от использования. Как правило, такая ситуация имеет место в случае основных средств, используемых в производстве.

Хотя проверка на предмет обесценения может проводиться теоретически путем рассмотрения отдельных активов, вероятнее всего, так будет происходить лишь в редких случаях. Не всегда существует возможность получения надежной оценки справедливой стоимости всех активов. Даже если можно установить справедливую стоимость отдельных объектов основных средств, то, как правило, сделать это в отношении оценок ценности от использования не представляется возможным. Это связано с тем, что денежные потоки, используемые при расчете ценности от использования, обычно генерируются не отдельными активами, а группами совместно используемых активов.

Таким образом, зачастую проверка на обесценение не может быть проведена на уровне отдельного актива и должна проводиться на уровне так называемого операционного подразделения. Для определения наименьшей идентифицируемой группы активов, денежные потоки которой в основном не зависят от притоков денежных средств от других активов, и, следовательно, могут использоваться для расчета ценности от использования, МСФО (IAS) 36 использует термин «подразделение, генерирующее денежные потоки». В сущности, подразделение, генерирующее денежные потоки, означает часть компании, которая генерирует доход и которая в основном действует независимо от других частей компании. Акцент на генерирующем денежных потоки подразделении является основополагающим моментом, так как в результате проведения проверки на обесценение становится, в сущности, проверкой стоимости компании, поскольку активы подразделения компании обычно не отражаются по стоимости выше стоимости этого подразделения компании.

Так как ежегодное проведение проверки на обесценение всех объектов основных средств было бы затруднительным, МСФО (IAS) 36 требует проверки основных средств только в том случае, когда существуют признаки того, что имело место их обесценение. Если присутствуют признаки того, что балансовая стоимость не сможет быть возмещена, то

компания должна провести проверку на предмет обесценения. «Признаки» обесценения могут быть связаны либо с самими активами, либо с экономической средой, в которой осуществляется их использование. МСФО (IAS) 36 содержит примеры признаков обесценения, но поясняет, что приведенный перечень не является исчерпывающим, и явно указывает, что компания может установить другие признаки обесценения актива, наличие которых в равной мере вызывает необходимость проведения проверки на обесценение. Давайте рассмотрим несколько примеров как правильно проводить тест на обесценение [2].

Пример 1. Компания X владеет патентом на продукт. Срок действия патента - 5 лет. Ожидается, что рынок сбыта ежегодно будет расширяться на 5%. В истекшем году чистый доход от продажи продукта составил 11 млн. долл. Компания определила ставку дисконта в размере 12%. Расчет дисконтированной стоимости активов компании приведен в табл.1.

Таблица 1

Расчет ценности использования актива компании

1 $11 \times 1,05 = 11,55$	$1/(1,12)^1 = 0,8929$	$11,55 \times 0,8929 = 10,31$
2 $11 \times 1,052 = 12,127$	$1/(1,12)^2 = 0,7972$	$12,127 \times 0,7972 = 9,67$
3 $11 \times 1,053 = 12,734$	$1/(1,12)^3 = 0,7118$	$12,734 \times 0,7118 = 9,06$
4 $11 \times 1,054 = 13,37$	$1/(1,12)^4 = 0,6355$	$13,37 \times 0,6355 = 8,50$
5 $11 \times 1,055 = 14,039$	$1/(1,12)^5 = 0,5674$	$14,039 \times 0,5674 = 7,97$

Ценность использования актива: 45,51

Прогнозы компании относительно перспектив отдачи от использования актива, как правило, не должны превышать пяти лет. Можно, конечно, использовать и периоды продолжительностью более пяти лет, если есть уверенность в надежности этих прогнозов. Прогнозы денежных потоков вплоть до конца срока полезного использования актива оцениваются путем составления финансовых планов по денежным потокам.

При оценке будущих потоков необходимо учитывать:

- прогнозы поступлений денежных средств, включая поступление денежных средств при выбытии актива;
- прогнозы выбытия денежных средств, которое неизбежно при генерировании притока денежных средств от продолжающегося использования актива.

При оценке будущих потоков денежных средств не должны приниматься во внимание:

- потоки, связанные с усовершенствованием или модернизацией актива;
- потоки, ожидаемые в связи с будущей реструктуризацией;
- отток денежных средств, необходимый для погашения обязательств, которые уже были учтены в балансе в составе обязательств;
- притоки или оттоки денежных средств от финансовой деятельности.

Если справедливая стоимость актива за вычетом затрат на продажу или ценность использования превышает его балансовую стоимость, то актив не обесценен и рассчитывать вторую величину необязательно.

Пример 2: Изменение балансовой стоимости актива путем переоценки. Балансовая стоимость завода составила 18 млн. долл. США. Завод был переоценен до 21 млн. долл. США. Прирост в размере 3 млн. долл. США относится в кредит счета капитала в составе резерва на переоценку:

Д-т Основные средства 3; К-т Резерв на переоценку 3

Во второй год при переоценке завод был оценен в 16 млн. долл. США. Уменьшение в размере 3 млн. долл. США отражается на счетах бухгалтерского учета как уменьшение ранее созданного резерва на переоценку. Оставшиеся 2 млн. долл. США признаются в качестве расхода в отчете о прибылях и убытках.

Д-т Резерв на переоценку 3

Д-т Прочие расходы – убыток от обесценения 2

К-т Основные средства 5

МСФО (IAS) 36 не дает указаний относительно того, как рассчитывать корректировку балансовой стоимости. Проводка по кредиту обычно делается по счету обесценения актива,

аналогично начислению амортизации. В отчетности стоимость актива отражается с учетом обесценения. После первоначального признания убытка от обесценения актива компания проводит его оценку в дальнейшем.

Применение МСФО (IAS) 36 на практике является очень сложным и трудоемким процессом. Основным при тестировании активов на обесценение является определение активов, обладающих признаками возможной потери стоимости, так как не всем объектам учета могут быть прямо поставлены в соответствие ожидаемые денежные потоки. При этом необходимо обеспечить достоверность и надежность информации, используемой в расчетах, а также ее прозрачность для внешних пользователей финансовой отчетности.

-
1. «Учет основных средств по МСФО» («МСФО: практика применения», 2006, № 2, с.14)
 2. «Альтернативы в учете основных средств по МСФО» («МСФО: практика применения», 2006, № 3, с.31)
 3. Майк Бонэм, Мэтью Кертис «Применение МСФО» 2 часть, Алпина Бизнес Букс, Москва, 2008

Бұл мақалада негізгі құралдардың құнсыздануын халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес қалай жүргізу керек екендігі туралы және қалай негізгі құралдардың құнсыздануына тест жасау керек екендігі айтылған. Сонымен қатар тест өткізудің мақсаты жазылған.

This article describes how to depreciate fixed assets in accordance with IFRS, as well as testing for impairment of fixed assets. There is described the aim of testing.

Г.Б. Катаева

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ В ОРГАНИЗАЦИИ

Целью данной статьи является – дать понятие бухгалтерскому учету, рассмотреть методы ведения бухгалтерского учета, выявить основные задачи бухгалтерского учета, выявить требования, определить предмет, объекты бухгалтерского учета.

Актуальность темы очевидна, потому как основой эффективной деятельности любой организации выступает четко налаженная система учета и контроля. Независимо от формы собственности, организации необходим бухгалтерский учет, как база, подтверждающая юридическую и финансовую обоснованность действий организации, ее взаимодействия с органами государственного управления и правопорядка, и соблюдения установленных норм и правил.

Оперативность и качество бухгалтерской информации во многом зависит от того, насколько рационально организован бухгалтерский учет и насколько эффективно осуществляется деятельность бухгалтерской службы.

В последние годы в методологии и организации бухгалтерского учета в Республике Казахстан произошли существенные изменения. Действующий Типовой план счетов бухгалтерского учета позволяет осуществлять учет многих категорий (объектов) рыночной экономики. Существенно изменены состав, структура, содержание и формы бухгалтерской отчетности. Она, в значительной мере, соответствует международным стандартам.

Бухгалтерский учет - система непрерывного и сплошного документального отражения информации о состоянии и движении имущества и обязательств организации методом ее двойной записи в денежном выражении на счетах бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Республики Казахстан. Бухгалтерский учет в Казахстане ведется на основании Закона Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовом учете» от 27 февраля 2007г. №5442. Данные бухгалтерского учета во взаимосвязи с данными оперативного и статистического учета используются для анализа, планирования и отчетности.

Бухгалтерский учет как наука представляет собой учение о системе получения, обработки и выдачи учетной информации с целью использования ее в управлении звеньями экономики.

Основными задачами бухгалтерского учета и отчетности являются:

- Формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, полученных доходах и понесенных расходах;
- Обеспечение при совершении организацией хозяйственных операций внутренних и внешних пользователей своевременной информацией о наличии и движении имущества и обязательств, а также об использовании материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;
- Предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление резервов ее финансовой устойчивости.

Бухгалтерский учет может быть успешно использован в управлении экономикой и всеми процессами общественного воспроизводства только в том случае, если он отвечает таким **требованиям**, как:

- объективность учетной информации;
- своевременность получения информации;
- единообразное построение учетных показателей;
- полнота информации;
- ясность и доступность учета;
- рациональность и экономичность.

Под **объектами бухгалтерского учета** понимаются производственные и финансовые средства, которыми располагает данная организация, ее юридические отношения с другими организациями, а также те хозяйственные операции, в результате которых эти ценности (средства) и отношения изменяются.

Производственные, финансовые средства и юридические отношения между организациями представляют собой **хозяйственные средства**.

Хозяйственные процессы – совокупность хозяйственных операций, которые отражают содержание хозяйственной деятельности организации. Хозяйственные процессы отражаются как единство затрат и результатов в ходе осуществления данного процесса.

Хозяйственная деятельность – совокупность хозяйственных операций, проводимых организацией.

Хозяйственная операция – действие или событие, влекущие изменения в объеме и (или) составе имущества и (или) обязательств организации.

Предметом бухгалтерского учета является *имущество организации*, находящееся в виде средств и обязательств, *движение этого имущества* посредством хозяйственных операций, происходящих в сферах заготовления (снабжения), производства и реализации продукции, а также *результаты деятельности* организации.

Имущество (сырье, материалы, основные средства и т.п.), обязательства и хозяйственные операции выражаются в *денежной оценке* путем суммирования фактически произведенных расходов. Имущество организации, ее обязательства, источники формирования этого имущества, хозяйственные операции составляют **объекты бухгалтерского учета**.

Способы и приемы (элементы) метода бухгалтерского учета. Каждый отдельный прием или способ является элементом метода бухгалтерского учета. К ним относятся: документация; инвентаризация; оценка; калькуляция; счета бухгалтерского учета; двойная запись; бухгалтерский баланс; отчетность.

Документация – это способ первичного сплошного отражения всех объектов бухгалтерского учета путем их документального оформления. На каждую хозяйственную операцию или группу однородных операций составляют оправдательный документ, который является материальным носителем первичной учетной информации и служит в дальнейшем основанием для регистрации хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета.

Инвентаризация (от лат. – *нахожу, обнаруживаю*) – это способ периодической проверки фактического наличия имущества и финансовых обязательств организации и

сопоставление полученных данных о них с данными учетных показателей и их уточнения в случае выявленных расхождений на определенную дату. Она проводится путем пересчета, перемеривания, взвешивания, а также путем сверки расчетов на основании документов. Инвентаризация позволяет установить явления, по тем или иным причинам не зафиксированные на счетах бухгалтерского учета (ошибки при приемке и отпуске материалов, хищения и др.). Проведение инвентаризации относится к основным способам контроля за хозяйственной деятельностью организации.

Оценка – это способ денежного измерения хозяйственных средств, источников их образования. При помощи оценки все натуральные и трудовые показатели, содержащиеся в документах, выражают в едином денежном измерителе при помощи цен. Без применения единого измерителя невозможно обобщение и соизмерение в учете различных объектов. Для формирования бухгалтерской информации вся совокупность хозяйственных операций оценивается в рублях. Бухгалтерское наблюдение охватывает только те объекты, которые поддаются стоимостной оценке, а сам бухгалтерский учет представляется стоимостным учетом.

Калькуляция – способ группировки затрат и определения себестоимости приобретенных материальных ценностей, изготовленной продукции или выполненных работ и услуг. Она составляется на основании данных учета затрат, относящихся к калькулируемому объекту, и лежит в основе оценки объектов учета. Калькулирование позволяет определить фактическую себестоимость объектов бухгалтерского учета.

Счета – это способ группировки и отражения в учете хозяйственных средств, их источников и процессов с целью повседневного контроля за ними. Они позволяют отразить не только начальное и конечное состояние, но и сами изменения объектов учета в результате свершившихся хозяйственных операций. Счета открываются на каждый вид актива, капитала и обязательства, доходов и расходов, на счетах также выявляется и распределяется финансовый результат. Счета служат для группировки учетных объектов по признаку однородности их экономического содержания и получения обобщенных показателей хозяйственной деятельности. Группировка первичных документов в бухгалтерском учете выполняется в системе бухгалтерских счетов. Их перечень устанавливается централизованно и называется Планом счетов.

Двойная запись – способ взаимосвязанного отражения хозяйственных операций на счетах путем записи одной и той же суммы в дебет одного счета и кредит другого. Двойная запись обусловлена двойственностью самих хозяйственных операций, она раскрывает смысл и их содержание. Двойственность хозяйственных операций означает, что все изменения имеют два аспекта: увеличение и уменьшение, возникновение и исчезновение, которые компенсируют друг друга. Двойная запись имеет большое контрольное значение, она позволяет проверить полноту и правильность записей хозяйственных операций на счетах.

Баланс – способ экономической группировки в денежной оценке хозяйственных средств по их составу и источникам образования на определенную дату. Средства организации отражаются в бухгалтерском балансе в денежном выражении в двух группировках: одна показывает какими средствами организация располагает, другая – из каких источников они возникли. Обе части бухгалтерского баланса равны между собой, так как в них отражается одно и то же имущество, но, с одной стороны, по составу и размещению, в другой – по источникам его образования. Баланс позволяет осуществлять наблюдение за состоянием хозяйственных средств и их использованием в организации.

Бухгалтерская отчетность – система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период. Составляется на основе данных текущего учета в системе счетов путем их соответствующей группировки и обобщения. Она является завершающим этапом учетного процесса и включает бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, а также дополняется другими отчетными данными с пояснениями в соответствии с требованиями стандартов бухгалтерского учета.

Счет бухгалтерского учета – это способ группировки, текущего контроля и отражения

хозяйственных операций, которые совершаются с имуществом, источниками его формирования, хозяйственными процессами. *Счет* – это накопитель информации, которая в дальнейшем обобщается и используется для составления различных сводных показателей и отчетности.

В процессе хозяйственной деятельности увеличение или уменьшение средств и их источников отражается на счетах раздельно. Поэтому каждый счет бухгалтерского учета представляет собой двухстороннюю таблицу. Левая сторона условно называется **дебетом** (от лат. – должен), а правая – **кредитом** (от лат. – верить). В настоящее время эти термины давно потеряли первоначальный смысл и носят характер условного обозначения сторон счета.

Информация, полученная из бухгалтерского учета, является основой для принятия большей части управленческих решений. Данные, которые сгруппированы и детализированы по соответствующим признакам, позволяют сделать вывод о финансовом состоянии организации и перспективах ее развития, оценить финансовые риски и сформировать инвестиционные программы. На базе учетных данных формируется бухгалтерская и статистическая отчетность, откуда общество узнает о состоянии и развитии народного хозяйства.

-
1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовом учете» от 27 февраля 2007г. №5442
 2. Кирьянова З.В. Теория бухгалтерского учета: Учебник. – Москва.: 2000. – 212с.
 3. Левкович О.А. Бухгалтерский учет: Учебное пособие. / О.А.Левкович, И.Н.Бурцева, Ю.И.Акулич; Под общ. ред. О.А.Левковича – Мн.: Амалфея, 2003. – 640с.
 4. Папковская П.Я. Курс теории бухгалтерского учета: Учебное пособие.– Мн.: ООО «Информпресс», 2004. – 220с.
 5. Султанова Б.Б. Основы бухгалтерского учета: учебное пособие. – Алматы, Экономика: 2009.-152с.
 6. Снитко М.А. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие. – Мн.: 2003. – 226с.

Осы мақалада бухгалтерлік есептің түсінігі мен бухгалтерлік есептің жүргізілуінің әдістері қаралады. Бухгалтерлік есептің негізгі мақсаттары, жүргізу талаптары қарастырылады. Бухгалтерлік есептің объектілері анықталады.

The article is devoted to defining appropriate accounting, to the notion of accounting, consider methods of accounting, to identify key accounting tasks, identify requirements, identify objects, objects of accounting.

Галимжаир Айбек

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ В ПРАКТИКЕ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ

Сегодня становится очевидным, что без развитого фондового рынка невозможно эффективно реализовать принятую до 2020 года Стратегию индустриально-инновационного развития Казахстана. Являясь одним из основных инфраструктурных элементов современной экономики, фондовая биржа не только способствует эффективной мобилизации финансовых средств населения и бизнеса в целях инвестирования прорывных проектов, но также влияет на оптимальность перелива капитала из отрасли в отрасль. Как показывает мировая практика динамика биржевой торговли все больше и больше становится индикатором устойчивого развития экономики страны.

Многообразие существующих ценных бумаг, методов и форм используемых финансовых инструментов в современном трейдинге, а также высокоскоростные возможности Интернет-торговли на ведущих финансовых площадках мира, предъявляют высокие требования к используемым профессиональными экспертами методам финансового анализа. Особая роль в практике биржевой торговли отводится фундаментальному анализу трендов фондового

рынка. В отличие от технического анализа, основанного на изучении ценовых движений и движений объемов торговли за определенный период, фундаментальный анализ предполагает исследование причинных факторов, движущих фондовым рынком и поэтому определяет долгосрочные стратегические вложения в активы.

Для казахстанской практики биржевой торговли фундаментальный анализ представляется наиболее актуальным, поскольку активность и объемы торговли ценными бумагами, а также число используемых финансовых инструментов пока не позволяют использовать в полной мере возможности технического анализа.

Все факторы, используемые в фундаментальном анализе и влияющие на биржевые показатели, можно подразделить на следующие основные группы:

Макроэкономические факторы, определяющие развитие экономики страны в целом	фаза экономического развития страны и предпосылки ее смены в предстоящем периоде;
	динамика валового внутреннего продукта;
	динамика национального дохода и пропорций его распределения на потребление и накопление;
	динамика объема доходов государственного бюджета и размера бюджетного дефицита;
	тенденции и объемы эмиссии денег;
	уровень денежных доходов населения;
	объем депозитных и сберегательных вкладов населения;
	индекс (или темп) инфляции;
	уровень учетной ставки центрального банка.
Отраслевые факторы	стадия жизненного цикла отрасли;
	уровень государственной поддержки развития отрасли;
	динамика отраслевого объема продукции;
	среднеотраслевой индекс цен;
	среднеотраслевой уровень рентабельности активов и собственного капитала;
	уровень коммерческого и финансового риска, характерный для отрасли.
Региональные факторы	удельный вес региона в валовом внутреннем продукте и национальном доходе;
	соотношение доходной и расходной частей регионального бюджета;
	уровень доходов населения региона;
	соотношение городских и сельских жителей в регионе;
	уровень развития рыночных отношений и инфраструктуры регионального финансового рынка;
	численность и состав региональных институциональных участников финансового рынка;
	наличие валютных, фондовых, товарных и других бирж.
Внутри рыночные факторы развития финансового рынка в целом и в разрезе отдельных его видов и сегментов	объем спроса и предложения на финансовом рынке;
	динамика фактического объема сделок на рынке;
	динамика уровня цен на основные финансовые инструменты;
	емкость финансового рынка (расчетный показатель потенциально возможного объема сделок на финансовом рынке, обеспечивающий полное удовлетворение спроса на отдельные финансовые инструменты при сложившемся уровне цен);
	количество и состав основных финансовых инструментов, обращающихся на рынке;
	динамика основных индикаторов финансового рынка в отчетном периоде;
	соотношение продажи основных финансовых инструментов на организованном и неорганизованном рынках.
Микроэкономические факторы, определяющие финансовое развитие отдельных участников финансового рынка	темпы экономического развития соответствующих хозяйствующих субъектов;
	динамика прироста их активов и собственного капитала;
	соотношение используемого собственного и заемного капитала, уровень кредитоспособности и платежеспособности покупателей финансовых инструментов и эмитентов, уровень финансового равновесия их экономического развития.
Конкретные факторы, определяющие характер обращения на рынке отдельных видов финансовых инструментов	ликвидность отдельных финансовых инструментов;
	объемы сделок по отдельным финансовым инструментам;
	колеблемость уровня цен на них.

Фундаментальный анализ проводится на нескольких этапах или уровнях, спускаясь сверху вниз [1]. Немаловажными являются и мировые тенденции, поэтому первый уровень исследований должен включать анализ мировой экономики, второй уровень – анализ экономики страны и ее регионов, третий уровень – анализ отраслей промышленности и секторов услуг, четвертый заключительный этап – это анализ инвестиционной привлекательности компании. Каждый этап имеет свои определенные особенности.

Первый этап применения фундаментального анализа – анализ мировой экономики. Задачами этого этапа являются выявление тенденций повышения или понижения мировых процентных ставок, определение преобладающих направлений спекулятивных и среднесрочных денежных потоков, как между различными классами мировых активов, так и между различными странами; анализ темпов роста мировой экономики и динамика мировых бизнес циклов.

Второй этап – анализ макроэкономической ситуации внутри страны. Одним из главных факторов определяющих динамику доходов фирмы является макроэкономическая ситуация на рынке. Быстрорастущая экономика привлекательна для фирм, так как существует возможности для увеличения доходов. Состояние экономики страны во многом определяет ее инвестиционную привлекательность на международном рынке. Состояние макроэкономики описывается рядом показателей, таких как валовый внутренний продукт (ВВП), инфляция, ставка процента. Отношение ВВП к капитализации фондового рынка позволяет оценить опережает ли рост фондового рынка рост ВВП или наоборот отстает от него. Вообще исследователи спорят на счет справедливого отношения ВВП к капитализации фондового рынка, большинство из них соглашается, что приемлемый уровень соотношения 60-80%.

Инфляция и процентная ставка оказывают влияние на фондовый рынок. Высокие процентные ставки снижают настоящую стоимость будущих потоков платежей, тем самым, снижая привлекательность инвестиций. Непредвиденное повышение процентных ставок оказывает негативное влияние на рынок акций. К сожалению, прогноз процентных ставок представляет собой сложнейшую задачу.

Третий этап фундаментального анализа - анализ отрасли. Макроэкономический анализ должен быть спроецирован на отдельные отрасли экономики. Важным является определение чувствительности к бизнес-циклу, так как не все отрасли одинаково чувствительны к уровню деловой активности. Важным элементом данного этапа фундаментального анализа является определение жизненного цикла отрасли. Именно стадия жизненного цикла отрасли, в которой оперирует компания, определяет способность генерировать положительные денежные потоки. Различные сектора экономики показывают различную доходность.

Следующий этап фундаментального анализа - оценка ценных бумаг, поиск недооцененных ценных бумаг и сравнение инвестиционной привлекательности компаний в рамках одной отрасли по ряду ключевых показателей. Основной задачей на этом этапе является поиск недооцененных компаний, или компаний имеющих хорошие перспективы роста, а так же определение справедливой цены акции.

Простейший вид оценки акций приводится с применением мультипликаторов. Мультипликаторы позволяют оценить акцию по сравнению с другими сходными акциями, однако они не могут дать нам значение внутренней стоимости акции. Внутренняя стоимость акции определяется как настоящая стоимость денежного потока. Поэтому для оценки внутренней стоимости акции применяются модели дисконтирования дивидендов и модель дисконтирования свободных денежных потоков.

Для получения реальных результатов немаловажным является подбор методов фундаментального анализа. В мировой практике наиболее распространены следующие методы [2]:

1. Метод прогнозирования "сверху-вниз", который предусматривает осуществление прогнозных расчетов в направлении от общего к частному. В процессе осуществления таких прогнозных расчетов вначале оценивается возможное изменение параметров общеэкономического развития страны; затем прогнозируются основные параметры предстоящего развития отдельных элементов финансового рынка в целом; после этого прогнозируется конъюнктура отдельных видов финансовых рынков; затем осуществляется прогноз

конъюнктуры отдельных сегментов финансового рынка, интересующих его участника; на завершающей стадии прогнозных расчетов определяются вероятные параметры обращения на рынке конкретных видов финансовых инструментов. Базой каждого последующего этапа прогнозирования (при его следовании "вниз") являются результаты прогнозных расчетов, осуществленных на предшествующей стадии. При наличии соответствующей информационной базы такой подход к прогнозированию конъюнктуры финансового рынка на всех его уровнях является наиболее фундаментальным и одновременно наиболее трудоемким.

2. Метод прогнозирования "снизу-вверх" предусматривает осуществление прогнозных расчетов в обратной последовательности. Примером осуществления таких расчетов вначале является оценка предстоящей деятельности конкретного предприятия-эмитента ценных бумаг; затем осуществляется прогнозная оценка инвестиционной привлекательности отрасли, к которой принадлежит эмитент; после этого прогнозируются показатели конъюнктуры сначала сегмента, а затем и вида финансового рынка, на котором эти ценные бумаги будут обращаться. Число уровней прогнозирования определяет при этом сам аналитик исходя из стоящих перед ним задач. Основным недостатком данного метода является возможная некорректность прогнозных показателей более высоких уровней, если расчеты осуществляются без достаточного учета взаимосвязей отдельных уровней – в этом случае разные аналитики одного и того же предприятия могут прийти к совершенно различным результатам. Поэтому на практике этот метод прогнозирования используется в сочетании с системой "сверху-вниз".

3. Вероятностный метод прогнозирования осуществляется в условиях недостатка исходной информации, особенно характеризующей предстоящую динамику макроэкономических факторов. В этом случае прогнозирование отдельных показателей конъюнктуры финансового рынка на всех его уровнях носит многовариантный характер в диапазоне от оптимистической до пессимистической оценки возможного развития отдельных факторных показателей. Такой метод прогнозирования конъюнктуры финансового рынка, используемый в фундаментальном анализе, дает возможность определить диапазон колебаний отдельных ее показателей и в рамках этого диапазона избрать наиболее вероятный вариант его развития. Диапазон колебаний отдельных значений прогнозируемой конъюнктуры финансового рынка или динамики отдельных финансовых инструментов создает достаточно надежную информационную базу для оценки возможных финансовых рисков – как систематического, так и несистематического.

4. Метод эконометрического моделирования прогнозируемых показателей конъюнктуры финансового рынка или отдельных финансовых инструментов основан на построении индивидуальных эконометрических (экономико-математических) моделей, как правило, многофакторных. В этих целях на первом этапе исследуется влияние отдельных факторов на развитие изучаемого показателя (на основе методов парной корреляции); затем ранжируются и отбираются для построения модели наиболее значимые факторы, по которым строится многофакторная модель (модель множественной регрессии); после этого устанавливается плановое значение отдельных факторов, которые подставляются в модель для получения искомых прогнозных результатов. Современная практика использует большое многообразие эконометрических моделей прогнозирования, применяемых в фундаментальном анализе для различных его целей и показателей.

5. Метод моделирования финансовых коэффициентов используется в основном для прогнозирования показателей развития отдельных участников финансового рынка. Система таких коэффициентов, рассмотренная ранее, позволяет оценить финансовую устойчивость, платежеспособность, рентабельность и другие стороны предстоящей финансовой деятельности конкретного предприятия. В этих случаях для расчета отдельных коэффициентов используется разработанная на предприятии система текущих финансовых планов. Кроме того, метод моделирования финансовых коэффициентов применяется в фундаментальном анализе и при прогнозировании показателей, характеризующих обращение отдельных финансовых инструментов на рынке (коэффициенты их рыночной стоимости, доходности, ликвидности и т.п.).

6. Метод объектно-ориентированного моделирования (или метод построения электронных таблиц) основан на разложении отдельных прогнозируемых интегральных показателей на ряд частных их значений при использовании компьютерных электронных таблиц. Построив в форме электронной таблицы соответствующую модель формирования интегрального показателя, можно затем, подставляя в нее соответствующие исходные плановые данные получать искомые результаты прогноза. Метод объектно-ориентированного моделирования, используемый в фундаментальном анализе, дает возможность осуществления многовариантных прогнозных расчетов.

Таким образом, полагаем, что использование фундаментального анализа в практике казахстанской биржевой торговли не только позволит выявить основные многоаспектные причины замедленной динамики развития фондового рынка, но и даст возможность разработать детальную программу дальнейшей перспективы его развития.

1. Рубцов Б.Б. Зарубежные фондовые рынки: инструменты, структура, механизм функционирования. М.-2003 г.

2. Ляшенко В.И. Фондовые индексы и рейтинги. Изд. Сталкер. – 1998.

Бұл мақалада әлемдік практика биржа саудасының фундаменталды талқылаудың систематизациялау әдістері және де оның Қазақстандағы қор нарығын дамытуға үлесі қарастырылған.

In the article are considered the methods of systematized the fundamental analysis which used in the world practice of exchange trade and also necessity of use the fundamental analysis for the further development of Kazakhstan's stock market.

А. Султанова, А. Утегужина

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В БАНКАХ ВТОРОГО УРОВНЯ

Первое полугодие 2008 года подготовило банковскому риск-менеджменту несколько жестких стресс-тестов. Однако замедление темпов роста розничного кредитования дало банкам возможность скорректировать системы управления кредитными рисками. За первые шесть месяцев текущего года темпы прироста банковских активов составили лишь 14,6%. Для сравнения: за аналогичный период 2007 года активы банковской системы выросли на 22,5%. Резкое замедление темпов развития банковского бизнеса вполне объяснимо: 2008 год оказался тяжелым для финансовых институтов по всему миру (из-за последствий глобального кризиса ликвидности и сохраняющейся неопределенности на мировых рынках).

Портфель банковских ссуд подвержен всем основным видам риска, которые сопутствуют финансовой деятельности: риску ликвидности, риску процентных ставок, риску неплатежа по ссуде (кредитному риску).

В Казахстане кредитный риск, как элемент банковского риска, рассматривается как «риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного, либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора».

В научной литературе можно встретить самые различные определения риска. Под риском обычно понимается возможность опасности, неудачи; действие наудачу в надежде на счастливый исход.

С чисто терминологической точки зрения «риск» – от итал. *risico* – угроза; рисковать; буквально – объезжать утес, скалу. По Далю, рисковать – это пускаться на неверное дело, отважиться, идти на авось, делать что-то без верного расчета, подвергаться случайности, действовать смело, предприимчиво, надеясь на счастье.

В финансово-кредитном словаре банковский риск трактуется как «опасность потерь, вытекающих из специфики банковских операций, осуществляемых кредитными учреждениями». Профессор А.А. Хандруев говорит о риске как опасности или возможности потерь при наступлении нежелательных событий. По мнению В. Кузнецова, риск характеризует неопределенность финансовых результатов в будущем, обусловленную неопределенностью самого будущего". Н.Э. Соколинская видит в риске стоимостное выражение вероятностного события, ведущего к потерям, либо возможность денежных потерь. Ю.В. Мишальченко и И.О. Кролли рассматривают риск как вероятность потери банком части своих средств, недополучение планируемых доходов или произведение дополнительных расходов в результате осуществления запланированных финансовых операций. У В.Т. Севрук банковский риск выражает неопределенность исхода банковской деятельности и возможные неблагоприятные последствия в случае неуспеха.

Как это нетрудно заметить, несмотря на многообразие представленных определений сущности банковского риска, тем не менее, просматривается стремление авторов связать его понимание как некоей неопределенности, опасности непредвиденного обстоятельства, возможности получения убытков, недополучения дохода, как вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с предполагаемыми прогнозами.

Конечно, данные черты в той или иной степени связаны с банковскими рисками, однако, по нашему мнению, не выражают при этом его специфику.

Нам представляется, что банковский риск – это прежде всего особый вид деятельности. Риск – это не сама неопределенность, а функционирование экономических субъектов в условиях неопределенности.

Кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. На финансовом рынке кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее рискованной. Кредитный риск, таким образом, был и остается основным видом банковского риска.

Кредитный риск представляет собой риск невыполнения кредитных обязательств перед кредитной организацией третьей стороной. Опасность возникновения этого вида риска существует при проведении ссудных и других приравненных к ним операций, которые отражаются на балансе, а также могут носить забалансовый характер.

Степень кредитного риска зависит от следующих факторов:

- экономической и политической ситуации в стране и регионе, т.е. на нее воздействуют макроэкономические и микроэкономические факторы (кризисное состояние экономики переходного периода, незавершенность формирования банковской системы и т.д.);
- степени концентрации кредитной деятельности в отдельных отраслях, чувствительных к изменениям в экономике (т.е. значительный объем сумм, выданных узкому кругу заемщиков или отраслей);
- кредитоспособности, репутации и типов заемщиков по формам собственности, принадлежности и их взаимоотношений с поставщиками и другими кредиторами;
- банкротства заемщика;
- большого удельного веса кредитов и других банковских контрактов, приходящихся на клиентов, испытывающих финансовые трудности;
- концентрации деятельности кредитной организации в малоизученных, новых, нетрадиционных сферах кредитования (лизинг, факторинг и т.д.);
- удельного веса новых и недавно привлеченных клиентов, о которых банк не располагает достаточной информацией;
- злоупотреблений со стороны заемщика, мошенничества;
- диверсификации кредитного портфеля;

- принятия в качестве залога труднореализуемых или подверженных быстрому обесценению ценностей или неспособности получить соответствующее обеспечение для кредита, утрата залога;

- точности технико-экономического обоснования кредитной сделки и коммерческого или инвестиционного проекта;

- внесения частых изменений в политику кредитной организации по предоставлению кредитов и формированию портфеля выданных кредитов;

- вида, формы и размера предоставляемого кредита и его обеспечения и т.д.

Поскольку на практике эти факторы могут действовать в противоположных направлениях, то влияние положительных факторов нивелирует действие отрицательных, а если они действуют в одном направлении, то возможно и другое – отрицательное влияние одного фактора будет увеличиваться действием другого.

Технология (механизм) оказания конкретной кредитной услуги, которую можно условно назвать видом кредита, представляет собой определенное направление кредитной деятельности банка. Вид кредита также позволяет классифицировать кредитные риски: риски кредитования по овердрафту, на основе кредитной линии и т.д. Для видов кредита характерно как общее, так и специфическое проявление кредитных рисков. Например, при кредитовании по овердрафту существует риск возникновения несанкционированного овердрафта, риск нарушения очередности платежей при овердрафте, риск непрерывности ссудной задолженности по овердрафту и ряд других. Для инвестиционных кредитов это такие специфические риски, как риск неправильного определения потребности клиента в кредитовании, риск неправильного выбора пакета кредитов, риск неокончания строительства, риск устаревания проекта, риск обесценивания обеспечения, риск нехватки сырья, отсутствия рынка сбыта готовой продукции, риск неправильного расчета потоков наличности, риск пересмотра прав собственности на проект, риск неплатежеспособности гаранта, риск некачественного инвестиционного меморандума. Поэтому каждый вид кредита сопровождается разными видами рисков и факторов, их вызывающих, что требует разработки различного методологического обеспечения и применения различных методов управления кредитными рисками.

Факторами кредитного риска заемщика является его репутация, включая уровень менеджмента, эффективность деятельности, отраслевая принадлежность, профессионализм банковских работников в оценке кредитоспособности заемщика, достаточность капитала, степень ликвидности баланса и т.д. Риски заемщика могут быть спровоцированы самой кредитной организацией из-за неправильного выбора вида ссуды и условий кредитов

Развитие казахстанской экономики выглядит в последние годы довольно стабильным. В этой условно-спокойной обстановке, тем не менее, банки, развивают технологии управления рисками по ряду причин:

1. Рост регулятивных требований: только за последние годы АФН внес существенные изменения в инструкции, регламентирующие управление кредитными рисками, рисками ликвидности.

2. Формирование положительного инвестиционного имиджа: потенциальные клиенты для оценки устойчивости финансового учреждения изучают, в том числе и систему управления рисками, принятую в банке.

3. Контроль рискового профиля, стабилизация доходности: банки испытывают потребность в анализе рисков и управлении ими в рамках своей основной деятельности. Для успешного удержания соотношения «доходность-риск» банк, прежде всего, нуждается в выработке собственного рискового профиля, то есть в определении того, каким рискам подвержен банк и какие размеры рисков менеджмент считает приемлемыми. После принятия рискового профиля встает задача контроля рисков и удержания их на заданном уровне.

Надежность банка в некоторой степени определяется умением управлять рисками. Управление кредитным риском требует от банкира постоянного контроля за структурой портфеля ссуд и их качественным составом. В рамках дилеммы «доходность – риск» банкир вынужден ограничивать норму прибыли, страхуя себя от излишнего риска. Он должен

проводить политику рассредоточения риска и не допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заемщиков, что чревато серьезными последствиями в случае непогашения ссуды одним из них. Банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя спекулятивные (хотя и высокоприбыльные) проекты. За этим внимательно наблюдают банковские контрольные органы в ходе периодических ревизий.

Качество кредитного портфеля банка и разумность его кредитной политики являются теми аспектами деятельности банка, на которые особое внимание обращают контролеры при проверке банка. Если взять в качестве примера такую страну как США, то в соответствии с Единой межагентской системой присвоения рейтинга деятельности банка, каждому банку присваивается числовой рейтинг, основанный на качестве портфеля его активов, в том числе кредитного портфеля.

Возможные значения рейтинга выглядят следующим образом:

- 1 - хороший уровень деятельности;
- 2 - удовлетворительный уровень деятельности;
- 3 - средний уровень деятельности;
- 4 - критический уровень деятельности;
- 5 - неудовлетворительный уровень деятельности.

Чем выше рейтинг качества активов банка, тем реже он будет проверяться федеральными банковскими агентствами.

Если некоторые кредиты связаны с риском несвоевременного погашения, то эти кредиты относятся к категории некачественных. Подобные кредиты подразделяются на три группы:

1. Кредиты с повышенным риском, когда степень защиты банка недостаточна из-за низкого качества обеспечения или низкой возможности заемщика погасить кредит;
2. Сомнительные кредиты, по которым высока вероятность убытков для банка;
3. Убыточные кредиты, которые рассматриваются как кредиты, которые нельзя взыскать.

Обычной процедурой является умножение общей суммы всех кредитов с повышенным риском на 0,20; суммы всех сомнительных кредитов - на 0,50; суммы всех убыточных кредитов на 1,00. Эти взвешенные показатели суммируются и сравниваются с размером резервов на покрытие возможных убытков по кредитам банка и размером акционерного капитала. Если взвешенная сумма всех некачественных кредитов слишком велика относительно размеров резерва на покрытие возможных убытков по кредитам и акционерного капитала, то требуются внести изменения в кредитную политику и практику банка или увеличить соответствующий резерв.

Естественно, качество кредитов и других активов банка является лишь одним параметром деятельности банка. Числовые рейтинги также присваиваются исходя из достаточности капитала банка, качества управления, уровня прибыли и ликвидности. Все пять показателей деятельности банка сводятся к одному числовому показателю, известному под названием рейтинг CAMEL.

Таблица 1

Показатели деятельности банка

достаточность капитала	capital adequate	C
качество активов	asset quality	A
качество управления	management quality	M
прибыль	earnings	E
ликвидность	liquidity position	L

Банки, сводный показатель CAMEL которых слишком низок - 4 или 5, проверяются чаще, чем банки с высоким рейтингом - 1, 2, 3.

Кредитный риск зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самого банка) факторов. Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери.

Во многих странах, в том числе и в Казахстане, введены ограничения на размеры кредитов, предоставляемых одному клиенту или группе связанных между собой заемщиков, чьи потенциальные риски на практике связаны между собой и по сути представляют единый крупный риск. Устанавливаются также требования об обязательном предоставлении банками органам надзора сведений о наиболее крупных потенциальных рисках, и определяется максимальный предельный уровень по таким кредитам (обычно 10-25% от капитала банка).

В заключении, хотелось бы отметить, что Банк по своему назначению должен являться одним из наиболее надежных институтов общества, представлять основу стабильности экономической системы. В современных условиях неустойчивой правовой и экономической среды банки должны не только сохранять, но и приумножать средства своих клиентов практически самостоятельно, ввиду отсутствия государственной поддержки и опоры. В этих условиях профессиональное управление банковскими рисками, оперативная идентификация и учет факторов риска в повседневной деятельности приобретают первостепенное значение.

Кредитные операции – основа банковского бизнеса, поскольку являются главной статьей доходов банка. Но эти операции связаны с риском невозврата ссуды (кредитным риском), которому в той или иной мере подвержены банки в процессе кредитования клиентов. Именно поэтому кредитный риск как один из видов банковских рисков является главным объектом внимания банков. Кредитная политика банка должна обязательно учитывать возможность кредитных рисков, предвещать их появление и грамотно управлять ими, то есть сводить к минимуму возможные негативные последствия кредитных операций. В то же время, чем ниже уровень риска, тем, естественно, меньше может оказаться прибыль банка, так как большую прибыль банк обычно получает по операциям с высокой степенью риска. Основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка. Самыми основными из них являются: диверсификация портфеля ссуд, анализ кредитоспособности и финансового состояния заемщика, квалификация персонала. Кредитная политика банка определяется, во-первых, общими, установками относительно операций с клиентурой, которые тщательно разрабатываются и фиксируются в меморандуме о кредитной политике, и, во-вторых, практическими действиями банковского персонала, интерпретирующего и воплощающего в жизнь эти установки. Следовательно, в конечном счете, способность управлять риском зависит от компетентности руководства банка и уровня квалификации его рядового состава, занимающегося отбором заемщиков, конкретных кредитных проектов и выработкой условий кредитных соглашений.

В условиях высоких экономических рисков выигрывает тот, кто умеет правильно просчитать, распознать риски, а также их предвидеть и минимизировать. Это главный залог успеха банка при кредитовании. В случае, если банк занимается различными аспектами деятельности клиента, он в состоянии не только оценить кредитоспособность предприятия, но и помочь ему повысить эффективность своего бизнеса, а значит, сделать его более надежным заемщиком.

1. Стародубцева Б. Основы банковского дела: Учебник. – М.: ФОРУМ: Инфра-М, 2006. С. 227.

2. Мельникова А., Шевчук Ю. Эффективное управление рисками // Банковское обозрение. 2007. №1. С. 24.

Қазіргі экономикалық жағдайда тәуекел деңгейін дұрыс бағалап оны алдын ала басқаруға тиімді әдістер қолданған кәсіпорындар ғана экономикалық табысқа ие болады. Бұл қағида банк саласына да тән құбылыс, сондықтан да банктер несиелеу барысында тәуекелді басқару қағидаларын тиімді пайдалануы тиіс.

Bank main objective is "the golden mean" finding, i.e. an optimum parity between degree of risk and profitability on credit operations by means of competent management of credit risk that is realized by means of dialogue and the analysis of the basic ways of management by credit risk, working out of practical actions for decrease in risk of non-payment under loans.

РАЗДЕЛ 3

МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.Ш. Аликулова

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АЗАМАТТАРЫНЫҢ ТУРИСТІК ҚАЛАУЛАРЫ: ЕРЕКШЕЛІГІ ЖӘНЕ СИПАТЫ

Қазақстанда туризм бүгінгі күнде ең талқыланып жүрген мәселелердің бірі. Себебі туризмімен дамыған қоғамда көптеген салалар байланысты, бұл экономика, мәдениет, экология, денсаулық және тағы басқа салалар. Қазақстанда туризмді дамытуға байланысты көптеген шаралар жасалуда, бірақ еліміздегі туризм сыртқы ағыммен сипатталады.

Қазіргі таңда Қазақстан азаматтары қандай мемлекеттерге жиі баратынын қарастыратын болсақ. Оны республика азаматтарының туристік қызығушылықтарының көрсеткіштеріне талдау нәтижесінде көруге болады (1-кесте).

1-кесте

Қазақстандық азаматтардың шетелге шығу ағымы. [1]

Мемлекеттер	Сыртқа кетушілер саны				
	2005	2006	2007	2008	2009
ТМД елдері	2 577 026	3 179 915	3 749 99	4 557 146	5 797 478
Австралия	157	58	1 220	110	510
Ұлыбритания	7 856	10 586	13 327	13 347	12 718
Германия	33 124	36 019	41 269	39 150	35 377
Египет	3 608	5 133	10 710	9 406	6 850
ҚХР	185 605	252 857	414 696	284 874	263 690
Тайланд	3 037	5 652	20 383	23 831	19 956
Үндістан	3 448	3 925	5 542	6 475	7 069
Түркия	90 817	102 487	160 732	171 979	133 054
Оңтүстік Корея	4 501	4 524	6 335	7 843	7 568
Чехия	88	652	2 951	4 781	8 251
Ескерту - Статистикалық деректер негізінде құрастырылды					

Жоғарыда көрсетілген кесте статистикалық жинақтан іріктеліп алынған көрсеткіштер бойынша жасалынған. Кестеге талдау жүргізетін болсақ, ең жоғарғы көрсеткіш өзіміздің көршіміз Қытайдың еншісінде, 2009 жылы еліміздің 263 690 азаматы осы елге барып келді. Бұл көрсеткіш неге мұндай жоғары екені барлығына мәлім, себебі еліміздің азаматтары көршілес елден арзан тауар тасымалдаумен айналысады. Арзан тауар өз қолдануына немесе жоғары бағамен сатылуына арналған. Көрсетілген санын ішінде демалушылар да саны бар.

Екінші орында Түркия мемлекеті 133 054 азамат осы шырайлы мемлекеттің қонағы болып қайты, бұл мемлекет отандық тұтынушыны өте қатты қызықтырады, себебі мұндағы теңіз суы, күнге қыздырыну, жоғары дәрежелі қызмет көрсету барлығы тұтынушыны қанағаттандырады.

Біздің тұтынушыны қызықтыратын келесі мемлекет бұл Тайланд, 2009 жылы 19 956 еліміздің азаматтары осы елге барып қайтқан, мұнда да Түркия секілді туристер жүзуге, ыстық күнге қыздырынуға, экзотикаға баруға ұнатады. Жоғарыда бейнеленген кестеде Қазақстан азаматтарының бес жыл арасындағы аралық қарастырылған, кестеде байқағандай жыл өткен сайын туристік өнімді тұтынушылар саны ұлғаяуда. Еліміздің азаматтарының сұранысына ие болып жүрген мемлекеттер саны жылдан жылға өсуде, себебі біздің

тұтынушы жаңалыққа, жоғары сапалы сервиске ынталы және де «баға - сапа» байланысы өте тығыз байланыста дамып келеді.

Тұтынушыны қызықтыратын тағы бір мемлекетің бірі бұл Чехия. Ал Чехияда Қазақстандықтардың ұнататын демалу мекені бұл Карловы Вары. Карловы Вары бүгінгі күнде емдік сумен дүние жүзілік туристер арасында жоғары сұраныста. Бұл мекен тарихи жазбаларда көрсетілгендей, Карл IV байланысты. Зерттеулерге сүйенетін болсақ Карл IV аң аулау кезінде, осы ыстық емдік суға кезігіп қалып, осы мекенде шипажайды орналастыру туралы билік береді. Кейін келе бұл жерге күрделі жергілікті және шетелдік инвестициялар салынып курорттық зона өркендей түсті. Курорттық зонаның дамуына байланысты, жергілікті халық санының динамикасы да өзгере бастады (2-кесте). Кесте мәліметтерінен белгілі болып отырғандай, жылдар өте көрсеткіш өсуде.

2-кесте

Карловы Варыда 1950-2010 жылдар аралығындағы тұрғылықты халық санының өзгеру динамикасы[7]

Жыл	1950	1961	1970	1980	1991	2001	2010
тұрғындар	41 136	50 034	52 310	56 992	56 054	53 358	53 917

Біздің елімізде де бірнеше емдік шипажайлар бар, соның ішінде ыстық минералды қайнар бұлақ Сарыағаш. Сарыағаш минералды суы 1946 жылдың жазында мұнай іздеушілермен табылған. 1949 жылы Н.А. Семашко атындағы институттың ғалымдары судың құрамын зерттеп, судың минералды ерекшеліктері бағаланып, 1951 жылы 25 метрлік бассейн соғылды. Осы бассейнің пайда болуымен Сарыағаш санаторийінің тарихы басталады. Уақыт өте бірнеше демалу корпустары бой көтерді. Осыған орай демалыс орталығы қызмет көрсету нарығында брент ретінде қалыптасты. Бүгінгі күнде Сарыағаш санаториында демалушылар келесідей қызмет түрлерін ала алады: минералды суды ішу, минералды ванна қабылдау, джакузи, су асты массаж, циркулярлы душ, шарко души, физиотерапия, магнитотерапия, асқазан жуғызу және т. б.

Бұл қызметтердің барлығы жоғарыда аталған шетелдік демалыс орталығы Карловы Вары-да көрсетіледі. Карловы Вары бренды бұл дүние жүзіне әйгілі бренд. Әр бренд өз ерекшелігі-мен сипатталады. Сарыағаш шипажайы бұрынғы Кеңес өкіметінің мұрасы деп айтуға бола-ды, себебі бөлмелердің кейіпі, орналасуы, қызмет көрсетуші азаматтар барлығы бұрыннан қалыптасқан ескілеу десе де болады. Мүмкін мұндай демалысты ТМД азаматтарына ностальгия ретінде жағымды болуы да мүмкін. Ал қазір жаңаға үйреніп қалған тұтынушыға Сарағашта да орын табылады, бірақ басқа демалыс орталығында. Ол мысалы Окси Сарыағаш демалыс орталығы. Мұнда евро стандартқа сай төрт жұлдызды демалыс орталығы бар.

Егерде өз жерімізде емдік суымыз бар бола тұра, неліктен еліміздің азаматтары шетелге баруға ынталы, тек шалғайда жатқан шетел жерді көру үшін ғана емес шығар. Егер де салыстыратын болсақ арадағы өзгешіліктер, ұқсастықтан неғұрлым көп болар. Судың құрамы жағынан, емдік қасиеті жағынан кішкене ұқсастығы болғанымен басқаша да өзгешілігі бар. Әр қайсысына жеке тоқталатын болсақ.

Алғашқы өзгешіліктің бірі бұл қарапайым Қазақстанның азаматтың шетелге бару мүмкіншілігі. Статистикалық көрсеткіштерге сүйенетін болсақ Қазақстандағы орташа айлық еңбек ақы 80 мың теңге құрайды. Ал Карловы Варыға ұшаққа билет орташа алғанда 120000 теңгені құрайды. Демалысқа шыққан сапарлық туристік жолдаманың күндік құны 90-120 евро, ал егер бес жұлдызды демалыс орталығын тандасаңыз бір күніңіз шамамен 220 евро болады. Және де бұл бағалар маусымға байланысты өзгеріп тұрады, әр маусымның өз бағасы болады. [7]

Бұл болса қарапайым тұтынушының қалтасы көтерерлік жағдай емес.

Сарыағаштағы демалыс жолдамасы күніне 4500теңге ден 7000 теңге аралығында, ал егерде сіз жоғары деңгейлі орталығында демалғыңыз келсе бір күндік демалысыңыз 14000 теңгеден басталады. Егерде сіз 10 күн шамасында демалатын болсаңыз шамамен 45000-

14000 теңге арасында ақша сомасын жаратасыз.[9] Бұл айтып кеткеніміз бағаға байланысты өзгешіліктер.

Және де бір айта кететін өзгешілік немесе ерекшелік дейміз бұл қызмет көрсету сапасы немесе басқаша сервис дейміз. Карловы Варыда сервис көптеген жылдар бойы туристерге қызмет көрсету барысында ұшықталып өзінің мәресіне жеткен десек болады. Жылдар бойы, ғасырлар бойы қызмет көрсетіп келе жатқаннан болар сервис өте жоғары деңгейде. Айта кететін жай біздің сервис ондай деңгейге жету қиындау шаруа. Себебі егемендік алғалы бері біз өзімізді демократиялы мемлекет біз деп жария саламыз, бірақ менталитетіміз әлі күнге дейін бұрынғы қалыпта, дөрекі көзқарас сервистің сапасын төмендетеді. Бірақ айта кететін жай оны біз түзетудеміз, себебі шетел мемлекеттерден үлгі алудамыз. Шетелде жүргенде сіз, сізге қызмет көрсетіп жатқан персоналдың дауысын естімейміз (мысалы, бөлме жинайтын қызметшілер, есік ашатын, жүктерді тасымалдайтын қызметшілер тек жұмысына қатысты мағлұматты береді, басқа ақпараттар жайлы тіс қақпайды), мұның барлығы демалуға келушінің көңілінен шығады.

Келесі өзгешілік бұл демалыс орталығына жету, шетелдік жолдардың сапасы біздің қайта жөнделетін жолдар сапасымен салыстыру қиындау шаруа. Егер де шетел де сіз ұшақтан түскен барысымен сізді қарсы алып сол мекеменің жеке көлігімен жеткізсе, біз де ондай мүмкіншілік болмауы мүмкін. Болған жағдайда жолдардың нашарлығынан турист шаршауы мүмкін және келесіде қайта келуге ынтасы төмендеуі мүмкін. Бірақ айта кететін жай мемлекет тарапынан жолдарға қатысты көптеген шаралар жасалып жатыр, солардың ішінде «Жол картасы».

Тағы бір өзгешілік бұл ақпарат немесе коммуникация. Толық ауқымды ақпараттың болмауы. Бірақ айта кететін жай, бұл интернет байланысының дамуы туристік нарықтың дамуына үлкен үлес қосты, және осы туристік нарықта жұмыс жасап жүргендерге бірігіп жұмыс жасауына көмек берді. Интернет арқылы сіз өзіңіз ұнатқан демалыс орталығында бронь жасай аласыз. Бүгінгі күнде көптеген Қазақстандық қонақ үйлер, әуе компаниялары онлайн бронь жүйесімен жұмыс атқарады (мысалы, Best Hotels Алматыға келген қонақтарды алдын ала тегін брондайтын жүйе, Allhotels Қазақстандағы ең ірі бронь сервисі).

Аталған өзгешіліктерді қарастырып, салыстырғанда еліміздегі демалыс орталығының көп кемшілігін байқаймыз, осының барлығын дұрыстау үшін бірнеше жұмыстар атқарылуы тиіс. Мысалы мемлекет тарапынан сервисті жоғарлату мақсатымен қаржы сомасы беріліп, бөлінген қаржы сомасы өз тарапымен жұмсалса. Қызмет көрсету саласында жұмыс жасап жатқан қызметкерлердің әр деңгейін тексеруден сынақтан өткізіп, кемшіліктерін байқап. Табылған кемшіліктерге орай жоғарғы деңгейдегі басшылар талдау жасап, қызмет сапасын жетілдіру жобасын жасаса. Бұл жобада келесідей мәселелер қарастырылуы мүмкін:

- персоналдың атқаратын функцияларын анықтау, әр қызметшінің атқаратын қызметін түсіндіру;

- жұмысқа алынғалы жатқан азаматты алдын ала сынақтан өткізіп, қабілеттілігін тексеру;
- төменгі деңгейдегі қызметшілердің ролін түсіндіру және арнайы дайындаудан өткізу;
- европалық стандарттарға сай бір екі апталық дайындау курстарын жүргізу;
- курстарды жүргізу үшін арнайы мамандарды шақырту және т.б.

Жұмысшы осы жасалып жатқан жаңалықтарға жоғары ынтамен қарау үшін, өз жұмысын ұқыпты жасап жүрген қызметкерлерді ақшалай формада марапаттау қажет, немесе басқадай қызықтыру шараларын жүргізу тиімді болады. Жоба тиімді жүзеге асырылу үшін орта деңгейдегі қызметкерлерді үйрету мақсатымен еліміздің ірі қалаларына немесе шетелге іс сапарға жіберуде өз үлесін қосуы мүмкін. Мұның барлығы емдік орталықтың қызмет көрсету сапасын жоғарлатады.

Келесі ұсыныс бұл демалыс орталығында дұрыс маркетингті жүргізу. Ол үшін көп аспектілі талдау жүргізіп, нарықтық экономика жағдайында заманауи нарықтық қатынастарға сай келетін маркетингтік жоба жасау. Онда жаңа тұтынушыларды тарту жолдарын қарастыру қажет, мысалы жарнама арқылы. Осы жарнаманы потенциалды тұтынушының сұранысына ие болып жүрген жарнама көздеріне орналастыруға болады (бұл

дегеніміз тұтынушының жиі көретін теледидар арналары, газеттер, журналдар және т.б. ақпарат құралдарына).

Қазинформның ақпаратына қарасақ Қазақстанда туристік қызметтер көрсетуден мемлекеттік қазынаға пайда 2008 жылы 66 миллиардты құраса, 2009 жылы көрсеткіш 82 миллиардты құрады [6]. Бұдан біз өсу динамикасын байқаймыз, бірақ бұл ақша сомасы біздің потенциалымызға аз өйткені табиғатымыздың байлығы мол, бұдан да көп пайда әкеле алады. Осыған орай, мақаладағы көтерілген мәселелерді қортындылайтын болсақ бірнеше ұсыныстар жасауға болады:

1. Кадрларды даярлау, қызмет көрсету спасын жоғарлату;
2. Дұрыс маркетинг жүргізу;
3. Турөнімдерді дамыту;
4. Туристік территорияның жағымды бейнесін қалыптастыру;
5. Туризмнің жекелеген түрлерін дамыту және туристі ынталандыру.
6. Аймақтық деңгейде туристік орталық ретінде алға тартатын туризм маркетингі мен коммерциясы жөніндегі орталық құру.

Мақалада талқыланған мәселелердің барлығы еліміздегі туризмді дамытуға үлес қосады, және дүниежүзілік туристік нарықта отандық туристік өнім түбегейлі бір орынға ие болатынына мүмкіндік туғызады.

-
1. Қазақстан туризмі 2005-2009 жыл аралығы. Статистикалық жинақ.
 2. Мотышина М.С., Большаков А.С., Михайлов В.И. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме.- Ростов-на-Дону, 2008.-445с.
 3. Саак А.Э., Пшеничных Ю.А. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме.- СПб.: Питер, 2008.-512с.
 4. Янкевич В.С., Безруков Н.Л. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 416с.
 5. Чудновский А. Д. Менеджмент туризма. Учебник для вузов. – М.: Финансы, 2002. – 100с.
 6. www.aef.kz
 7. www.karlovvary.ru
 8. www.schlosspark.cz
 9. www.sariagash.kz
 10. www.kazakh.ru

В данной статье рассмотрены материалы, касающиеся развития туристского бизнеса Республики Казахстан, а также развитие внутреннего туристского бизнеса в нашей стране. Даны статистические показатели о предпочтениях туристов нашей страны, то есть куда именно отечественный турист предпочитает ездить отдыхать. Приведено сравнение между отечественным и зарубежным местом отдыха.

In given article the materials, concerning developments of tourist business of Republic Kazakhstan, and also development of internal tourist business in our country are considered. Statistics about preferences of tourists of our country that is where exactly the domestic tourist prefers to go to have a rest are given. Comparison between domestic and foreign vacation spot is resulted.

А.С. Досумова

КРЕАТИВНОСТЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В настоящее время эпоха индустриального развития в развитых странах в основном завершилась. Она сменяется эпохой инновационного развития, когда главную роль играют знания, наукоемкие технологии и новые разработки. В развитых странах создаются

национальные инновационные системы, цель которых - построение экономики, основанной на инновациях.

Развитые зарубежные страны переходят в стадию инновационного развития, когда инновационные процессы пронизывают все сферы общества: экономику, социальную сферу, политику, образование, науку, технику, производство, бизнес и др.

В настоящее время считается, что экономика стран (и общество в целом) в своем развитии проходят шесть стадий (эпох), которые определяются главными отраслями, ресурсами и товарами, предпрещающими экономический рост. Этими стадиями являются [1]:

1. Доиндустриальная (главная роль принадлежит сельскому хозяйству).
2. Индустриальная (главная роль принадлежит промышленности).
3. Постиндустриальная (на первое место выходит сфера услуг).
4. Информационная экономика (экономическое развитие обеспечивается в первую очередь информационными системами и технологиями).
5. Экономика знаний (ведущую роль в экономике начинают играть нематериальные активы и интеллектуальная собственность).
6. Креативное или инновационное общество (главную роль в развитии общества играют новые идеи и инновации).

На инновационной стадии развития информация и знания становятся предметами и средствами труда для креативного мышления, продуктом которого являются новые идеи, имеющие большой социально-экономический эффект. При этом при переходе на новую стадию все достижения предыдущих стадий сохраняются и развиваются на более высоком уровне. Как отмечал М. Тринг: «творческую сущность изобретения составляет новый конструктивный принцип, который не может быть получен из известных идей путем логического вывода»[2].

Такие инновации должны обладать следующими характеристиками [3]:

- 1) Креативной силой – высокой новизной и полезностью.
- 2) Стратегией – обеспечивать конкурентные преимущества и успешную корпоративную деятельность на рынке в долгосрочном периоде.
- 3) Реализацией – быть реализуемыми в виде конкретных процессов, товаров и услуг.
- 4) Прибыльностью – повышать до максимума ценность конечного продукта для потребителей, предприятия и общества.

В настоящее время *креативность* в развитых странах *становится постоянной практикой* и основным источником конкурентного преимущества. Практически в любой области производства побеждает в конечном итоге тот, кто обладает творческим потенциалом.

Креативность имеет следующие основные формы [3]:

- научную (открытия);
- техническую (изобретения);
- экономическую (предпринимательство);
- художественную (искусство);
- социальную (отношения с людьми);
- политическую (государственное управление).

Источниками креативности являются творческие люди и организации.

Задача высших учебных заведений Казахстана – готовить специалистов будущего. Сегодняшние абитуриенты уже имеют представление, что их ждет через пять-семь лет, кем они станут после получения диплома. Сегодня мир переживает мощную информационную революцию. Есть люди, которые целыми днями работают в интернете, создают новые продукты, зарабатывают этим хорошие деньги. Почему казахстанцы должны отставать от новых технологий?

Для достижения этих целей задуман проект «Интеллектуальная нация-2020».

Главная цель проекта – воспитание казахстанцев новой формации и превращение республики в страну с конкурентоспособным человеческим капиталом [4].

Молодежь должна уметь не только получать, но и создавать новые знания. Креативное мышление, умение перерабатывать знания, рождать новые технологии и инновации – вот что важно в ближайшем будущем.

Общество, в котором знания становятся капиталом и главным ресурсом экономики, вправе предъявить более высокие требования к высшему профессиональному образованию. Однако образовательная система сегодня слабо ориентирована на подготовку мыслителей и инноваторов, способных создавать конкурентоспособные интеллектуальные продукты, соответствующие высокому статусу профессионала и обеспечивающие стабильное социально-экономическое развитие страны. Эта проблема имеет следствием, в том числе, и низкую профессиональную адаптацию выпускников казахстанских вузов на рынке труда

Развитие рыночной экономики, модернизация производства, появление новых наукоемких технологий приводит к изменению профессионально-квалификационной структуры спроса на рынке труда и к повышению требований работодателей к качеству персонала. Выпускники вузов вступают в трудовую деятельность, будучи совершенно к ней не готовыми, прежде всего потому, что большинство из них имеют знания, умения и навыки применения типовых технологий к типовым ситуациям, но остаются беспомощными в случае возникновения ситуации нестандартной. Система высшего образования ориентирована преимущественно лишь на транслирование знаний, тогда как по данным научных исследований деловая состоятельность лишь на 15% обуславливается профессиональными знаниями, а на 85% - личными качествами и способностями [5].

Причина неуспеха многих начинающих работать молодых специалистов состоит в отсутствии у них профессионального мышления, современной культуры социально обусловленного общения, навыков адаптации к быстро изменяющимся социально-экономическим условиям. Со стороны экономики уже давно наблюдается рост потребности в социальной компетенции специалистов. Исследования в области рынка труда привели к следующей формуле: сегодня необходим переход от хорошего специалиста к хорошему сотруднику. Понятие «хороший сотрудник», конечно, включает специальную профессиональную подготовку. Но помимо этого оно предполагает наличие таких качеств, как ответственность, умение работать в команде, адекватная самооценка личностных качеств, самостоятельность в принятии решений, наличие профессиональных социально-этических установок, готовность к перегрузкам и стрессовым ситуациям, умение из них выходить. Именно эти качества в последнее время всё чаще встречаются среди ключевых требований к кандидатам на различные, в том числе управленческие должности.

Первопричина обозначенных проблем связана с тем, что традиционно студент является объектом образовательной деятельности, тогда как образование может быть эффективным лишь тогда, когда студент становится его субъектом, т.е. не его учат, а он учится. Процесс, организованный самым совершенным образом, не достигнет своей цели, если студент не мотивирован учиться.

Сегодня образование должно реализовывать концепцию человеческого капитала, который включает профессионализм специалиста, развитые индивидуальные способности, интеллектуальный потенциал, профессионально значимые личностные характеристики. Для его формирования необходима соответствующая образовательная среда, методология и организация образования, его воспитательный потенциал, что требует применения новых интенсивных образовательных технологий, творческих подходов к построению образовательного процесса. Главным из них является переход от образования предметно-информационного к профессионально-деловому, от констатирующего к опережающему и перспективному, от репродуктивного к креативному.

Креативное образование – образование, ориентированное на развитие творческих способностей человека и закрепление в его профессиональном сознании установок на поиск инноваций, анализ проблем и вариантов деятельности, мотивирующее самостоятельное осмысление действительности, самопознание собственной индивидуальности, превращение знаний в потенциал мышления и саморазвития [6]. *Креативность мышления* требует

уверенности в себе, активности и лидерства, способности идти на риск. Креативность зависит от таких качеств как: изобретательность, умение находить решения на базе нового мышления, способность взглянуть на проблему с разных и новых сторон, интерес к экспериментированию, способность к рефлексии и непрерывному обучению, способность вновь и вновь придумывать новые идеи.

Креативные люди всегда стремятся пересмотреть существующие процедуры и стереотипы, оперируют сценариями будущего, рассматривают различные изобретения и их последствия. Они ищут общие черты в том, что казалось несопоставимым, создают неожиданные комбинации, в которых и лежит ключ к решению проблемы. По существу творческая, креативная деятельность разрушает существующие стереотипы [7].

Креативность опирается на прикладное воображение, интеллект, изобретательность и самообучение. Т. М. Амайстайл выделяет три необходимых элемента для креативности [7]:

- 1) *компетенцию*: знания, навыки, опыт;
- 2) *творческое мышление*: гибкость, изобретательность и настойчивость при поиске решения, использование методов креативного мышления;
- 3) *мотивацию*: внутреннюю – личная заинтересованность в решении проблемы, стремление к самореализации и применению своих знаний, и внешнюю – материальные поощрения и продвижения по службе. При этом для креативности более важную роль играет внутренняя мотивация.

Основная роль инновационной культуры как ценностно-нормативной системы, способствующей эффективному развитию экономики, заключается в разработке механизмов формирования и определении условий функционирования *креативных форм индивидуального экономического мышления*. Данные формы мышления обеспечивают выработку активных типов экономического поведения индивидуальных хозяйствующих субъектов в процессе создания, освоения и использования инноваций. Под экономическим поведением индивида понимается детерминированный экономическим мышлением и выраженный в системе социальных действий субъективно оптимальный способ удовлетворения индивидуальных потребностей в процессе оперирования ограниченными ресурсами [8].

Индивидуальное экономическое мышление представляет собой личностно обусловленный способ восприятия и оценки процессов производства, обмена, распределения и потребления благ, оптимизирующий выбор модели экономического поведения на основе соотнесения материальных и нематериальных выгод и издержек различных вариантов удовлетворения индивидуальных потребностей и определяющий приемлемую форму реализации избранной модели в русле объективно ограниченной информации и структуры интересов индивида [8]. В формировании индивидуального экономического мышления доминирующую роль играет система образования. Проблема кадрового обеспечения научно-технической и инновационной деятельности в РК обуславливает необходимость реорганизации национальной образовательной системы, формирующей интеллектуальный и духовный потенциал общества. В настоящее время система образования призвана повышать конкурентоспособность специалистов за счет выработки профессиональных навыков решения широкого спектра задач, в том числе в условиях изменяющейся внешней среды.

Для развития креативных форм индивидуального экономического мышления, прежде всего, необходимо осуществить стратегический переход от «ретранслирующей» к «инновационной» направленности образования.

Основные принципы инновационного образования:

- вырабатывать навыки логического вывода и самостоятельного формулирования определений понятий;
- учиться выявлять значимые основания для построения классификаций и типологий и самостоятельно строить их;
- формировать навыки самостоятельного моделирования явлений и процессов;

- учиться решать нестандартные задачи, предполагающие самостоятельный поиск дополнительной информации, выработку новых подходов к анализу проблемной ситуации и способствующие развитию системного видения объекта исследования.

Модель формирования креативного индивидуального экономического мышления в контексте развития инновационной культуры и инновационного образования отражает прямые и обратные связи, определяющие механизм осуществления эффективной инновационной деятельности хозяйствующих субъектов (рис.1).

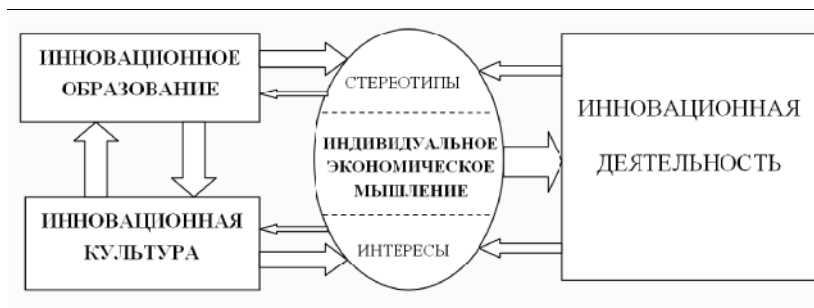


Рисунок 1 – Модель формирования креативного индивидуального экономического мышления [8]

В архитектуре индивидуального экономического мышления выделяются два основных компонента — интересы и стереотипы. Структура индивидуальных интересов, отвечающая современным требованиям развития национальной экономики, должна формироваться под влиянием инновационной общественной культуры. Цель подобного воздействия – способствование построению баланса профессиональных и экономических интересов с преобладанием первых, нацеливающих индивида на самореализацию в инновационной деятельности. Что касается влияния инновационного образования на индивидуальное экономическое мышление, то оно должно формировать систему устойчивых образов мышления («генерирующих» стереотипов), являющихся основой для возникновения и воспроизводства гибких, креативных форм мышления [8]. Формирование креативного индивидуального экономического мышления с одной стороны будет содействовать осуществлению успешной инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, обеспечивая тем самым экономический эффект на макроуровне, с другой – способствовать воспроизводству и обогащению ценностно-нормативной основы инновационной общественной культуры.

Высшее профессиональное образование должно базироваться на принципах креативизации, то есть ориентироваться в первую очередь на развитие навыков и умений, а также на формирование у студентов определенного отношения к деятельности и их реального поведения, что достигается путем изменения логики и содержания дисциплин, трансформации методики презентации знаний, компьютеризации и информатизации образования, новой его методологии и организации. Интенсификация образования должна осуществляться за счет использования в учебном процессе разнообразных технологий, в том числе активных, основанных на принципах развивающего обучения, информационных, мультимедийных. Особое значение приобретает разнообразие используемых методических приемов. Любой метод имеет свои преимущества и недостатки, но именно гармоничное и обоснованное их сочетание позволяет привести к наилучшему результату и дает ощутимый эффект в области креативного образования.

В креативном образовании наиболее комплексным и результативным методом является обучение действием, которое осуществляется в виде решения реальных профессиональных задач, анализа и проигрывания конкретных ситуаций, совместной деятельности учебной группы, самостоятельной работы.

Таким образом, реализация модели креативного инновационного образования будет способствовать решению проблемы профессиональной готовности выпускников вузов и позволит подготовить востребованных рынком труда молодых специалистов, способных задать свой инновационный темп в социально-экономическом развитии Казахстана.

1. Горелов Н.А., Литун О.Н, Мельников О.Н. Человеческие ресурсы в креативной экономике // Креативная экономика.– 2007.– №1.
2. Тринг М., Лейтуэйт Э. Как изобретать?// М., Мир. 1980.
3. Журавлев В.А. Креативность и инновационное развитие общества // Гуманитарно-экономический вестник, №, 2007.
4. Главный капитал страны – человек // информационно-аналитический портал кворум.kz (quorum.kz)
5. Уркумбаев М. Требуется креативные идеи. Казахстанское образование необходимо обновить, опираясь на кардинальную смену содержания обучения и образовательных технологий (academy.kz)
6. Коротков Э.М. Управление качеством образования. – М.: Академический проспект: Мир, 2006 г.
7. Журавлев В.А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества (Часть 1,2) // Креативная экономика - 2008 - № 4 – с. 3-8, № 5 - с. 51-55..
8. Кобяк О.В., Андрос И.А. Роль инновационного образования в формировании креативного индивидуального экономического мышления и инновационной общественной культуры //Международная научно-практическая конференция «Подготовка научных кадров высшей квалификации с целью обеспечения инновационного развития экономики». Материалы конф. /Под ред. Войтова И.В. и др. – Мн.: ГУ «БелИСА», 2006. – 146 с

Мақалада инновациялық білім берудегі креативті ойлаудың даму мәселелері қарастырылды. Білім берудегі креативті инновация ЖОО түлектерінің кәсіби дайындық мәселелерін шешуге қабілетті және еңбек нарығында қажетті жас мамандарды дайындауға мүмкіндігі бар.

In this article are considered such questions of development of creative thinking in innovative education. Creative innovative education promotes to solve problem of professional readiness of graduates and allows to prepare and the young experts claimed by a labor market.

А.А. Каирова

ЭТАПЫ ЗАРОЖДЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ БРЕНДИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Наряду с зарубежным опытом Казахстан характеризуется насыщенной историей формирования экономических отношений брендинга, имеющей свои этапы развития и корнями уходящей в период существования СССР и России.

Появление прообраза товарных знаков в виде клейма, метки отмечено в период Советской власти. Подписанный В.И.Лениным декрет «О пошлине на товарные знаки» от 15 августа 1918 г. практически аннулировал старые дореволюционные товарные знаки путем перерегистрации их на новые, которые выполняли чисто справочный характер.

Идентификационную функцию бренд стал выполнять в период НЭПа, когда появилась потребность выделить свой товар среди огромного количества однородной продукции. Дальнейшее развитие торгово-экономических отношений потребовало признания права на товарные знаки законным не только декларативно, но и реально. Наступил этап публикации товарных знаков с подробным их описанием, изображением, регистрацией по классам товаров и введения обязательной маркировки продукции производственными марками и факультативной – товарными знаками в отношении предметов широкого потребления, идущих на внутренний рынок. Это стало значимым событием в процессе становления отечественного брендинга. Товарный знак стал выступать как гарант качества продукции.

В начале 60-х гг. в условиях массового производства стандартизированной продукции советская экономика ставила важнейшим условием дальнейшего экономического роста – удовлетворение потребностей общества в товарах и услугах высокого качества, требующего комплексного подхода к управлению качеством продукции. Все это лишь усиливало

внимание к товарным знакам. Качество выпускаемой продукции контролировалось через систему государственных стандартов, стали выпускаться различные пособия, носящие рекомендательный характер для предприятий по повышению уровня рекламоспособности товарных знаков. Пристальное внимание уделялось вопросам подготовки специалистов через обучение и повышение уровня их квалификации, а также постоянного пополнения и обновления библиотечного фонда нормативно-методической и другой советской, зарубежной литературой в области товарных знаков.

Таким образом, данный период, отмеченный государственной монополией в экономике и отсутствием конкуренции, наложил свой отпечаток в становлении отечественного брендинга. Социалистический рынок, представленный активным рынком продавца и неплатежеспособным рынком покупателя, не способствовал интенсивному развитию и проявлению всех функций товарных знаков, присущих рыночной экономике. В целом история двадцатого века показала товарные знаки как объекты охраны технологий и защиты от копирования.

Новый этап в построении системы экономических отношений брендинга в Казахстане ознаменован эпохой «перестройки». Развал и ориентация экономик стран Советского союза на новое капиталистическое русло привело к необходимости пересмотра интеллектуальной собственности как важнейшего элемента экономического роста в системе рыночных отношений. Так, Казахстан с момента обретения независимости в 1992 г. приступил к формированию собственной системы интеллектуальной собственности, основываясь на международном опыте и с учетом исторического интеллектуального наследия казахского народа.

23 июня 1992 г. был подписан Указ Президента РК «О Национальном патентном ведомстве при Кабинете Министров Республики Казахстан». Основными целями создания национальной патентной системы явились: сохранение и защита научно-технического потенциала республики, создание цивилизованных рыночных отношений в области промышленной собственности, поддержка творчества отечественных изобретателей. Также был принят Закон РК «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», позволяющий принимать заявки на регистрацию товарных знаков в республике. Претерпев ряд организационных изменений, Патентное ведомство в настоящее время представляет собой двухуровневую систему – Комитет по правам интеллектуальной собственности Министерства юстиции Республики Казахстан (далее Комитет) и РГКП «Национальный институт интеллектуальной собственности» (далее НИИС).

В целях привлечения иностранных инвестиций, современных идей, технологий и производств в Казахстане были приняты международные конвенции и соглашения Всемирной организации интеллектуальной собственности (далее ВОИС) в области товарных знаков (от 25 декабря 1991 г.): Мадридское соглашение о международной регистрации знаков, Парижская конвенция об охране промышленной собственности и Конвенция, учреждающая ВОИС.

Наряду с положительно складывающимися событиями присутствовали и отрицательные моменты. Во-первых, отсутствовал интерес к брендингу не только со стороны делового сообщества, но и представителей государственной власти. Иностранные фирмы выходили на казахстанский рынок уже с готовыми брендами, в то время как деятельность местных компаний, особенно малого и среднего бизнеса (далее МСБ), была направлена только на выживание и получение прибыли.

Во-вторых, с обретением независимости Казахстан был лишен экспертного фонда мировой документации, позволяющей проводить экспертизу заявок с учетом установленных критериев. Такие фонды были расположены: в качестве основного в РСФСР и резервного в Украинской ССР.

В этой связи, в период становления молодого Казахстана большее предпочтение отдавалось материальным активам компаний и были проделаны незначительные шаги по формированию отечественной базы охраны и защиты объектов промышленной собственности в соответствии с международными требованиями. В итоге, данный этап можно охарактеризовать как правовой.

Третий, современный, этап в отличие от предшествовавших двух, показывает товарные знаки как основной объект экономического оборота, обеспечивающего благосостояние общества. Глобализация, открытость экономики Казахстана создают новые условия конкурентной борьбы, где фактором конкурентоспособности компании признается брендинг.

В стране начинает зарождаться понятие «бренд»; проявляется интерес со стороны частных компаний к брендингу как способу формирования спроса и стимулирования продаж; формируется процесс познания принципов, методов создания бренда; расширяются услуги рекламных агентств, в частности предоставляются услуги по формированию бренда и его продвижению; появляется литература по брендингу. Положительные тенденции также отмечены функционированием различных конкурсов и выставок, организованные и проводимые министерствами, акиматами и др. организациями в целях активизации предпринимательской деятельности, повышения качества отечественной продукции, насыщения внутреннего рынка конкурентоспособными товарами, а также популяризации изобретательской деятельности среди населения. Такими мероприятиями стали: республиканский конкурс - выставка «Алтын сапа», республиканское мероприятие «Интеллект», конкурс «Лучший бренд года», республиканский конкурс «Лучший экспортер готовой отечественной продукции» и многие др.

Для потребителей бренды стали отражать культурные ценности общества, подчеркивать их социальное положение, индивидуальность и независимость.

Решающим моментом в построении системы экономических отношений брендинга в Казахстане стало образование НИИС как главного экспертного органа, осуществляющего прием и экспертизу заявок на объекты промышленной собственности, ведение Государственных реестров и публикацию официальных изданий с информацией о выданных охранных документов РК.

Дальнейшая либерализация международной торговли, усиливающая конкурентную среду, требовала надежной защиты интеллектуальных ресурсов в соответствии с мировыми нормами. В связи с этим Казахстан продолжил активное сотрудничество с ВОИС. В результате были приняты следующие международные договора и соглашения в области товарных знаков: Локарнское соглашение об учреждении Международной классификации промышленных образцов; Ниццкое соглашение о Международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков; Договор о законах по товарным знакам.

Продолжая придавать большое значение интеллектуальной собственности, государством был взят курс на форсированное индустриально – инновационное развитие Казахстана на 2010 – 2014 гг., предусматривающее достижение устойчивого процветания страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности. Согласно выбранному курсу и в рамках стратегии вхождения Казахстана в число пятидесяти конкурентоспособных стран мира были приняты две ключевые, стратегически важные программы: Программа развития и продвижения экспорта «Экспорт 2020» и Программа развития патентной системы РК на 2007 – 2011 гг., миссией которой стало формирование благоприятного инновационного климата для производства в Казахстане товаров и услуг с защищенными правами интеллектуальной собственности. Именно в этой программе была подчеркнута значимость бренда – «Развитие брендинга, создание специализированных брендинговых агентств усилит конкурентоспособность казахстанских фирм, что особенно важно при вступлении Казахстана в ВТО. ...развитию рынка брендов должен способствовать в немалой степени национальный конкурс «Лучший бренд года» [1].

Наряду с этим, в рамках новой Концепции правовой политики РК на период с 2010 до 2020 гг. Президент РК Н.А. Назарбаев подписал Закон РК «О ратификации Протокола к Мадридскому Соглашению о международной регистрации товарных знаков» от 27 мая 2010 г., который вступил в силу 8 декабря 2010 г.

Следует отметить, что Казахстан уже является участником Мадридского соглашения. Присоединение к Мадридскому Протоколу упрощает процедуру международной регистрации товарных знаков за рубежом для отечественных заявителей и регистрацию товарных

знаков иностранных заявителей в Казахстане. Такой шаг позволяет укрепить позиции Казахстана при вступлении в ВТО.

На данном этапе, как и на предыдущих двух, также присутствуют негативные стороны, тормозящие развитие отношений брендинга в стране.

Несмотря на то, что сегодня Казахстан является одним из лидеров стран СНГ по уровню экономического развития, активно вовлечен в процессы мирового хозяйства все же недостаточно уделяет внимания формированию четкого и позитивного имиджа страны, а также созданию отечественных брендов с выходом на международные рынки.

Осложняет существующее положение отсутствие единого государственного органа, регулирующего систему отношений брендинга в Казахстане и за его пределами. В данном направлении весь фронт работ ограничен редкими и незаметными действиями дипломатического ведомства в лице его посольств и представительств в зарубежных странах.

Кроме того, в данных структурах и в целом в сфере брендинга не налажена система подготовки кадров, задействованных в области брендинга, дизайна, маркетинга, рекламы, менеджмента, а также высококвалифицированных экспертов, оценщиков, занимающихся вопросами охраны и оценки товарных знаков.

Безусловно, на сегодняшний день в стране есть талантливые маркетологи и дизайнеры. Однако уровень их подготовленности оставляет желать лучшего. Для конкуренции с российскими специалистами, не говоря уже с зарубежными, недостаточно разовое посещение дорогостоящих курсов, семинаров по брендингу, маркетингу, дизайну для выполнения качественной услуги. При этом их не стесняет устанавливать высокие цены на свои услуги. Поэтому отечественные предприниматели начинают свой бизнес по интуиции, даже и не задумываясь о необходимости изучения рынка, потенциальных потребителей, проведения маркетинговых исследований и создания своего бренда.

Относительно экспертов и оценщиков объектов интеллектуальной собственности, кадровый потенциал приобретает «молодое лицо», недостаточно владеющего теоретическими и практическими знаниями. Численность квалифицированных экспертов становится все меньше.

Решению существующей проблемы также препятствует отсутствие казахстанских учебных пособий, программ, литературы по брендингу, учитывающей национальные особенности, культуру и менталитет страны. К сожалению, присутствующая литература отражает лишь зарубежный опыт брендинга развитых стран, прошедших свою историю человеческого, правового и экономического развития.

Из вышеперечисленных проблем логически вытекают следующие: отечественный брендинг характеризуется ограниченностью и территориальной неразвитостью.

В силу присутствия малого количества профессиональных рекламных агентств и высокой стоимости предоставляемых услуг, предприниматели обращаются лишь к дизайнерам, разрабатывающим логотип или модуль для рекламы в печатном издании. Весь остальной процесс ложится на плечи маркетолога и первого руководителя, которые самостоятельно, интуитивно подбирают название своему продукту и размещают рекламу компании, продукции/услуги в СМИ с учетом личных предпочтений и вкусов.

Еще одной важной особенностью является то, что представители МСБ не проявляют особого желания и интереса к брендингу и рекламе. Причиной тому служит излишний интерес к частному бизнесу со стороны представителей государственных органов: СЭС, налоговой инспекции, пожарной безопасности, прокуратуры и т.п. Поэтому частный бизнес желает быть в тени. Согласно результатам исследования, проведенным Форумом предпринимателей Казахстана в 2008 г., кроме плановых проверок МСБ, большой вал проверок приходится именно на «внеплан», влекущих за собой негативные последствия в деятельности предпринимателей. К примеру, *СЭС – количество зарегистрированных проверок в Комитете по правовой статистике – 145 155, а по данным СЭС – 683 237, разница – в 4,7 раза; Налоговый комитет официально зарегистрировал 4 179, а провел 184 598, разница в 44 раза* [2].

Территориальная неразвитость представлена сосредоточенностью большого количества компаний только в крупных городах и областях республики. Конечно, это обусловлено значимостью самого города и области, например, Алматы – финансовый центр, Усть-Каменогорск – областной центр. В таких городах большая численность населения, возможность найти работу, уровень заработной платы выше и более активная категория покупателей. Однако все это обостряет борьбу за своего потребителя, в результате чего стоимость услуг снижается критически, а качество выполняемой работы страдает, уменьшается уровень прибыли.

Сокращение числа убыточных предприятий способствует торможению экономического роста экономики. Положительным моментом становится лишь то, что на рынке остаются сильнейшие игроки, способные удержать своего потребителя при условии предоставления только качественной работы/услуги.

Помимо всего прочего, ситуация осложняется еще тем, что на рынке появились компании, занимающиеся сплошной регистрацией на свое имя всевозможных товарных знаков зарубежных компаний, незарегистрированных на территории Казахстана или еще не успевших выйти на казахстанский рынок, и отечественных предприятий с последующей продажей этим же компаниям на условиях, выгодным для продавца.

Такая деятельность получила название сквоттинг. При этом стоимость самого товарного знака, включающая регистрацию и уступку новому владельцу, составляла 3763 тенге, а рыночная доходила от 1000 у.е. и выше.

Широкую известность получили следующие сквоттеры в России – компания «Зуйков и партнеры» (товарные знаки: Akai, Starbucks), ОАО «Моспатент» (товарные знаки: Forbes, Samsung, Audi, Bridgestone, Hochland, Kirin и др.), в Казахстане компания ОАО «Фарватер» с товарным знаком «Старый мельник» [3].

Другой, не менее важной является проблема реализации контрафактной продукции на территории Казахстана. От незаконного использования товарного знака в большинстве случаев страдают известные компании, выпускающие раскрученную продукцию. Наиболее уязвимыми и часто подвергающимися неправомерному использованию являются фармацевтические компании, программные продукты, музыкальная отрасль и киноиндустрия [4].

При этом они несут колоссальные убытки и теряют доверие потребителей к выпускаемой продукции. Такая ситуация приводит к экономической и социальной напряженности, несмотря на то, что Казахстан прилагает максимум усилий для решения данной проблемы.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует об эволюционном развитии отношений брендинга в Казахстане от информационной и правовой в условиях монополизма до экономической, ассоциативной и статусной в период становления молодого Казахстана и нарастающих темпов конкуренции. Современный этап развития брендинга можно охарактеризовать как зарождающийся в силу приведенных и обоснованных обстоятельств.

1. Программа развития патентной системы Республики Казахстан на 2007 – 2011 годы // www.kazpatent.kz

2. Форум предпринимателей Казахстана // <http://www.businessforum.kz/?a=text&i=9>

3. Алипинова А. Товарный знак как предмет спора // Интеллектуальная собственность Казахстана, № 3, 4, 2006 – С.10

4. Айкенов М.О. Закон и авторское право // Интеллектуальная собственность Казахстана, № 2, 2006 – С.12

Берілген мақалада Қазақстандағы брендингтің экономикалық қатынас ретінде қалыптасуы мен оның тарихи дамуы қарастырылған. Жүргізілген сараптама нәтижесінде оның үш негізгі кезеңі көрсетілді. Белсенділік сонымен қатар еліміздегі брендингке деген көзқарасты толыққанды жағымды жақтан қалыптастырылуына әсер ететін кері аспектілерді анықтау нәтижесі, қазіргі кезеңді қалыптасып жатқан деп мінездеуге мүмкіндік береді.

This article describes the history of beginning and development of economic relations branding in Kazakhstan. We have presented three main stages based on completed analysis. Perceptivity, the revealed negative aspects, the interfering high-grade formation of relations branding in the country, have allowed to build the present stage as arising.

А. Нурбаев

МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В КРУПНЫХ ХОЛДИНГАХ И КОРПОРАЦИЯХ

Важной задачей экономической науки является формирование эффективных управленческих механизмов, адекватных требованиям рыночной экономики. В настоящее время одной из серьезных проблем для казахстанских предприятий является создание системы методов управления персоналом, позволяющей обеспечить производство конкурентоспособной продукции и решить социальные проблемы, что в свою очередь создало бы предпосылки соответствия каждой отрасли уровню 50 конкурентоспособных стран мира. Данный уровень развития системы методов управления персоналом был определен Президентом Казахстана как основной приоритет развития страны до 2015 года.

Следующим аспектом актуальности данного исследования по управлению персоналом предприятия в новых условиях посткризисных условиях экономической реформы в РК является перестройки форм и методов хозяйствования, создания новых административно-правовых форм управления экономикой. Если на более ранних этапах развития рыночной экономики наша страна развивала равномерно все организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, то сегодня, в связи с развитием отдельных отраслей экономики появились предпосылки для корпоративного управления. Формирование мегакорпораций (крупных акционерных холдингов с государственным контрольным пакетом акций) было продиктовано современными тенденциями глобального мира, когда укрупнение управленческих институтов стало основной тенденцией мирового хозяйства.

В этой связи вопросы построения методов управления персоналом актуализируются и становятся практически значимым.

В современных условиях проблема правильного и грамотного построения организационной структуры приобретает особую актуальность. Подлинное реформирование организаций возможно только в признании того, что в условиях перехода к рыночной экономике персонал организации, имеющий доступ к информации и наделенный высокой культурой, рассматривается не как один из экономических факторов, а является ключевым ресурсом, эффективное использование которого становится центральной задачей менеджмента.

Разработка конкретных путей совершенствования управления и поиска организационных резервов роста эффективности применения тех или иных методов управления персоналом предполагает необходимость развития новых методов управления персоналом в современных условиях и создания научно обоснованной организационной структуры управления.

Теоретическое рассмотрение проблемы организации и совершенствования методов стратегии управления персоналом в условиях рыночной экономики позволит выявить закономерности и разработать систему принципов, форм и методов стратегии управления персоналом, основанных на продуктивном творческом взаимодействии управленцев и персонала, практическое использование которых будет способствовать созданию высокоэффективной структуры организации. Такой высокоэффективной организацией в условия современного глобально мира становится управленческая структура – холдинг или корпорация (как ее называют на западе).

Организационно-правовая форма собственности – холдинг в современной экономике является базовой, но не исчерпывающими для действующей хозяйственной практики. Однако, мировая практика и практика отдельных стран СНГ свидетельствует об эффективности ее работы в условиях современного этапа развития мировой экономики.

Далее стоит отметить, что современная ситуация в управлении персоналом на крупных предприятиях РК характеризуется, на наш взгляд, следующими тенденциями: во-первых, многочисленными проблемами и деформациями процессов воспроизводства кадрового потенциала общества, проявившихся в оттоке квалифицированных кадров за рубеж, снижении престижа наиболее необходимых обществу видов деятельности и профессий, ослаблении стимулов к созидательному и общественно-полезному труду, гипертрофированном развитии непроизводительной (охранной, посреднической, и т.д.) деятельности.

Во-вторых, в настоящее время общество предъявляет к предприятиям гораздо больше требований и накладывает еще большее число ограничений. Тем не менее, крупные корпорации расширяются и продолжают процветать. В казахстанской экономике растет их роль как основных работодателей в развитии совокупного работника общества, обусловленная их финансовыми, организационными и материально-техническими возможностями. В то же время акцент со свободного предпринимательства сместился на учет социальных факторов, т.к. технико-технологические мероприятия и организационные усилия по повышению конкурентоспособности крупных предприятий в экономически развитых странах не дают желаемого эффекта, если они не концентрируются на человеческом факторе.

В третьих, - обострилась необходимость придания системного, комплексного характера работе по развитию персонала на всех уровнях, что предполагает глубокое осмысление теоретико-методологических аспектов данной проблемы. Классические методы управления трудовыми ресурсами, основанные на технократических подходах, исчерпывают свои возможности в условиях кардинальных изменений техники, технологии и качественных изменений рабочей силы.

Во главу угла ставится человеческий фактор, а в развитии экономики важнейшую роль начинает играть личность менеджера и личность каждого из сотрудников организации. Конкурентоспособность индивида показывает, в какой мере его возрастные, профессиональные, квалификационные, физиологические, социально-бытовые характеристики соответствуют условиям найма рабочей силы на рынке труда, отражающие конъюнктуру спроса и предложения на рабочую силу определенного качества. Как свойство способности к труду, конкурентоспособность характеризует качественную сторону трудового потенциала индивида. Из этого следует, что от уровня конкурентоспособности зависит специфика трудового поведения, степень реализации и развития личного трудового потенциала, которые являются общим правилом. Такая трудовая конкурентоспособность имеет большие стимулы мотивации в системе крупных холдинговых организаций, по сравнению с другими формами хозяйствования.

В РК создания крупных холдинговых организаций и методов корпоративного стратегии управления персоналом складывалась из ряда трудностей и успехов. Для этого стоит упомянуть о том, что акционерные предприятия первоначально сформировались на базе приватизации в РК.

Таким образом, проводя черту под этапами смены парадигм методов управления акционированием, можно сделать следующие выводы, касательного возможности формирования новых стратегий в системе применения методов управления персоналом:

1. На рубеже веков, в РК полностью изменилась основная парадигма стратегии управления персоналом, созданы системы акционирования на базе Закона Республики Казахстан от 13 мая 2010 года № 415-ІІ ЗРК "Об акционерных обществах". Холдинг в условиях экономики Казахстана постепенно стало приобретать основные черты цивилизованности, стали соблюдаться права участников и собственников, в основном решены проблемы первых этапов приватизационного акционирования.

2. Второй важной чертой стратегии управления персоналом в крупных холдинговых организациях стало изменение отношения к акционеру – работнику предприятия, права

которого сегодня защищены кодексом корпоративной этики и Положения корпораций об управлении персоналом, оптимизированным на основе перехода к международным стандартам управления холдингами.

3. Методы стратегического управления в системе управления персоналом стали формироваться на основе кодекса корпоративного управления. Такой кодекс был принят и в РК.

В рамках сказанного можно отметить, что наука и практика выработали инструментарий методов применения действующей стратегии управления персоналом организации, построения, обоснования и реализации новой системы – методы построения стратегии управления персоналом. Раскроем сущность этих методов ниже.

Таблица 1

Классификация методов анализа и построения стратегии управления персоналом организации

Методы обследования (сбор данных)	Методы анализа	Методы формирования
Самообследование Интервьюирование, беседа Активное наблюдение рабочего дня Моментные наблюдения Анкетирование Изучение документов Функционально-стоимостного анализа	Системный анализ Экономический анализ Декомпозиция Последовательной подстановки Сравнений Динамический Структуризации целей Нормативный Параметрический Моделирование Функционально-стоимостного анализа Главных компонент Балансовый Корреляционный и регрессионный анализ Опытный Матричный	Системный подход Аналогии Экспертно-аналитический Параметрический Блочный Моделирования Функционально-стоимостного анализа Структуризации целей Опытный Творческих совещаний Коллективного блокнота Контрольных вопросов 6-5-3 Морфологический анализ
Методы обоснования		Методы внедрения
Аналогий Сравнений Нормативный Экспертно-аналитический Моделирование фактического и желаемого состояния исследуемого объекта Расчет количественных и качественных показателей оценки экономической эффективности предлагаемых вариантов Функционально-стоимостного анализа		Обучение, переподготовка и повышение квалификации работников аппарата управления Материальное и моральное стимулирование нововведений Привлечение общественных организаций Функционально-стоимостного анализа

Источник: составлено автором

Рассмотрим некоторые методы анализа и построения стратегии управления персоналом организации.

Метод декомпозиции позволяет расчленить сложные явления на более простые. Чем проще элементы, тем полнее проникновение в глубь явления и определение его сущности. Например, систему управления персоналом можно расчленить на подсистемы, подсистемы – на функции, функции – на процедуры, процедуры – на операции. После расчленения необходимо воссоздать систему управления персоналом как единое целое, т. е. синтезировать. При этом применяется метод декомпозиционного моделирования, где модели могут быть логическими, графическими и цифровыми.

Метод последовательной подстановки позволяет изучить влияние на формирование стратегии управления персоналом каждого фактора в отдельности, под действием которых сложилось ее состояние, исключая действия других факторов. Факторы ранжируются, и отбираются наиболее существенные.

Метод сравнений позволяет сравнить существующую систему управления персоналом с подобной системой передовой организации, с нормативным состоянием или состоянием в

прошлом периоде. Следует учитывать, что сравнение дает положительный результат при условии сопоставимости систем, их однородности.

Метод структуризации целей предусматривает количественное и качественное обоснование целей организации в целом и целей стратегии управления персоналом с точки зрения их соответствия целям организации. Анализ целей, развертывание их в иерархическую систему, установление ответственности подразделений за конечные результаты работы, определение их места в системе производства и управления, устранение дублирования в их работе являются важной предпосылкой построения рациональной стратегии управления персоналом. При структуризации должны быть обеспечены взаимоувязка, полнота, сопоставимость целей разных уровней управления персоналом.

Исключительный эффект в практике совершенствования управления персоналом дает нормативный метод. Он предусматривает применение системы нормативов, которые определяют состав и содержание функций по управлению персоналом, численность работников по функциям, тип организационной структуры, критерии построения структуры аппарата управления организации в целом и стратегии управления персоналом (норма управляемости, степень централизации функций, количество ступеней управления, звеньев, размеры подразделений, порядок подчиненности и взаимосвязи подразделений), разделение и кооперацию труда руководителей и специалистов управления персоналом организации.

Все шире применяется параметрический метод. Задача этого метода – установление функциональных зависимостей между параметрами элементов производственной системы и стратегии управления персоналом для выявления степени их соответствия.

В последнее время при совершенствовании стратегии управления персоналом начали применять метод функционально-стоимостного анализа. Этот метод позволяет выбрать такой вариант построения стратегии управления персоналом или выполнения той или иной функции управления персоналом, который требует наименьших затрат является наиболее эффективным с точки зрения конечных результатов. Он позволяет выявить лишние или дублирующие функции управления, функции, которые по тем или иным причинам не выполняются, определить степень централизации и децентрализации функций управления персоналом и т. п.

Наибольшее развитие в деле совершенствования управления персоналом получил метод аналогий. Он заключается в применении организационных форм, которые оправдали себя в функционирующих системах управления персоналом со сходным экономико-организационными характеристиками по отношению к рассматриваемой системе. Сущность метода аналогий заключается в разработке типовых решений (например, типовой оргструктуры управления персоналом) и определении границ и условий их применения.

Эффективным методом использования типовых решений при совершенствовании управления персоналом является блочный метод типизации подсистем линейно-функциональных и программно-целевых структур. Типовые блочные решения увязываются вместе с оригинальными организационными решениями в единой организационной системе управления персоналом. Блочный метод ускоряет процесс формирования новой стратегии управления персоналом и повышает эффективность функционирования системы с наименьшими затратами.

Морфологический анализ – средство изучения всевозможных комбинаций вариантов организационных решений, предлагаемых для осуществления отдельных функций управления персоналом. Если записать столбиком все функции, а затем против каждой функции построчно указать всевозможные варианты ее выполнения, то получается морфологическая матрица. Идея этого метода заключается в том, чтобы сложную задачу разбить на мелкие подзадачи, которые легче решать по отдельности. При этом предполагается, что решение сложной задачи складывается из решений подзадач.

Таким образом, подводя итоги статьи выше сказанное позволяет отметить, что аналитическая работа в различных областях знаний: психологии, социологии, философии,

экономики, права, истории позволяет сформировать каждый раз новые методы построения стратегии управления персоналом.

Следует отметить, что общих методов в менеджменте, а особенно в управлении персоналом, не существует - есть только общие принципы управления, которые порождают различные методы стратегического менеджмента со своими неповторимыми особенностями, поскольку учитывают определенные национальные ценности, особенности психологии, менталитета и т.д.

Таким образом, казахстанские топ - менеджеры не могут использовать готовую модель методов стратегического управления, а должны найти свои способы и рычаги применения теоретических знаний и практического опыта разных стран для создания полноценной системы стратегии управления персоналом.

Наибольший эффект и качество стратегии управления персоналом достигаются в том случае, когда применяется система методов в комплексе. Применение системы методов позволяет взглянуть на объект совершенствования со всех сторон, что помогает избежать просчетов.

1. Магура М.И. Создание системы стратегии управления персоналом организации. // Управление кадрами, 2010, №№ 7.- с.16.

2. Базаров Т. Ю., Малиновский П. В. Управление персоналом в условиях кризиса // Теория и практика антикризисного управления. – М.: ЮНИТИ, 2009. – с.44

3. Глушенко Е.В., Захарова Е.В., Тихонравов Ю.В. Теория управления. - М: Изд-во «ВЕСТНИК». – 2007 – с. 153.

Экономика ғылымдарының маңызды міндеттерінің бірі нарықтық экономика талаптарына жауап бере алатын тиімді басқару механизмдерін қалыптастыру болып табылады. Қазіргі таңда қазақстандық кәсіпорындар үшін елеулі мәселелердің бірі бәсекеге қабілетті өнім өндіру мен әлеуметтік мәселелерді шешуді қамтамасыз ететін қызметкерлерді басқару тәсілдері жүйесін жасау болып табылады. Бұл жүйе, өз кезегінде, әрбір саланың әлемнің бәсекеге қабілетті 50 мемлекетінің деңгейіне жетуіне алғышарттар жасар еді. Бұл қызметкерлерді басқару тәсілдері жүйесін дамыту деңгейін Қазақстан Президенті еліміздің 2015 жылға дейінгі негізгі басымшылықтарының бірі деп анықтаған болатын.

An important task of economic science is the creation of effective governance mechanisms adequate to the requirements of a market economy. Currently, one of the major problems for Kazakh enterprises is a creation of a system of personnel management methods that could ensure the production of competitive products and could solve social problems, which in turn would create the preconditions for each industry to correspond to the levels existing in 50 most competitive countries in the world. This level of development of the system of personnel management methods has been defined by the President of Kazakhstan as the country's main development priority until 2015.

С. Такирова

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭНЕРГЕТИКАЛЫҚ ЖҮЙЕСІНІҢ СИПАТТАМАСЫ

Электронергетика республиканың өнеркәсіптік өндіріс көлемінің 7%-дан астамын қамтамасыз ете отырып, отын-энергетикалық кешеннің маңызды элементтерінің бірі болып табылады. Шартты түрде отандық энергокешенді үш ірі аймаққа бөлуге болады:

Солтүстік және Орталық аймақ. Оған Ақмола, Шығыс Қазақстан, Қарағанды, Қостанай және Павлодар облыстары кіреді. Бұл облыстардың энергетикалық шаруашылығы бір жүйеге біріктіріліп, Ресейдің энергожүйесімен тығыз, дамыған байланысы бар. Берілген аймақтың территориясында мемлекеттің ең ірі энергия өндіруші қуаттары орналасқан: Экібастұздық

ГРЭС-1 және ГРЭС-2, Ақсу ГРЭС, Қарағанды ЖЭС-3, Өскемен ЖЭС, Шүлбілік ГЭС. Электроэнергия өндірісінің ең үлкен бөлігі Екібастұздың электростанцияларына (4000 Мвт дейін) келеді. Аймақта ең маңызды көмір кен орындарының бар болуымен байланысты көмір электрэнергетикасы басым. Ол тек электрэнергетикасымен өз-өзін қамтамасыз етіп қана қоймай, оны экспорттаудың мүмкіндіктері де бар.

Оңтүстік аймақ. Алматы, Жамбыл, Қызылорда және Оңтүстік Қазақстан облыстарын ортақ жүйемен байланыстыра отырып, бұл аймақ Қырғызстан және Өзбекстанның энергетикалық жүйелерімен дамыған байланысы бар. Өзінің жылу көздері мен сәйкесінше ірі электрстанциялардың жоқ болуынан ол көрші мемлекеттерден электроэнергияның импортына тәуелді. Бұл мәселені шешу үшін 1998 жылы қуаты 500 кВ «Екібастұз – Нұра – Ағадыр – ЮКГРЭС – Алматы» транзиттік электрлік желісі енгізілді.

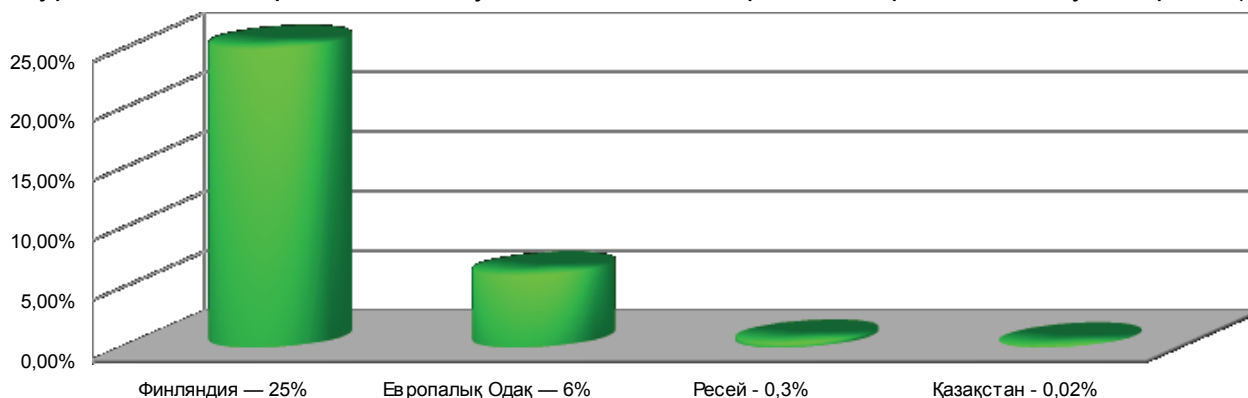
Батыс аймақ. Құрамына Ақтөбе, Атырау, Батыс Қазақстан және Маңғыстау облыстары кіреді, ол Ресейдің энергетикалық жүйесімен тығыз байланысты. Энергия шаруашылығы бөлек жұмыс істейтін Ақтөбе облысынан басқасы ортақ электрлік жүйемен біріктірілген. Көміртектік шикізаттың үлкен қорларына қарамастан электр энергиясына деген қажеттіліктің бір бөлігі Ресейден импорт арқылы қамтамасыз етіледі /1/.

Сонымен, Қазақстанға энергия өндіру үшін мемлекеттің территориясында шикізаттық ресурстардың бірқалыпсыз үлестірілуі, бір аймақтарда электрэнергиясының артық ұсынысы болса, басқаларында оның жетіспеушілігі тән. Қазақстанның энергетикалық нарығын ұйымдастырудың жаңа жүйесі екі деңгейде жоғары бәсекелестік ортаның бар болуын шарттастырады: өндіріс және өткізу. Бұл жағдайдан Қазақстанның энергетика мен экономикасын дамытудың стратегиялық бағыттарының бірі шығады – электрэнергиясының экспорты. Қазақстаннан ірі көлемдерде электрэнергиясы экспортталатын Орталық азиялық аймақ электрэнергиясының ауқымды нарығына айналуы мүмкін. Әлемдік тәжірибе бастапқы энергоресурстарын сатқанға қарағанда электрэнергияның экспорты әлдеқайда тиімді екенін көрсетеді /2/.

2010 жылы Қазақстандағы электроэнергиясының өндірісі 82,3 миллиард киловатт-сағатты құрады, ол 2009 жылдың деңгейінен 4,9%-ға жоғары, ал тұтыну 83,8 миллиард киловатт-сағат, өсім – 2009 жылмен салыстырғанда 7,4%-ды құрады /3/.

Жоғарыда аталғандарға байланысты энергияның балама көздерін пайдалану туралы сұрақ көкейкесті болады. Қазақстан ұзақ мерзімді перспективада табиғи байлықтарға ауыстырушы бола алатын қалпына келетін энергияны (су, жел, күн және ауылшаруашылық секторынан шығатын органикалық қоқыстар) пайдалану потенциалына ие. Олар энергиямен қамтамасыз ету, энергия тасымалдағыштарының көліктері және экологиялық мәселелерді шешуге кететін шығындарды қысқартуды қамтамасыз етеді.

1-сурет. Жалпы энергия пайдаланудан баламалы энергия көздерін пайдаланудың үлесі (%)

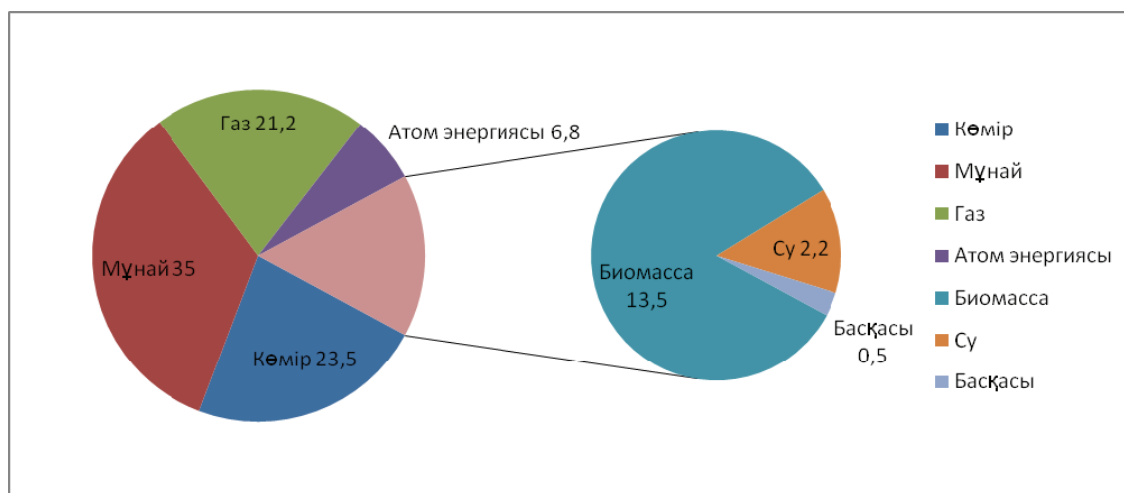


Қазіргі таңда ЕО баламалы энергия көздерін пайдалану үлесі жалпы энергия тұтынуынан 6%, АҚШ - 3%, РФ – 0,3%, Қазақстанда – 0,02% құрайды. Мысалы, Бразилия, Аргентина-ның автокөліктерінің 45% нөлдік шығарулар беретін биогазды пайдалануда. Бұл сұрақ

Алматы қаласы үшін өте көкейкесті. 2020 жылға дейін ЕО бұл көрсеткішті 20%, 2040 жылға дейін 30%-ға жеткізуді жоспарлап отыр. Қазақстандағы энергоресурстарды пайдалану тиімділігі 31%-ды құрайды, ал 2018 – 2024 жылдарға қарай 47-53% деңгейіне жету қажет. Бүгінгі таңда Жапонияда – 36%, Германия мен АҚШ – 35%, бірақ болашақта Қазақстан ұқсас көрсеткіштерге жетіп, параллельді даму керек деп жоспарлануда /4/.

Қазіргі таңда әлемдегі барлық энергия түрлерін өндіруде қалпына келетін ресурстарының үлесі 13,5%, электрэнергиясын өндіруде қалпына келетін ресурстарының үлесі 18%. Әрі қарай да қалпына келетін ресурстар үлесінің өсуі күтілуде /5/.

Қазақстан қалпына келетін энергия көздерінің маңызды потенциалын иемденеді. Ең бірінші ретте оның энергетикалық ресурстарға деген қажеттілігінің елеулі бөлігін қамтамасыз ету үшін жеткілікті болатын гидро-, жел- және күн энергиясы. Гидро- және жел энергиясы түріндегі қалпына келетін энергия көздері электроэнергияны коммерциялық пайдалану үшін кең пайдаланылуы керек. Күн энергиясы ыстық сумен қамтамасыз етуге және энергиямен автономды қамтамасыз ету үшін бірқатар жағдайларда кең пайдаланылуы мүмкін. 2024 жылға қарай Қазақстанның энергияны жалпы пайдалануынан энергияның баламалы көздерінің деңгейін 5 % қылып қоюға ұсынылуда.



2-сурет. Қайнаркөздер бойынша энергия өндірілуінің үлестірілуі, %

Қазақстан үшін дәстүрлі емес болып келетін энергетиканы дамытудың жоғарыда аталған барлық бағыттары плюс пен минусардың бір кешені біріктіреді. Бір жағынан, олардың кең пайдаланылуы концептуалды ойластырылған және сонымен қатар халықаралық тәжірибеге қараған беделді эксперттік топтармен негізделген. Экономикалық, экологиялық және тіпті әлеуметтік әсер (жаңа жұмыс орындарының пайда болуы, бұл салалардың қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін қазақстандық машина жасау мен ғылымды дамытуға импульс, электростанциялардан шығарындылардан пайда болатын аурулардың азаюы) айқын байқалады.

Екінші жағынан, бұл энергетикалық бағыттардың дамуын тежейтін мәселелер де айқын көрінеді. Қазақстандағы қалпына келетін энергетиканың дамуы бірқатар теріс факторлармен тежеледі. Олардың негізгілері келесілер:

1. Жеткіліксіз нормативтік-құқықтық қамтамасыз ету;
2. Мемлекеттің толыққанды белсендендіретін саясатының болмауы;
3. Ғылыми-зерттеушілік және конструкторлық әзірлемелердің жеткіліксіз қаржыландырылуы;
4. Әлеуетті өндірушілер мен тұтынушылардың консерватизмділігі жеткіліксіз ақпараттануы;
5. Қалпына келетін қуатты пайдаланудың экономикалық, экологиялық, ұйымдастырушылық-техникалық мәселелерді шеше алатын инженерлік және ғылыми кадрлардың жеткіліксіздігі;
6. ВИЭ жобаларының үлкен капитал сыйымдылығы.

Қазіргі таңда орнатылған қуат құрылымында жылу энергостанциялары (ЖЭС) басым – 88%, гидроэнергостанциялардың (СЭС) үлесі 12%. Қазақстан кәсіпорындары тарапынан тасталатын зиянды ластанушылардың жалпы көлеміндегі ТЭС үлесі 20-25% құрайды.

Алдын ала бағалаулар бойынша, Қазақстанда электр қуатын өндіруде техникалық тұрғыдан пайдаланыла алатын электр қуатының қалпына келетін дәстүрлі емес қуат көздерінің әлуеті айтарлықтай зор және елдегі қуат тұтынуынан басым. Дегенмен отандық сарапшылардың айтуынша, Қазақстан қалпына келетін қуат көздерінің ресурстарының нақты көлемін анықтай қиынға соғады, себебі біздің еліміздің алып жатқан территориясы орасан зор. Және біздің қазақстандық ғалымдардың қалпына келетін қуат көздерінің әлуетін талдау бойынша алдын ала зерттеу жұмыстарын жүргізу - материалдық тұрғыдан қолдау болған кезде ғана мүмкін болады.

Қазіргі таңда, Қазақстан жел қуатын пайдалану мүмкіндігіне ие. Бұл Жоңғар қақпасы мен Шелек дәлізінде әсіресе тиімді. Себебі, бұл аймақтардағы желдің орташа жылдық жылдамдығы сәйкесінше 7-9 м/с және 5-9 м/с құрайды. Әрекеттегі қуаттасымалдау желілерінің жақын орналасуы, жел маусымдарының жақсы корреляциясы және электр қуатына деген қажеттіліктің өсуі осы ресурстарды тиімді пайдалану үшін шарттарды қамтамасыз етеді.

Сонымен қатар Қазақстан күн қуатының айтарлықтай ресурстарымен сипатталады. Күн жарқырауының ұзақтығы жылына 2200-3000 сағатты құрайды, ал күн сәулесінің қуаты мемлекет бойынша жылына орташа есеппен алғанда 1200 Вт/м шаршыны құрайды. Бұл күн қуаты есебінен әрекет ететін су жылытқыштары және күн батареяларын пайдалануға мүмкіндік береді, атап айтқанда, портативті фотоэлектр жүйелері, ауылдық жерлерде мал қораларда.

Қазақстанның су әлуеті мөлшерлеп алғанда жылына 170 ТВт бағаланып отыр, қазіргі таңда олардың тек 7-8 ТВт өндіріліп отыр. Қуаты 10МВт24 кем емес шағын суэлектрстанцияларының маңызы зор /6/.

Егер қалпына келетін көздер негізінде қуат өндірісін қолға алса, Қазақстан мыңдаған тоннаны үнемдей алады, және осы арқылы атмосфераға тасталатын көмірқышқыл газын әлдейқайда қысқартады.

Қалпына келетін энергия көздеріне тездетіп ауысудың маңыздылығын көрсететін негізгі себептер:

- Жаһандық-экологиялық: бүгінгі таңда дәстүрлі энергия өндіруші технологиялардың (оның ішінде, ядролық және термоядролық) қоршаған ортаға теріс әсері бәрімізге мәлім және дәлелденген, олардың пайдаланылуы ХХІ ғасырдың бірінші онжылдықтарында климаттың катастрофалық өзгеруіне алып келді;

- Саяси: баламалы энергетиканы толыққанды бірінші игеретін мемлекет әлімдік біріншілікке ұмтылып, отын ресурстарына бағаларды фактілік белгілей алады;

- Экономикалық: энергетикада баламалы технологияларға көшу химиялық және өнеркәсіптің басқа да салаларында қайта өңдеу үшін мемлекеттің отын ресурстарын сақтауға мүмкіндік береді. Одан басқа, бүгінгі күннің өзінде көптеген баламалы көздермен өндірілетін энергияның құны дәстүрлі көздерден өндірілетін энергияның құнынан төмен болып отыр және баламалы электрстанциялары құрылысының қайтарымдылық мерзімдері біршама қысқа. Баламалы энергияға бағалар төмендесе, дәстүрліге үнемі жоғарылауда;

- Әлеуметтік: халықтың тығыздығы мен саны үнемі өсуде. Осы кезде қоршаған орта үшін қауіпсіз және энергияны өндіру тиімді болатындай АЭС, ГРЭС орналастырудың аймағын табу өте қиын. АЭС, ірі ГРЭС, отын-энергетикалық кешеннің кәсіпорындары орналасқан аймақтарда онкологиялық және басқа да күрделі аурулардың өсу фактілері бәрімізге мәлім. Ірі жазықтық ГЭС-ның тигізетін зияны анық. Осының барлығы әлеуметтік ауыртпашылықты күрделендіре түседі;

- Эволюциялық – тарихи: Жер бетінде отын ресурстарының шектеулігімен, сонымен қатар планетаның атмосферасы мен биосферасында катастрофалық өзгерістердің экспоненциалды өсімен байланысты қазіргі дәстүрлі энергетика шешілмейтін болып келеді; қоғамдық эволюциялық дамуы үшін баламалы энергия көздеріне біртіндеп ауысуды тез арада бастау қажет.

Баламалы энергетиканы қолдаудың әлемдік тәжірибесі:

- Инвестициялық субсидиялар (Австралия, Австрия, Франция, Жапония);
- Салықтық жеңілдіктер (Үндістан, Португалия);
- Сертификаттар – қалпына келетін энергияға квота бойынша міндеттемелер (Калифорния (АҚШ), Швеция, Ұлыбритания);
- Мемлекеттік сатып алулар кезінде жеңілдіктер (Үндістан, Португалия).

Қалпына келетін көздердің негізінде жоғары технологиялық салалар дамып, жоғары ғылыми потенциал бар болғандықтан ауысу қажет. Павлодарда қуаттылығы 5 МВт дейінгі мини – ВЭУ шығарылуы, Жамбыл облысында ауылшаруашылық өндірісі қалдықтарының негізінде биоотын шығарылуы басталды, мемлекеттегі ең алғашқы комбинирленген күн-жел жүйесі Алматы облысы, Балхаш ауданының Бақанас атты ауылының жанында салынған /7/.

Тиімді және экологиялық қабылданатын жылу мен электрэнергиясының аккумуляторларын құрастыру дәстүрлі емес энергетиканы дамытудың маңызды міндеті болып табылады. Аккумуляторлеу бойынша жұмыс әлі ҒЗТІЖ деңгейінде ғана, бірақ жылу, химиялық, көмір-тектік, гидро- және пневмоаккумуляторларды құрастыру бағытында жұмыстар белсенді жүргізілуде.

Қазіргі таңда желдің, күннің, кіші өзендердің, термалды жер асты суларының, биомассалардың және басқа да көздердің энергиясын пайдаланатын дәстүрлі емес энергетика энергияның дәстүрлі көздерімен салыстырғанда жоғары үлестік капитал салымдары бар. Бірақ органикалық отынға деген бағалардың және қоғамның қоршаған ортаны қорғауға бағытталған шектеулерінің өсуімен энергияның дәстүрлі емес көздер тиімділігі сөзсіз өседі, ал оларды дамыту энергия үнемдеуінің маңызды бағытына айналады.

1. "Исследование отрасли альтернативной энергетики Республики Казахстан", Версия: v.1, ноябрь 2008 г.- 170 стр.

2. «Стратегические приоритеты конкурентоспособности Республики Казахстан» по разъяснению и пропаганде Послания Президента Казахстана Н.А.Назарбаева народу Казахстана «Повышение благосостояния граждан Казахстана – главная цель государственной политики» 6 февраля 2008г, library.karaganda.kz/poslanie_2008.DOC

3. Владислав Воднев, Астана, 12 янв – ИА Новости-Казахстан. Производство электроэнергии в Казахстане выросло на 4,9% в 2010 году – KEGOC. <http://thenews.kz/2011/01/12/682305.html>

4. Доклад Министра охраны окружающей среды Республики Казахстан Исаков Н. А. на Втором Евразийском Энергетическом Форуме, www.nature.kz

5. «Стратегия эффективного использования энергии и возобновляемых ресурсов РК в целях устойчивого развития до 2024 г.», МООН РК, Астана, 2008г.

6. http://www.expert.kz/en_16/page2_16.htm

7. «Альтернативная энергетика в Казахстане» <http://www.solar-ct.com>

Нестабильная ситуация на мировом рынке энергоресурсов со все нарастающей остротой показывают неизбежность повышения энергоэффективности мировой экономики, проявляющейся, в первую очередь, в виде инициативы по энергосбережению, и увеличению доли возобновляемых источников в глобальном производстве энергии. В свою очередь Казахстан проявляет к данным вопросам повышенную заинтересованность. Эта статья посвящена вопросам нынешнего состояния и особенностям использования возобновляемых источников энергии в Казахстане.

A stable situation in the world market of power resources about all an accruing sharpness show inevitability of increase of power efficiency of the world economy shown, first of all, in the form of the initiative under power savings, and increase in a share of renewed sources in global manufacture of energy. In turn Kazakhstan shows the raised interest to this points in question. This article about present condition and features of use of renewed energy sources in Kazakhstan.

А. Ибраев

МАРКЕТИНГТІК ТЕХНОЛОГИЯЛАР КӘСІПОРЫННЫҢ МАҢЫЗДЫ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Қазақстандық экономика үшін маркетингтің әдістері мен тәсілдерін қолдану қажеттілігі бүгінгі күнде өзекті мәселе болып отыр. Маркетинг рынокта болып жатқан үрдістерді жан жақты ескеріп отыратын, кәсіпорынның іс әрекетін басқару және ұйымдастыру жүйесі, өндірісті, жалпы қоғамды дамытушы құрал ретінде танымал. Кез келген салада маркетингтік технологияларды қолдану оның бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуына, ол саланы ойдағыдай дамытуға әсерін тигізеді.

Маркетинг рынокта болып жатқан үрдістерді жан-жақты ескеріп отыратын, кәсіпорынның іс-әрекетін басқару және ұйымдастыру жүйесі, өндірісті, жалпы қоғамды дамытушы құрал ретінде танымал. Маркетингтік технологияларды қолдану кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатуына және ойдағыдай дамытуға әсерін тигізеді.

Маркетингтік технологияларды қолдану кәсіпорындардың жалпы ресурстарын, соның ішінде тауарлар мен қызметтерді жылжыту мен жүзеге асыруға және әрбір өнім үшін жылжытудың тиімді әдістерін таңдауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар олардың іс-әрекеттерінің тиімділігін жоғарылатуға ықпал етеді.

Рынок шаруашылық жағдайында ұтымды жұмыс істеу үшін ортада болып жатқан өзгерістерді үнемі үздіксіз түрде олар талдап отыру қажет. Сол өзгерістерді дұрыс болжай білу ұйымның маркетинг негізін құрайды [1]. Маркетингтік технологияларды қолдану проблема-сын қарастыру алдында қысқаша маркетингтің анықтамаларына тоқталып кетуге тура келеді. Өйткені маркетингтік технологияларының дамуы маркетингпен тығыз байланысты.

Шетелдік және отандық ғалымдар ұсынған неғұрлым жиі кездесетін маркетингтің анықтамаларын қарастырып өтейік [2, 12 б].

1. Маркетингті тауарлар мен қызметтерді өткізу және сату ретінде қарастыратын анықтамалар. Мұнда негізінен өткізу қызметіне және тауарды рынокқа жылжытуға назар аударылады. Бұл көзқарас шектеулі, өйткені оның авторлары маркетингті өткізу мен сатуға және жарнамаға теңейді. Осыған орай, Ф. Котлердің «өткізу – маркетинг мұзтауының ең елеулісі емес ұшар басы, маркетинг міндеттерінің бірі ғана» деген сөзін келтіргеніміз жөн.

2. Маркетинг менеджменттің маңызды міндеті ретінде қарастырылады, мұнда ол фирманың өндірістік-өткізу әрекетінің басқару жүйесі деп беріледі. Бұл амал-тәсіл маркетингтің жалпы экономикалық құбылыс ретіндегі табиғатын ашпайды. Маркетингті менеджмент доктринасына ұштастыру, оның рынокты қатынастарды тиімді қалыптастыру құралы ретіндегі әлеуметтік-экономикалық негізін айқындауға мүмкіндік бермейді.

3. Маркетинг – қазіргі бизнес философиясы, ойлау стилі және тұтынушылардың мұқтаждықтары мен тілектерін қанағаттандыруға бағытталған мақсат. Мұндай көзқарасты ұсынатын авторлар маркетингті әлеуметтік-экономикалық жағынан қарастырады, бірақ мұнда оның мақсаттары тым мінсіздендірілген. Бұл көзқарас рыноктық экономикасы дамыған елдердегі фирмалардың маркетингтік қызметіне сәйкес келеді.

Маркетингті адамдардың мұқтаждықтары мен қажеттіліктерін зерттеуге және қанағаттандыруға бағытталған әлеуметтік үдеріс ретінде қарастыратын анықтамалар. Бұл көзқарастар маркетингтің әлеуметтік сипатын көрсетеді [2, 12 б].

Маркетинг экономикалық және қоғамдық қызмет түрлерінің ең маңыздыларының бірі болып табылады, дегенмен, оны көбінесе дұрыс түсінбейді.

Маркетингтің мақсаты – тауарлар мен көрсетілетін қызметтер сапасын жоғарылату, оны алу жағдайын жақсарту, бұл өз кезегінде елдегі тұрмыс деңгейін арттыруға, тіршілік сапасын жоғарылатуға әкеледі.

Маркетинг – бұл "қажетті өнімді, қажетті жерде, қажетті уақытта, қажетті бағада өндіруге" мүмкіндік беретін және өзіне тауарлар мен көрсетілетін қызметтер нарығын зерттеу бойынша және сатып алушылардың нарықта басқаша емес, осылай істеу уәждемесі

бойынша қызметтер мен әдістердің белгілі бір түрін енгізетін тәжірибелік құрал. Қызметтің бұл салалары мен әдістерін, жеткілікті өзара тығыз әрекеттесетін топтарға бөлуге болады: маркетингілік зерттеу; жарнама компанияларын әзірлеу; тауарлар мен қызметтерді жылжыту; маркетингілік жоспарлау; өнімді тұтынушыға дейін жеткізу.

Қазіргі уақытта маркетингтің сан алуан, әртүрлі анықтамаларын санауға болады, бұл оның біршама даму кезеңдерін көрсетеді, сонымен қатар кез-келген қазіргі заманның ұйымы өзінің мақсаттарын, бәсекелестеріне қарағанда, тек қана тапсырыскер тілегін, барынша әдісін тауып және тиімді, қанағаттандыру жолында қол жеткізе алатынымен және солай болуы керектігінен тұратын негізгі тұжырымдама екенін көрсетеді.

Тиімді ұйымдастырылған маркетинг өндіруші табысына жол ашып, экономикалық және саяси факторлардың екіұдай жағдайында рыноктағы бәсекелестік қабілетін ұштайды.

Маркетинг тауарлар мен қызмет көрсетуге сұраныс пен ұсыныстың сәйкестігін анықтап, сондай-ақ өндіруші мен тұтынушылардың өзара ұзақ мерзімді қатынастарын орнықтыру негізінде бизнес тиімділігін арттыруға ықпал етеді.

Тұтынушының қажеттіліктерін зерттей келе, оларды қанағаттандыруға жәрдемдесуі маркетингтің әлеуметтік-экономикалық ролін көрсетеді.

Маркетингтің негізгі сипаттарын, белгілерін, табиғатын талдай келе, оны: қазіргі бизнес философиясы мен идеологиясы; экономикалық үдеріс; шаруашылық қызметтің саласы; ойлау жүйесі және тұжырымдамасы; шаруашылық етуші субъектілерді басқару жүйесі; ғылыми сала деп сипаттауға болады. Маркетингтің осындай белгілері Қазақстан экономикасының әр түрлі салаларында қалыптаса бастады.

Нарық қатынастары шаруашылық қарым-қатынаста жүріп жатқан субъектілерінен экономикалық үдерістерді игеруді, ол үшін оларды терең жан-жақты талдауды талап етеді. Осы талдау негізінде бар ресурстарды тиімді пайдаланып, тұтынушылардың қажеттерін сапалы және жоғары деңгейде, неғұрлым толық қанағаттандыруды белгілейді. Нарықта қалыптасқан қатаң бәсекелестік күресті жеңіп шығу үшін бұл аса қажетті іс. Соның негізінде фирманы дәл басқару бағыттары және ұтымды шаруашылық бизнес шешімдері іздестіріледі. Ал ол талдауды жүргізу үшін кең көлемде және неғұрлым толық коммерциялық ақпарат қажет болады. Бұл жиналған ақпарат нарықта әрекет жасап жүрген фирмалар және келешекте олардың қатарына жаңадан қосылатын кәсіпорындар, олардың өнімдерінің өзгерісі туралы т.б. с.с. болжамдық талдау үшін қолданылады. Осы аса маңызды да күрделі іс маркетингсіз орындалуы мүлде мүмкін емес. Сондықтан фирманы басқару жүйесінде, оның әрекетін ұтымды реттеу ісінде қазіргі кезде маркетинг жетекші рөл атқарады. Маркетингтің мәні өнімді шығару және өнімді өткізу шарттары өзгерісімен байланысты. Маркетинг әрекеті жоғары пайда алу үшін нарықтың, демек тұтынушылардың нақты қажеттіліктерін зерттеу, соның негізінде кәсіпорынның барлық қызметін (тауарды өндіру, өңдеу, өткізу, жылжыту) ұйымдастыру жүйесі болып табылады. Маркетингке сүйене отырып, фирманың түбінде пайдалы әрекетін ұйымдастыру үшін, алғашқы оның қадамдары уақытша пайдасыз, кейде тіпті шығындары болуы мүмкін. Бұл болжамды шығындар немесе ойда болған уақытша кездесетін қиыншылықтар болып табылады. Маркетинг қағидаларын елемей, көптеген өнімнің өткізуі болмауына, тұтынушылардың төлем қабілеттілігінің төмендігіне, өнеркәсіптік кәсіпорындардың қоймаларында дайын өнімнің ірі қорларының жинақталуына әкелді.

Сондықтан да маркетингтік технологияларды қолдану кәсіпорындардың жалпы ресурстарын, соның ішінде тауарларды жылжыту мен жүзеге асыруға және әрбір өнім үшін жылжытудың тиімді әдістерін таңдауға мүмкіндік береді, сонымен қатар олардың іс әрекеттерінің тиімділігін жоғарылатуға ықпал етеді. Маркетингтің философиясына сүйене және оның технологияларын қолдана отырып, фирма өзінің өндірістік қызметін және тауарлар мен қызметтерді ұсынуда жүйелілікті бағытты төмендегілердің есебінен қамтамасыз етеді:

- кешенді түрде фирманың сыртқы ортасын талдау және жалпы рынокты болжау, сонымен қатар фирманың нақты мүмкіндіктерін бағалау;

- фирманың ұйымдық-басқару, материалдық, қаржылық және техникалық қатынастарына байланысты оның мақсатын, міндетін, ресурстарын және механизмдерінен тұратын маркетингтік іс әрекетінің ұзақ мерзімді стратегиясын жасау;

- рыноктың талаптарына және фирманың әлуетіне байланысты өндірістік саясатын жоспарлау;

- сұранысты қалыптастыру және өткізуді ынталандыруға бағытталған арнайы шараларды жүзеге асыру.

Маркетингтік технология – кәсіпкердің сұранысты анықтау және зерттеу, сонымен қатар өндірісті, қызметтер мен тауарларды сатуды жоспарлауда қолданатын басқару әдістері болып табылады [3].

Маркетингтік технологиясын суреттеудің екі бабын қарастыруға болады:

1. Маркетингтік технологиялардың сипаттамасы маркетинг кезеңдерінің реттілігіне қатысты. Маркетингтің бес кезеңін бөліп қарастырады: талдау, концептуалды, қалыптастырушы, жүзеге асыратын және бақылау. Әрбір кезеңге өзінің технологиялар тобы сәйкес келеді. Бұл кезеңдер жалпы маркетингтік стратегиялар үшін, сонымен қатар оның әрбір элементі үшін де лайық (жобалау, жарнама, турөнімді сату және т.б.).

2. Фирманың маркетингтік іс әрекетін белгілі бір жүйе түрінде қарастыруға болады. Жүйенің әрбір элементі фирманың сыртқы ортасының даму жағдайы мен бағыты, оның іс әрекетінің концепциясын жасау, номенклатурасы және баға саясатын жоспарлау және өнімнің рынокқа жылжыту жағдайын зерттеу бойынша арнайы міндеттерді шешуге бағытталған [4, 257б].

Сондықтан, жалпы рыноктағы құрылымдық өзгерістер, бәсеке шарттарының өзгеруі, тұтынушылардың мінез құлықтарының дамуы фирмалардың жаңа маркетингтік технологияларды іздеуіне түрткі болады.

Кәсіпорындарға маркетингтік технологияларды енгізу, бейімделу және дамыту бірқатар объективті және субъективті факторлардың әсерінен тежеліп отыр, әсіресе, маркетингтің кемшіліктерімен (шығындарымен). Ол кемшіліктерге:

- 1) маркетингтік зерттеу және практикалық акциялардың нәтижесі керекті уақытта жүргізілмеуі. Сондықтан фирмалар көптеген қаражатты тиімсіз шараларға жұмсайды.

- 2) маркетингті ұйымдастыру және маркетингтік зерттеулерді жүргізу көптеген фирмалардың қолы жетпейтін көп шығындарды талап етеді. Дәл осы маркетингтің қаржылық аспектісі, мамандардың пікірі бойынша, көптеген бизнеске маркетингтік технологияларды енгізудегі кедергі болып отыр.

Жалпы, Қазақстанда маркетингтің дамуына кедергі болып отырған субъективті фактор ретінде фирма басшыларының теріс көзқарасы танылады. Қазақстанның қазіргі рыноктық экономика жағдайындағы кәсіпорынды басқару мәселелерін талдай отырып, маркетингті жетілдіру бағыттары мен даму ерекшеліктерін анықтау отандық өнімнің табыстылығы мен бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуде маңызды болып отыр. Жалпы, кәсіпорындардың іс әрекеттеріне маркетингтік қағидалар мен технологияларды енгізу оның дамуының бастапқы кезеңінде де, одан кейін де қажет, ол кейін түзетуге қиын болатын стратегиялық қателіктердің болмауына мүмкіндік береді.

1 Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – Т. 12. – 403с.

2 Есімжанова С.Р. Маркетинг. Оқу құралы - Алматы, Экономика - 2006.

3 Электронный ресурс по маркетингу // www.marketingrbc.ru

В этой статье рассматриваются маркетинговые технологии как важные инструменты в предприятиях и анализируются проблемы их использования.

This article discusses the marketing techniques as important tools in their enterprise and analyzing these problems in use.

Сун Ли

СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В КИТАЕ

В последние годы уровень образования в Китае, особенно высшего образования повышается с развитием экономики. Были достигнуты определенные позитивные результаты, но в то же время существует ряд проблем. Эффективное решение этих проблем уже поставлено на повестку китайского правительства.

1. Состояние развития высшего образования в Китае

В настоящее время по всей стране функционирует более чем 2300 вузов, среди них, 1880 университетов и колледжей, высшие школы профессионального образования, остальные - вузы для взрослых.

По состоянию на 2010 год численность студентов, обучающихся в ВУЗах по всему Китаю составила 29,79 млн. или 24,2%. В Пекине, Шанхае, в юго-восточных провинциях Цзянсу, Цзецян процент поступления в последние годы составляет более чем 50%. По численности студентов Китай сейчас занимает первое место в мире, а до 1999 года эта цифра составляла 3.4 млн. и, следовательно Китай уже совершил исторический скачок с элитного образования на популярное образование (диаграмма 1).

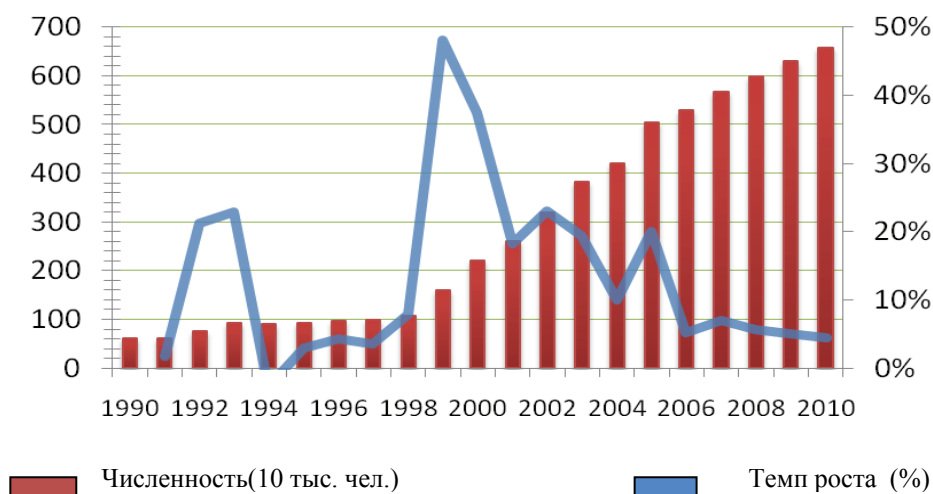


Диаграмма 1. Рост зачисления абитуриентов 1990-2010 гг.

Принципами высшего образования Китая являются справедливость, высокое качество и диверсификация.

Справедливость - это обеспечить каждого гражданина правом на обучение.

Что касается качества, то ещё две тысячи лет тому назад, великий китайский педагог Конфуций сказал, что обязанность учителя заключается в распространении толков и истины, выработке навыков и пояснении непонятного. Современное обучение находится на этапе перехода с распространения знаний на повышение способностей и воспитание индивидуальности личности, с этапа расширения масштаба высшее образование переходит на этап повышения качества обучения.

Диверсификация – это совместное развитие государственных и частных учебных заведений, обогащение содержания, методов обучения, структуры специальностей, разнообразные каналы трудоустройства, и т.д.

В настоящее время высшее образование Китая переходит с институциональных изменений на системные инновации. В последние годы бурно проводилось слияние вузов, более чем 1000 вузов слились в 300, что позволило осуществить глубокие перемены в системе управления высшим образованием. Создан специальный государственный фонд поддержки, запущены “Проект 985”, “Проект 211”, “строительство отборных дисциплин”. Кроме того, идёт реформа в областях логистики, персонала и системы занятости.

II. Проблемы

Однако реформы не исключают ряда проблем.

Первая проблема заключается в менталитете: несамостоятельность, низкопоклонство перед властью, лишение академической свободы, снижение нравственности преподавателей, коррупция.

Вторая проблема: недостаточные бюджетные средства. Финансирование образования составляет в Китае менее чем 5% к ВВП, а средний мировой показатель составляет 45%. В среднем плата за обучение в вузе составляет 3000 долл. в год, а ВВП на душу населения лишь менее чем 2000 долл., кто платит за обучение в основном? Государственные вузы должны быть на государственном финансировании, так как большинство бедных семей не в состоянии поднять даже одного студента. Ещё один очень серьёзный феномен - кредит для вузов, который составил около 5 млрд.долл. на конец 2009 года, это беспрецедентный случай во всём мире. Чем эти вузы погашают долг и начисленные проценты?

Третья проблема – дефицит профессоров, доцентов, преподавателей и ассистентов. В среднем, соотношение между преподавателями и студентами составляет 1:18. Хотя ежегодно в Китае около 100 тыс. новых преподавателей поступают на работу, то есть 36%, и большинство из них получило степень магистра или доктора, но стаж и опыт у них минимальный, ещё ежегодно около 6% старых преподавателей уходят на пенсию. Итак, в общем, количество преподавателей со степенью растёт, но их квалификация не соответствует тему роста их количества, следовательно, качество обучения снижается. Пекинский университет вёл опрос в 2007 году, результаты таковы: одну треть студентов не интересует их специальность, около одной четверти студентов провалилась на экзаменах, свыше 50% преподавателей считают, что штат недостаточный, педагогическая нагрузка преподавателей очень большая.

Проблема четвёртая – проблема несправедливости. Это особо отражается в деревнях и городах, в разных районах. Абитуриенты в больших городах поступают в ведущие университеты Китая намного легче, чем провинциалы. Численность студентов вузов Пекина выше, чем в провинции Гуйджоу в 8 раз, плата за обучение в Пекине обходится 5000 долл. США в год, а в провинции Гуйджоу лишь 1500 долл.США в год.

Пятая проблема – проблема трудоустройства выпускников. В соответствии с результатами опроса, проведённого отделом студенческих дел при министерстве образования в разных провинциях в 2007 году, 47,2% выпускников заключили или собирались заключить трудовой договор, 16,8% поступили в магистратуру, 3,6% намерены открыть свой бизнес, 2,3% готовы выехать на учебу за границей, 4,8% не устроились на работу. Специальности и пол выпускников тоже играют роль. Многие жалуются, что обучение бесполезно, всё равно не найдёшь приличную работу. Недавно по телевидению был репортаж, что магистрам и отечественным докторам очень трудно найти работу, а выпускники профессиональных школ или техникумов быстро устраиваются на работу, так как потребность в рабочих руках выше, чем в выпускниках вузов.

III. Основные направления развития высшего образования в Китае.

1. Разработана «государственная программа развития образования в КНР на 2010-2020 годы».

2. Осуществление разнообразия формы собственности вузов. Правительство поддерживает не только государственные вузы, но и частные. Источники финансирования является

финансовым доходом центрального и местного правительства. По-моему механизм для развития частных вузов не налажен, это лишь пустой разговор. Частные вузы очень слабые, качество образования в них на низком уровне, их дипломы отличаются от дипломов государственного образца.

3. Повышение уровня научно-технической инноваций и способности обслуживания общества. К этому относятся: повышение научно-исследовательского уровня, повышение уровня превращения научно-исследовательских результатов в реальную мощность производства, усиление финансирования индустриализации научно-исследовательской работы.

4. Углубление реформы системы высшего образования. Специальности ориентированы на предъявляемый спрос со стороны рынка, укрепляются связи системы технического и профессионального образования с работодателями и субъектами малого и среднего бизнеса.

5. Интеграция в мировую систему высшего образования, укрепление сотрудничества с иностранными ведущими вузами через:

- внедрение кредитной системы;
- разработка докторских программ (PhD), сочетающих оптимальный баланс между обучением и исследовательской деятельностью со сроком от 2-х лет до 4-х лет;
- осуществление международных обменов. Взаимно приглашаются учёные и специалисты между вузами, также обмениваются студентами. Что касается студентов, обучающихся за рубежом за свой счёт, то правительство Китая поддерживает их обучение за рубежом, поощряет их возвращение на Родину и оставляет свободу выбора за ними (по словам Дэн Сяопина). В настоящее время около 120 тыс. китайцев обучаются за границей, в среднем они расходуют 2.2 млрд.долл. ежегодно вне Китая. Следовательно, перспективно открытие филиалов ведущих университетов на территории Китая. В настоящее время таких в Китае три, как Nankai University and University of Edinburg, Ningbo University and University of Nottingham, Xinan Jiaotong University and University of Liverpool, помимо их функционируют 800 таких проектов с университетами не столь престижными.

Особо нужно подчеркнуть институт Конфуция. На конец 2009 год открыты более чем 282 института Конфуция и 272 класса Конфуция в 88 странах по всему миру. В КазНУ им. аль-Фараби тоже открыт Институт Конфуция.

Сейчас больше и больше иностранцев приезжают в Китай учиться, правительство очень ценит такую возможность, стараясь создать благоприятные условия для них.

Правительство Китая уделяет огромное внимание развитию высшего образования и прилагает огромные усилия по принятию позитивного опыта других стран.

1. Юань Вэй. Состояние, проблемы и перспектива популяризации высшего образования в Китае. – Пекин, 2007. – С. 12-20

2. Чжоу Цзи. Реализация проекта качества. – Пекин, 2007г. <http://www.moe.edu.cn>.

С.Т. Жекенова

ИНТЕГРИРОВАННЫЙ МАРКЕТИНГ – ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ ТРЦ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Интегрированный маркетинг представляет собой поиск оптимального соотношения применяемых в конкретной рыночной среде всех инструментов маркетинга, которые приобретают в этом случае синергетический эффект. Это в полной мере относится и к маркетинговым коммуникациям, если набор коммуникативных средств подобран наиболее оптимальным образом для определенного сегмента потребителей.

Можно определенно сказать, что нет одного идеального и наиболее эффективного коммуникационно – маркетингового средства. Каждое из них имеет свои достоинства и недостатки. Следовательно, их надо применять все, но найти оптимальные пропорции в их структуре и в этом состоит смысл создания интегрированных между собой маркетинговых коммуникаций, так как в этом случае усиление синергетического эффекта заключается во взаимном усилении эффекта от применения конкретных коммуникационных средств. С этой точки зрения у руководителей ТРЦ и у арендаторов торговых площадей разные цели.

Руководству ТРЦ надо на рынок продвинуть свои свободные торговые площади, а арендаторам – свои товары и услуги, хотя в принципе владельцы и руководство ТРЦ должно быть заинтересовано в успехе своих арендаторов. Однако на практике у руководства ТРЦ такой заинтересованности не проявляется. Поэтому создание интегрированного маркетинга, соединяющего интересы руководства ТРЦ с интересами арендаторов должно стать основным лейтмотивом антикризисной программы. Этого можно достичь тогда, когда в рекламе ТРЦ будет не только указание на те товарные марки, которые реализуют арендаторы, особенно если товар обладает определенным брендом, а методы стимулирования, особенно цены на аренду помещений будут корректироваться по ценам реализации товаров и услуг, предлагаемых арендаторами и по сложившимся условиям рыночной среды.

В этом случае интегрированные маркетинговые коммуникации позволят обеспечить маркетинговые решения с единых позиций, будут не противоречить друг другу и координироваться между собой, формируя единый благоприятный образ конкретного торгово-развлекательного центра или торгового предприятия определенной сети.

Для интегрированной коммуникационной политики ТРЦ очень важно понимать, что у разных арендаторов существуют разные продвижения своего продукта на рыночную среду. Поэтому для рекламы из их множества надо выбирать самые привлекательные для массового потребителя.

Типовые формы продвижения товара могут изменяться в зависимости от уровня рыночного развития и особенностей типа рынка. Так, традиционный состав комплекса продвижения имеет наибольшую практическую значимость для казахстанских торговых предприятий, действующих на потребительском рынке. Это правило распространяется и на ТРЦ на рынках развитых стран выделяют как отдельный элемент комплекса продвижение товара прямой маркетинг в силу его возрастающей значимости, а в сфере розничной торговли - мерчандайзинг («атмосферу» магазина), информацию в торговых точках и на упаковке, рекламу в местах продажи и событийный маркетинг, одобрительные отзывы удовлетворенных товаром покупателей, продвижение, направленное на меньшинство, выставки, демонстрации, вручение сувениров, сервисную политику, разработку товарных знаков, создание фирменного стиля и упаковки.

Каждое торговое предприятие при разработке коммуникационных программ в рамках интегрированного маркетинга должно выбирать определенный набор инструментов продвижения товара, с помощью которых коммуникационное сообщение будет доставляться. Доли участия каждого из различных коммуникационных средств в общих затратах на проведение коммуникационных кампаний должны определять структуру затрат на продвижение товара, которая может варьироваться во времени и в пространстве в зависимости от вида бизнеса.

Нахождение эффективной структуры затрат коммуникационных программ в рамках их интеграции это достаточно сложная задача, но от неё зависит всё продвижение в целом.

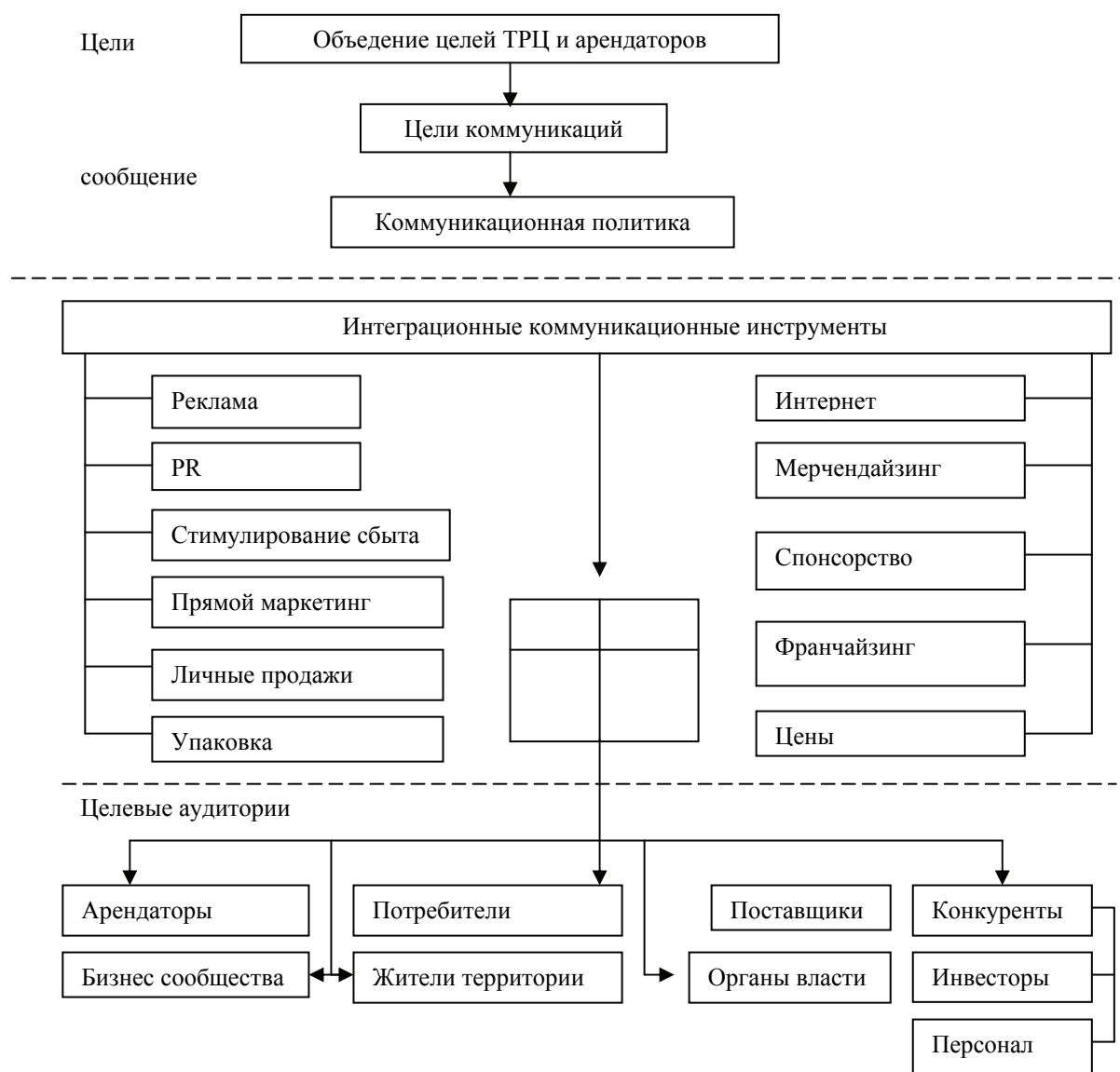
Одним из важнейших направлений повышения эффективности затрат на продвижение товара в рамках интеграционного маркетинга является системное накопление информации о потенциальных клиентах, группах стратегического влияния, конкурентах, которых можно рассматривать как потенциальных партнеров по рыночным транзакциям. Принципиальным моментом в этом плане является цель в виде экономии, затрат меньше, чем на изготовление его физической основы, а способы продвижения товара которые должны рассматриваться как преимущественный инструмент конкурентной борьбы, особенно на насыщенных рынках.

Экономическую и коммуникационную эффективность в интеграционном продвижении товара следует рассматривать как взаимосвязанные составляющие. При этом следует учитывать имеющую место неопределенность формы связи между усилиями по продвижению товара и отдачей.

Эффективное продвижение в интеграционной коммуникации должно быть основано на исследованиях и связано с тщательной постановкой целей, правильной организацией и планированием коммуникационных кампаний, основными этапами которых являются разработка креативной стратегии и оптимизация структуры затрат на продвижение товара.

Это основывается на том, что в этом случае важно не только и не столько эффективность продвижения товара, сколько эффективность управления продвижением товара, так как первое зависит от второго. В этом случае интегрированные коммуникации представляют собой следующий вид (рисунок 1).

Интеграционный характер маркетинговых средств воздействия должен определять необходимость комплексного использования методических подходов и в процессах их прогнозирования и планирования, контроля и оценки. Эта комплексность обусловлена многогранностью отношений и интересов людей, управляемых с помощью маркетинговых средств, а системность вытекает из принципа последовательности и взаимосвязанности действий менеджеров в маркетинговом цикле.



Источник: авторские разработки

Рисунок 1 – Модель интегрированных маркетинговых коммуникаций

Динамика рыночных процессов и рыночной конъюнктуры, принимаемая во внимание в процессах предвидения развития кризисной ситуации в экономике должна строиться на оценке условий конкретных рынков, требовать использования ситуационного подхода. Методы экспертных оценок в этом случае должны быть связаны с неопределённостью протекания многих социально - экономических процессов, отсутствием информации или её ненадёжностью. Это формирует особенности формирования антикризисной программы, в которой должны быть учтены данные и многие другие факторы возникающие в условиях кризисов, в поисках путей выхода организации из трудных ситуаций обусловленных сложностью и рискованностью принятия любых решений в отношении антикризисных программ. Для формирования интегрированных коммуникаций как антикризисной программы ТРЦ, следует отметить, что в настоящее время отсутствуют достоверные данные о казахстанском рынке маркетинговых коммуникаций. Вместе с тем, очевидно, что любая организация должна иметь соответствующий уровень развития исследований и оценки результатов применения комплекса коммуникативных средств, ценностью которых велика особенно в кризисных ситуациях, чтобы своевременно реагировать на изменение внешней среды, рыночной ситуации и оказывать определенное воздействие на рынок. Все это в совокупности позволяет сформировать следующие выводы:

1. Интегрированный подход к выбору системы маркетинговых коммуникаций – инновационная система управления маркетингом. Он обеспечивает особый синергетический эффект, возникающий вследствие комплексного подхода к сочетанию рекламы и других коммуникационных средств с мероприятиями по управлению сбытом и продвижению продукции и услуг на рынок.

2. Интегрированный подход в коммуникационной политике торгово-развлекательных центров Казахстана должен состоять в том, чтобы цели руководства и владельцев торговых помещений совпадали с целями их арендаторов и реализовались различными коммуникационными средствами как единый комплекс на основе принципов согласованности целей.

3. В системе интегрированных коммуникаций реклама должна не только занимать основное место, но и активно поддерживаться всеми способами стимулирования сбыта, включая способами размещения отделов арендаторов на территории ТРЦ, гибкими ценами и стимулирование сотрудников к развитию контрактов с потребителями. Совокупности это должно составить комплекс элементов коммуникации, который и должен представлять собой способы реализации антикризисной программы для национальных ТРЦ.

1. Бенке И.Ю. Проблемы маркетинговых исследований в Казахстане // Маркетинг товаров и услуг, 2002 - № 5 – с. 18-21

2. Бенке И.Ю. Товарная марка и рост производства// Экономика и статистика, 2001 - №1

3. Музыкант В.А. Теория и практика средств маркетинговых коммуникаций – М.: Евразийский регион, 2005

4. Романов А.А., Панько А.В. Маркетинговые коммуникации – М.: Эксмо, 2008

ПЕДАГОГ – УЧЕНЫЙ – ВОСПИТАТЕЛЬ

Доктору экономических наук, профессору, академику Международной академии информатизации, почетному работнику образования Республики Казахстан Бенке Ирине Юрьевне - 65 лет.



Бенке Ирина Юрьевна родилась в 1946 году в г. Норильске. В 1962 г. семья из Сибири переехала в Казахстан на строительство Алмаатинской ГРЭС, где Бенке И.Ю., закончив среднюю школу с медалью, поступила в 1964г. на обучение в Алматинский Институт народного хозяйства. После окончания А.ИНХ в 1968г. она по рекомендации ректора как лучшая студентка была оставлена для работы на кафедре «Экономика и организация материально-технического снабжения». В 1970г. она поступила в аспирантуру АИНХ, которую завершила защитой кандидатской диссертации.

С 1974г. по 1986г. Бенке И.Ю. работала в качестве старшего экономиста, зав. лабораторией, завсектором в научно-исследовательском экономическом институте Госплана Казахской ССР. За этот период при ее непосредственном участии и под ее руководством было выполнено 8 союзных научных разработок. Она в числе первых представила в Госплане СССР экономические расчеты по Казахстану в режиме компьютерных разработок и неоднократно защищала интересы Казахстана в Москве на уровне обеспечения нашей республики достаточным количеством материальных ресурсов, участвовала в переоценке основных фондов в 1986 году, являлась руководителем научных тем по пересмотру нормамортизации по Мангышлакской, Гурьевской и Актюбинской области, по обеспечению сельского хозяйства страны моторным топливом.

Авторские научные разработки Бенке И.Ю. были положены в основу создания союзных типовых методик расчета эффективности рациональной деятельности Вычислительного Центра при Госплане Казахской ССР и мониторинга движения нефтепродуктов в сельском хозяйстве и дорожном строительстве СССР.

Как лектор Бенке И.Ю. была в составе Президиума республиканского общества «Знание», руководителем Алатауской школы рецензентов (г. Алматы) и проводила по всей территории Казахстана активную пропагандистско-просветительскую работу, за что ей было присвоено звание «Лектор высшей категории СССР».

После обретения Казахстаном независимости Бенке И.Ю. полностью перешла на педагогическую работу и в 2000 году в Новосибирском университете экономики и управления защитила докторскую диссертацию.

В целом ее общий трудовой стаж за прошедшие годы составил 43 года, из которых она в течение 38 лет занимала руководящие должности, в том числе в сфере научной деятельности – 14 лет, в сфере педагогической деятельности в качестве заведующей кафедры университетов Казахстана – 17,5 лет.

За годы работы в области науки и образования Бенке И.Ю. издала, как автор 224 научных и методических работ, включая 198 научных статей, 16 монографий и учебных пособий, 67 учебно-методических разработок общим объемом 484,9 п.л.

Наиболее известными из них являются следующие: «Введение в рынок: вопросы-ответы» (1993г.), «Бизнес и ценообразование» (1995 г.), «Управление ценами на рынке Казахстана» (1997 г.), «Японское искусство торговать – в практику Казахстана» (1999 г.), «Маркетинг товаров и услуг: таблицы и схемы» (2002 г.), «Оценка недвижимости» (2003 г.), «Стратегическое планирование в деятельности фирмы» (2004 г.), публикации в ведущих известных научных журналах Республики Казахстан в 2002-2004 гг., таких как «Аль-Пари», «Экономика и статистика», «Вестник высшей школы» и т.д. Бенке И.Ю. неоднократно

представляла науку Казахстана на международных экономических конференциях г. Москвы, г. Санкт-Петербурга, г. Новосибирска, сотрудничала в области проведения научных разработок и консультаций с Антимонопольным комитетом РК, компаниями «Мицубиси Корпорейшн», «Бритиш Петролеум», крупными предпринимательскими структурами Казахстана, давала заключения по вопросам маркетинга, торговли, бизнес-планирования представителям малого и среднего бизнеса Казахстана, общества «Выбор молодых» и бизнес-инкубаторов.

Как ученый, Бенке И.Ю. неоднократно представляла науку Казахстана на многочисленных научных конференциях, проводимых за пределами нашей страны. Как педагог она активно участвует в подготовке молодых специалистов и ученых для экономики Республики Казахстан, участвуя не только в преподавательской деятельности, но и являясь членом диссертационного Совета Казахского национального аграрного университета, руководителем диссертационных работ, успешно защищенных в полном составе, постоянно оппонировала многие кандидатские и докторские диссертации, была участником разработки методических материалов по внедрению кредитных технологий в систему высшего образования МОН РК. Она неоднократно привлекалась в качестве участника ревизионной комиссии МОН РК по оценке деятельности вузов Казахстана и была председателем ГАК университетов Казахстана по оценке результатов подготовки молодых специалистов. Как воспитатель, Бенке И.Ю. постоянно проводит беседы со студентами, магистрантами и соискателями ученых степеней для развития у них мировоззрения в духе патриотизма, активной жизненной позиции, высоких моральных принципов, чести, достоинства, трудолюбия, организованности, дисциплинированности и хозяйского отношения к любому виду деятельности на тех рабочих местах, где они трудятся или будут трудиться в будущем. Практически со всех мест своей работы Бенке И.Ю. имела и имеет многочисленные благодарности, отмечается как высокопорядочная личность, обладающая особым трудолюбием, справедливостью, добротой, коммуникабельностью и умением работать профессионально и качественно.

Друзья, коллеги по работе, ученики поздравляют Ирину Юрьевну Бенке со славной датой и желают ей крепкого здоровья, долгих лет жизни, наилучших достижений в ее нелегком, но благородном труде и творческих успехов, как на педагогическом, так и научном поприще.

Уважаемая Ирина Юрьевна! Желаем Вам долголетия и большого жизненного счастья.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Абдикулова М.Р. – әл-Фараби атындағы ҚазҰУ магистранты
Аликулова А.Ш. – әл-Фараби атындағы ҚазҰУ PhD докторанты
Амангалиева А.С. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Бейсенбаева А.К. – к.э.н. ст. преподаватель КазНУ им. аль-Фараби
Бисенбаева А.Ж. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Брютова А.В. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Галимкаир Айбек – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Джумадилова Ш.Г. – докторант PhD КазНТУ им. К.И. Сатпаева
Досмухамбетова Г.Б. – преподаватель, докторант PhD КазНУ им. аль-Фараби
Досумова А.С. – преподаватель КазНУ им. аль-Фараби
Дуламбаева Р.Т. – д.э.н., доцент КазНУ им. аль-Фараби
Дүйсенбайқызы Ж. – Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ оқытушысы
Ермекбаева Б.Ж. – к.э.н., доцент, декан ВШЭиБ КазНУ им. аль-Фараби
Жекенова С.Т. – магистр КазНУ им. аль-Фараби
Ибраев А. – әл-Фараби атындағы ҚазҰУ магистранты
Исламова З. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Кабдунасова Л. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Кадырбаева А. – магистрант МВА-менеджмент КазНУ им. аль-Фараби
Казбекова С.Б. – аспирант НИТУ МИСИС, г. Москва
Каирова А.А. – соискатель Института Экономики Комитета Науки МОН РК
Калиева А.Е. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Катаева Г.Б. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Кенжебаева М.Т. – к.э.н., зав. кафедрой ТарГУ им. М.Х. Дулати
Когут О.Ю. – ст. преподаватель КазНУ им. аль-Фараби
Курман М.О. – ст. преподаватель Академии экономики и права
Мамишова К.С. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Нурбаев А. – магистрант МВА-менеджмент КазНУ им. аль-Фараби
Платонов М. – магистрант МВА-менеджмент КазНУ им. аль-Фараби
Садықова А. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Сәрсенбекқызы Б. – Қ.А. Ясауи атындағы ХҚТУ магистранты
Сүйеубекова А.Ж. – әл-Фараби атындағы ҚазҰУ магистранты
Султанова А. – магистрант МВА-менеджмент КазНУ им. аль-Фараби
Сун Ли – докторант PhD КазНУ им. аль-Фараби
Тагайбекова Н.П. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Такирова С. – әл-Фараби атындағы ҚазҰУ магистранты
Тулегенова М.С. – д.э.н., профессор КазНУ им. аль-Фараби
Утегужина А. – магистрант МВА-менеджмент КазНУ им. аль-Фараби
Чакеева М.М. – магистрант КазНУ им. аль-Фараби
Чулгаубаева А.Т. – магистрант Казахстанско-Британского технического университета

**Требования к содержанию и оформлению статьи в
«Вестнике КазНУ им. аль-Фараби (экономическая серия)» с 2008 г.**

«Вестник КазНУ им. аль-Фараби (экономическая серия)» издается для отражения основных результатов научных исследований профессорско-преподавательского состава, сотрудников и молодых ученых университета, а также ученых других организаций РК и зарубежных стран. В течение года издается 6 номеров журнала.

Текст статьи представляется в 1 экземпляре (распечатанный компьютерный вариант с дискетой 3,5 дюйм). Текст набирается в формате MS Word, шрифт Times New Roman (Kz Times New Roman), кегль 14, межстрочный интервал одинарный, поля: сверху, снизу, справа, слева – 20 мм. Объем статьи не должен превышать 6-7 страниц.

При написании статьи необходимо придерживаться следующего плана:

- инициалы и фамилия автора;
- название статьи заглавными буквами полужирным шрифтом;
- текст статьи содержит: *введение* в суть исследования с указанием того, что нового вносит автор в эту область исследований по сравнению с другими исследователями, *описание исследования (основная часть)* излагается достаточным для воспроизведения языком, исследование должно опираться и подтверждаться статистическими данными и их анализом, *выводы и результаты* отражаются в кратком и логичном описании достигнутых целей исследования. В статье может быть иллюстративный материал (рисунки, графики, диаграммы и т.п.), который последовательно нумеруется и имеет соответствующее название. В тексте статьи ссылки на источники указываются арабскими цифрами в прямоугольных скобках по мере упоминания.

- список литературы, при этом приводится только цитируемая литература в порядке упоминания в тексте. При написании списка литературы необходимо придерживаться следующей последовательности: фамилия и инициалы автора, название работы, книги, статьи, журнала, место издания (город и издательство), год опубликования и номера страниц;

- краткое резюме (аннотация) с изложением основных результатов исследования на казахском, русском, английском языках;

- в конце статьи подпись автора, необходимо представить полные сведения об авторе: фамилия, имя, отчество, ученая степень, звание, полное название учреждения, в котором выполнена работа, контактный телефон.

Статья должна сопровождаться внутренним и внешним отзывами.

Статьи, содержание и оформление которых не соответствует указанным требованиям, к публикации не допускаются. Отзывы на отклоненные редколлегией статьи не предоставляются, рукописи авторам не возвращаются. Ответственность за содержание статей несут авторы.