А.К. АКПАНОВ,
Халықаралық бизнес университетінің
«Қаржы және несие» кафедрасының аға оқытушысы

АЙНАЛЫМ КАПИТАЛЫН ҚОЛДАНУ ТИІМДІЛІГІНЕ ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАРДЫ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ

Қазіргі нарықтық экономикада, үлкен бәсекелестік деңгейінде әр компания нарықта өз орнын алуға ұмтылады, сондықтан да бәсекелестік қабілетке ие болу үшін әрбір шығарған өнімнің өзіндік құны төмен, әрі сапалы болуға ұмтылуы керек. Жоғарыда аталған өнімнің өзіндік құнына кіретін шығындарының кейбір түрлерін қысқарту, (мысалға: өндірістік ақыларды айыппұл, штраф) сөйтіп өнімнің өзіндік құнын төмендетуге әр кәсіпорын талпынуы тиіс.

Кәсіпорынның айналым капиталын қолдану тиімділігіне бірқатар факторлар әсер етеді, жиі жағдайда керісінше бағытта болады (1-сурет). Әсер ету кеңдігіне және факторлардың басқарылу деңгейіне қарай факторларды шартты түрде үш топқа топтасыруға болады: жалпы экономикалық, ұйымдастырушылық және техникалық прогресспен байланыстылығы.

1-сурет. Айналым қаражаттарын қолдану тиімділігіне әсер ететін факторлар

Жалпы экономикалық факторлерге келесілер жатады: тауар айналымының көлемін өзгерту және оның құрлымдары; өндірістік күштерді орналастыру; тауар айналымы саалсында және оған қызмет көрсету салаларында қоғамдық еңбек өнімділігінің динамикасы; шаруашылық есеп айырысуды дамыту.

Экономикалық-ұйымдастыру факторлар тобына келесілер жатады: сауда кәсіпорындарының көлемдерін өзгерті және олардың мамандандыруы: сауданың жаңа жолдарын енгізу және т.б.

Техникалық прогресспен байланысты факторлар – ол: технологияны және саудаға қызмет көрсету салаларында қолданылатын техникаларды өзгерту (көлік, байланыс, коммуналды шаруашылық); сауда үдерісстерін автоматтау.

Айналым қаражаттарын қолдану және олардың айналымдылықтарының тиімділігіне оның көлемін үлкейтетін және кішірейтетін факторлар әсер ететді.

Айналым қаражаттарының көлемін үлкейтетін факторларға келесілер жатады: сауда қызмет көрсету сапасын жақсарту, жаңа құрылыстар салынған аудандарда дүкендер тораптарын кеңейту, тауар айналымы құрлымын айналымдылығы бәсең тауардың үлестік салмағына қарай өсіреді.

Айналым қаражаттарын төмендетуге әсер ететіндер: материалық және қаржы ресурстарын үнемдеу; сауда кәсіпорындар (бірлестіктер) әрекетіне шаруашылық есеп айырысу принциптерін кеңінен енгізу.

Айналым қаражаттарының көлемін анықтайтын факторлар объективті, яғни ол кәсіпорын әрекетіне тәуелсіз және субъективті болады. Субъективтілер қатарына мыналарды жатқызуға болады, мысалы айналым қаражаттарын тиімді пайдалану, тауар айналымы жоспарын орындау, қолданылатын қызмет көрсету формалары, несиелік және қаржылық дисциплиналарды сақтау.

Кәсіпорын жұмысының сәттілігі шаруашылықтың жалпы жағдайларынан, сонымен қатар басшының өндірістік факторларын тиімді пайдалану қабілетімен анықталады.

Алайда әр кәсіпорынға тиесілі басты заңдары: өнімнің өзіндік құнын төмендету, түсімді өсіру және өндірістің рентабельдігін өсіру:

Айналым капиталын басқарудағы басты проблемалары:

- белгіленген және тұрақты өндіріске талыпыныс және өнімді сату;
- кәсіпорын активтерінің өндірістік қорларының үлестік салмақ үлесін көбейту немесе азайту;
- дайын өнімнің қалдықтарының өсімі;
- жеткізішілерден материалдарды уақытынан кешіктіріп жеткізуі;
- тиелген өнім үшін сатып алушының төлемді кешіктіруі яғни дебиторлық қарызды ұлғайту.

Қорды басқару тиімділігін жақсарту мақсатында «тура уақытында» қорларды жеткізу принципін енгізу қажет.

Бұл жүйені жапондықтар жасап шығарған. Принциптің мақсаты шикізат пен қосалқы бөліктер тура уақытында жеткізіліп, бірден өндіріске жіберілуі қажет. Бұл әдетте қорда болатын жұмыс капиталының біршама бөлігін үнемдеуге жол береді, сойтіп кеңістіктер босайды. Бұндай жүйені ұйымдастыру өте қиын, ол жақсы жоспарлауды талап етеді және жеткізу өте кеш орын алса, проблемалар тудыруы мүмкін.

«Ахмет-астық и К» ЖШС қорларды басқару мақсатында тура уақытында приницпін енгізген сәттен бастап, бұл басқа да жүйе секілді істі біраз жеңілдетеді. Тура уақытында (точно вовремя) қағидаты бойынша қорларды басқарудың ең басты артықшылығы шикізат қорлары мен материалдарына мұқтаждықты бағалауға және елеулі түрде дайын тауар қорларын төмендетуге итермелейді, сонымен қатар бұндай жүйе түрінде қосымша қаражатты енгізу қажет емес.

Еркін бәсекелстік жағадайында кәсіпорын шығарған өнім бағасы теңдестіріледі. Оған нарықтық баға қалыптасу заңдары әсер етеді. Сонымен қатар кәсіпкер максималды түсім алуға талпынады, ал ол болса өндіірс шығындарын төмендетуді талап етеді.

Шығындарды азайтудың басты әдістері:

- өндірісте қолданылатын барлық ресурстар түрін үнемдеу;
- еңбек нәтижелілігінің өсімі
- әкімшілік – қызмет көрсететін мамандар санын қысқарту.

Материалдық ресурстар өнімді шығаруға жұмсалатын барлық шығындардың 3/5 құрайды, сондықтан келесі шараларды жүзеге асыру қажет:

- барлық ресурстарды үнемдеу;
- оларды тиімді қолдану;
- ресурстік үнемдеу технологияларды қолдану
- келетін шикізаттарға, материалдарға және сатып алынатын жартылай дайын өнімдерге талаптарды өсіру.

Еңбек шығындарын төмендету жолдары:

1. Техникалар мен технологиялар есебінен:

- өндірісті механизациялау және автоматтандыру;
- прогрессивті нормаларды жетілдіру және қолдану;
- жоғары технологияларды жетілдіру және қолдану;
- ескірген жабдықтарды жаңалау.

2. Өндіріс пен еңбекті ұйымдастыру

- жұмыс орнын дайындау және оны толықтай толтыру;
- алдыңғы қатардағы еңбек әдістері мен жолдарын қолдану.

Еңбек нәтижелігін өсірудің негізгі бағыттары:

1. Өндірістің техникалық деңгейін көтеру:

- өндірісті механизациялау және автоматтандыру;
- сапалы жаңа жабдықтарды енгізу;
- жаңа технологиялық үдерісстерді енгізу;
- заттардың конструктивті қасиеттерін жақсарту;
- шикізат пен материалдар сапасын көтеру.

2. Еңбек пен өндірісті ұйымдастыруды жақсарту:

- нормаларды жақсарту және қызмет көрсету аймақтарын кеңейту;
- нормаларды орындамайтын жұмысшылар санын азайту ;
- басқару құрлымын жеңілдету;
- есепке алу және есептек жұмыстарын механизациялай және компьютеризациялау;
- өндірістің механизациялау деңгейін жоғарылату.

3. Өндірістегі құрлымдық өзгерістер:
- өндірістік бағдарламаның күрделілігін өзгерту;
- сатып алынатын жартылай дайын заттардың және қосалқы заттарардың үлесін азайту;

Табиғи айналымда өнімді сату көлемін ұлғайту басқа да тең шарттар бойынша кірістің өсуіне алып келеді. Сұранысы бар өндірістің өсіп келе жатқан көлемдерге капиталдық салымдар арқылы жетуге болады, бұл кіріс бағытын өнімділігі жоғарырақ жабдықтарды сатып алуға, жаңа технологиялард меңгерудң, өндірсті кеңейтуді талап етеді.

Егер капиталды салым жасауға арналған қаражаттары және мүмкіндіктері бар кәсіпорындар инфляция қарқынынан жоғары етіп салымдардың рентабельдігін қамтамасыз етсе, онда олар сөзсіз кірістерін ұлғайтады.

«Кіріс» деген көрсеткішпен кәсіпорын әрекеті туралы және өндіріс нәтижелілігі туралы сөз етуге болмайды, себебі компанияның бұл кірске жету үшін қанша шығынға ұшырағаны белгісіз. Сондықтан кіріс сомасын шығындармен салыстыру қажет. Бұл қатынас кәсіпорынның кірістілік, түсімділік деңгейлерін яғни рентабельдігін сипаттайды.

Кәсіпорында өндірісті дамыта отырып, айналым капиталын қолдануды жақсарту барған сайын маңызды болып барады, себебі бұл кезде босатылатын материалды және ақшалай ресурстар ары қарай инвестициялаудың қосымша ішкі көзі болып табылады. Айналым қаражаттарын тиімді де пайдалы қолдану кәсіпорынның тұрақтылығын және төлем қабілетін жақсартуға көмектеседі. Бұл жағдайда кәсіпорын уақытыл және түгелдей өзінің есеп айырысу және төлем міндеттерін орындайды, ол коммерциялық әрекетті сәтті орындауға жол береді.

Айналым қаражаттарын қолдану тиімділігі экономикалық көрсеткіштер жүйесімен сипатталады, оның бірі болып оны өндіріс салсына және айналым саласына орналастыру болып табылады. өндіріс саласына айналым қаражаттары неғұрлым көбірек қызмет көрсетсе, ал оның ішінде өндіріс циклі орын алса, (әрине тауар-материалдық құндылықтардың шамадан тыс қорлары болмаса), соғұрлым олар тиімдірек пайдаланылады.

Айналым қаражаттарын қолдану қарқындығының маңызды көрсеткіші болып олардың айналымдық жылдамдығы болып табылады.

Айналым қаражаттарының айналымдылығы – қаражаттарының бірінші фазадан бастап үшіншіге дейін бір толық айналым ұзақтығы. Айналым қаражаттары онда фазаларды неғұрлым жылдам өтсе соғұрлым кәсіпорын бір айналым қаражаттар сомасымен көбірек өнім өндіре алады. Түрлі шаруашылық субъектілерінде айналым қаражаттарының айналымдылығы әртүрлі, себебі өндіріс ерекшелігінен және өнімді сату жағдайына, айналым қаражаттарының құрлымынан, кәсіпорынның төлем қабілеттілігінен және басқа да факторларға байланысты. Айналым қаражаттарының айналым жылдамдығы өзара байланысты үш көрсеткіштер көмегімен есептеледі: бір айналымның күнмен өлшенетін ұзақтығы, бір жыл ішіндегі айналым саны (жарты жылдық, тоқсан), сонымен қатар сатылатын өнімнің бірлігне келетін айналым қаражаттарының көлемі.

Айналым қаражаттарының айналымдылығының есебі жоспар бойынша да, іс бойынша жүзеге асырылады. Жоспар бойынша айналымдылық тек қана нормаланған айналым қаражаттарымен есептеледі, іс жүзіндегі болса, нормаланбайтындарды қоса, барлық айналым қаражаттары бойынша жүзеге асырылады. Жоспарлы және іс жүзіндегі

айналымдылықты салыстыру нормаланған айналым қаражаттарының айналымдылығының жылдамдығын немесе баяулығын көрсетеді. Айналымдылық тездеілген жағдайда айналымнан айналым қаражаттары босатылады, ал баяуланған кезде айналымға қосымша қаражаттарды тарту қажеттілігі туады.

Жалпы айналымдылық айналым қаражаттарын айналудың барлық фазалары бойынша айналым қаражаттарын қолдану қарқындылығын сипаттайды, айналым қаражаттарының жекелеген элементтерінің немесе айналым қаражаттарының топтарының ерекшеліктерін көрсетпейді. Жалпы айналымдылық көрсеткішінде жекелеген фазаларда қаражаттар айналымдылығын жақсарту үдерісі реттеліп отырады. Бір сатыдағы айналымдылықты жақсартса, басқа сатыдағы айналымдылық баялатылып, оқтап қалуы мүмкін, және бұл керісінше де болуы мүмкін.

Жалпы айналымдылық өзгеруінің нақты себебін табу үшін айналым қаражаттарының жеке айналым көрсеткіші есептеліп шығарылады. Жеке айналымдылық айналым құрлдарын қолдану деңгейін әр айналымның жеке фазаларында, жеке топтарда және айналымның жекелеген элементтері бойынша көрсетеді. Бұндай айналым қаражаттарын қолданудың түбегейлі сараптамасы наықтық қатынас пен кәсіпкерлік еркіндігі дамыған сайын үлкен маңызға ие болуда. Бұл жағдайда айналым қаражаттарының өндірстің барлық сатыларында оңтайлы қатынастары шығындарды азайтуға және фирманың қаржылық жағдайының жақсаруына алып келеді.

Айналымдылықты тездету нәтижесінде айналым қаражаттарының арнайы сомасы босатылады. Босатылу абсолютты және салыстырмалы болып келеді.

Айналым қаражаттарын абсолютты босату айналым қаражаттарының нақты қалдықтары немесе алдағы (базалық) мерзім бойынша осы мерзім ішінде сату көлемін сақтау немеме жақсарту кезінде қалдықтар нормативтен төмен болған жағдайда орын алады. Жекешелендіруін немесе акционерлеуін жүргізгенде, абсолютты түрде босатылған айналым қаражаттарды кәсіпорын өзі өндірісті арықарай дамытуға, жаңа заттарды меңгеруге, сату жыне қамсыздандыру жүйесін жақсартуға және кәсіпкерлік қызметті жақсарту мақсатында басқа да шараларды қолдануға жұмсалуы мүмкін.

Айналым қаражаттарының айналымдылығының тездетілуі кәсіпорында өндіріс көлемінің өсуімен бір уақытта орын алғанда айналым қаражаттарының салыстырмалы босатылуы орын алады.

Бұл кезде босатылған қаражаттар айналымнан алып тасталмайды, себебі өндіріс өсімін қамтамасыз ететін тауар – материалдық құндылықтар қорынан орын алады. Айналым қаражаттарын салыстырмалы түрде босату абсолюты босату секілді бір экономикалық негізге және маңыздылыққа ие, немесе шаруашылық субъектісіне қосымша үнемдік қаражаттарды білдіреді.

Айналым қаражаттарының айналымдылығын жылдамдатуы және соның нәтижесінде айналым қаражаттарын кез-келген формада босату кәсіпорынға оны өз шешімі бойынша кәсіпкерлік әрекетті дамытуға жұмсауға бағыттауға жол береді және қосымша қаржылық ресурстарды тартусыз жүзеге асыруға жол береді.

Д.С. ЖАКИПБЕКОВА,
соискатель МКТУ ТИ им. А. Ясави

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Руководители и собственники организаций, заинтересованные в снижении издержек производства, должны иметь представление о степени эффективности использования средств на заработную плату. Среди ученых ведутся дискуссии о сущности, значении заработной платы, источниках ее формирования, о правах наемных работников на часть прибыли хозяйствующего субъекта, обоснованности зависимости величины заработной платы от роста производительности труда, а также зависимости заработной платы наемных работников от конечных результатов работы организации. Между тем, расходы на заработную плату, минуя налоги, принимают форму или неофициальных выплат, или «зарплатных схем». Заработная плата разделяется на включаемую в себестоимость и выплачиваемую из прибыли, а также на основную и дополнительную за отработанное и «неотработанное» время. Отсутствуют строгое разграничение и терминологическое толкование таких понятий, как «надбавки», «доплаты», «стимулирующие выплаты», «компенсации».

Существует подмена понятий «оплата труда», «заработная плата», «вознаграждение за труд», «вознаграждение персонала». Вместе с тем широко распространены устаревшие в условиях рыночной экономики категории. Отсутствие принципиальной позиции по проблемам организации вознаграждения персонала, понятийному аппарату приводит к искажению реально складывающихся отношений между работником, работодателем и государством. Сведение к минимуму государственного регулирования организации оплаты труда во внебюджетной сфере, максимальная самостоятельность хозяйствующих субъектов, их заинтересованность в снижении издержек на единицу получаемого эффекта привели к ряду негативных фактов в действующей системе оплаты труда:

1. Низкий (заниженный) размер заработка, в том числе установленный государством МРОТ. То обстоятельство, что рост средней заработной платы должен быть обусловлен опережающим ростом производительности труда, не может быть оспорено. Однако, по мнению многих ученых и специалистов в области оплаты труда, на современном этапе рыночных реформ рабочая сила оценивается значительно ниже ее реальной стоимости, что снижает трудовой потенциал и возможности эффективного труда в целом.

2. Резкая дифференциация средней заработной платы по отраслям и регионам экономики, внутриотраслевое расслоение наиболее и наименее оплачиваемых работников.

3. Несоответствие размера заработной платы уровню квалификации работников: в отраслях, имеющих более квалифицированных работников (наука, образование, здравоохранение, культура), среднемесячная заработная плата значительно ниже среднеотраслевого уровня.

4. Уравнительный подход при определении налогооблагаемой базы для уплаты налогов на доходы (заработок) работников, тем более без учета величины прожиточного

минимума, и высокая ставка налога на труд – единого социального налога – приводят к сокрытию данных о размере заработка как работодателями, так и наемными работниками, порождая «серые» и «черные» заработные платы.

5. Изменение подхода к формированию и использованию средств на выплаты социального характера, отказ работодателей от практики формирования из прибыли фондов потребления социальной сферы значительно ухудшили социальную защищенность работников.

Решению отдельных проблем, возникающих на фоне рыночных реформ в сфере учета, анализа и контроля затрат на вознаграждение будет способствовать раскрытие вопросов теории, связанных с выявлением сущности, содержания, определением понятий «оплата труда», «заработная плата», «вознаграждение персонала».

В последнее время получает распространение точка зрения, определяющая услуги труда объектом купли-продажи на рынке труда. Несостоятельность этой концепции очевидна: независимо от того, что понимается под услугами труда – процесс оказания услуг или результат услуг, ни то ни другое не может быть объектом купли-продажи на рынке труда. Поскольку «услуга» – это работа, не приводящая к созданию самостоятельного продукта, то данное понятие является частью общего понятия «труд» – целесообразная деятельность людей, процесс, который объективно не может быть объектом купли-продажи.

Для выработки позиции остановимся на выяснении вопроса: с какой целью работник продает (предоставляет) свою рабочую силу, или труд, или услуги труда? Сторонники разных точек зрения дают однозначный ответ: ради приобретения жизненных средств, необходимых для восстановления способности к труду. Существующие в экономической литературе две основные концепции определения стоимости рабочей силы как стоимости жизненных средств и количество рабочего времени в конечном итоге также объединяются целью воспроизводства рабочей силы.

Труд может быть неквалифицированным, но если он востребован обществом, то работнику необходимо восстановить свою способность (рабочую силу) к данному труду. Минимальный размер заработной платы, гарантированный государством и составляющий менее 20% от прожиточного минимума, свидетельствует, что именно цена рабочей силы как основа заработной платы занижена. Свою способность к труду при такой оценке рабочей силы невозможно восстановить работнику любой профессии, любого уровня квалификации. Основываясь на сказанном, мы присоединяемся к мнению тех авторов, которые четко разграничивают эти понятия и утверждают, что основу заработной платы составляет цена рабочей силы, сложившаяся на рынке труда, т.е. до ее потребления в процессе производства. Считаем необходимым четко обозначить тесную взаимосвязь, но не тождественность экономических категорий: «цена рабочей силы», «цена труда», «заработная плата».

Отношения между работодателем и наемным работником происходят на двух уровнях: на внешнем рынке труда при приобретении необходимой рабочей силы, т.е. до начала производства, и внутри организации – в процессе производства и по результатам труда. Работодатель, покупая на рынке труда способность работника к труду (рабочую силу), производит расчет (платит) за стоимость произведенных трудовых услуг. На рынке

труда рабочая сила первоначально определяется стоимостью рабочей силы, величина которой формируется под влиянием двух факторов: стоимости воспроизводства рабочей силы, которая зависит от величины прожиточного минимума, и соотношения спроса и предложения на рынке труда. В результате переговоров между работодателем и работником определяется ставка заработной платы, учитывающая кроме двух вышеназванных факторов как минимум два других фактора: качественные характеристики работника и возможности инвестиций работодателя в человеческий капитал. На данном этапе рабочая сила выступает в качестве потенциальной. В процессе производства она потребляется трудом (функционирующая рабочая сила) и воплощается в результатах труда. Денежное выражение количества и качества произведенного труда представляет собой цену труда.

В учебной и научной литературе, в законах и иных нормативных актах ученые и практики допускают подмену понятий «оплата труда» и «заработная плата». Трудовой кодекс Республики Казахстан разграничил эти понятия и определил: «оплата труда - система отношений, связанных с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами и трудовыми договорами»; «заработная плата – вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера».

Оплата труда как системе отношений характеризуется многими элементами. Прежде всего, это один из главных элементов трудовых отношений, которые возникают из соглашения между работником и работодателем о выполнении работником трудовой функции (работы) за плату. Не менее важный аспект отношений в системе оплаты труда - организационный, характеризующий меру труда и меру его оплаты в пределах и сверх норм труда, определяющий формы, условия вознаграждения, порядок начисления и выплат различных видов вознаграждения. Правовые отношения оплаты труда гарантируют получение работниками заработной платы и других выплат в соответствии с государственными гарантиями» заключенными трудовыми договорами и достигнутыми результатами труда. Социально-экономические отношения формируют корпоративный интерес, основанный на заинтересованности работников в труде и оптимизации расходов на заработную плату.

Таким образом, система оплаты труда – это совокупность обязательств и гарантий, трудовых, организационных, правовых, финансовых, социально-экономических, этических отношений между работниками и работодателем по поводу вознаграждения персонала организации.

Вознаграждение, в целом, и заработная плата, в частности, имеют стоимостную (денежную) оценку, следовательно, являются объектами бухгалтерского учета и экономического анализа. Они формируют доходы работника, являются существенным элементом в себестоимости продукции, включаются в состав расходов организации на оплату труда для целей налогообложения, отражают обязательства организации перед работниками, бюджетом и внебюджетными органами. Оплата труда представляет собой систему отношений, которая не может быть количественно измерена и, следовательно, не является объектом бухгалтерского учета. В то же время грамотно построенная

система оплаты труда способствует росту производительности труда, увеличению объемов производства и продаж, повышению качества продукции, снижению себестоимости, улучшению финансовых результатов и финансового состояния организации (предприятия) – все это, безусловно, должно проявиться и в увеличении различных видов вознаграждения работников.

Разграничение таких экономических категорий, как «заработная плата» и «оплата труда», не должно привести к устранению понятия «оплата труда» в узком смысле, предполагающего действие, производимое работодателем по выполнению обязательств перед персоналом за реализованный труд в виде денежных и/или натуральных выплат за произведенную продукцию, выполненные работы или оказанные услуги.

Вопрос об уровне заработной платы – один из ключевых в современной экономике. Низкий уровень заработной платы не обеспечивает мотивацию работника на повышение результатов своего труда, приводит к дефициту рабочей силы. По мнению одних экономистов, высокая заработная плата приведет к инфляционному процессу и росту безработицы; по мнению других, она окажет благотворное влияние на экономику страны, поднимет спрос на товары и услуги, приведет к росту производительности труда.

Статья РК обозначила критерии, в соответствии с которыми должен определяться размер заработной платы: квалификация работника, сложность выполняемой им работы, количество и качество затраченного им труда. Есть мнение, что одним из критериев определения размера заработной платы следует считать и условия выполнения работы, поскольку выплаты компенсационного характера за работу в особых и других условиях, отклоняющихся от нормальных, увеличивают заработную плату.

Трудовой кодекс РК снял ограничения на максимальный размер заработной платы и установил нижние границы вознаграждения за труд. Минимальная заработная плата устанавливается исходя из величины прожиточного минимума – стоимости набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, расходов по обязательным платежам и сборам. Критерием для определения величины прожиточного минимума, а следовательно, и размера минимальной заработной платы является потребительская корзина, рассчитанная исходя из потребностей одного человека.

Статья ТК РК «Оплата по труду» открывает перспективы каждому работнику на получение достойной заработной платы, так как она зависит от квалификации работника, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда и максимальным размером не ограничивается. Однако нормы Трудового кодекса не только обязывают, но и позволяют работодателю начислять работнику положенную по закону минимальную заработную плату.

Мнения многих специалистов в области оплаты труда сводятся к тому, что финансовые возможности экономики позволяют повысить как среднюю, так и минимальную заработную плату, что создаст предпосылки для интенсивного и производительного труда.

Позиции исследователей в отношении определения понятия «вознаграждения за труд» принципиально расходятся. Одни считают заработную формой вознаграждения за труд, другие, напротив, определяют ее как совокупность вознаграждений, третьи воспринимают оба понятия однозначно. Согласно МСФО 19, регламентирующим правила

учета и раскрытия информации о расчетах с работниками, компании обязаны признавать вознаграждение работников в денежной и неденежной формах при предоставлении ими своих услуг: заработную плату, взносы на социальное страхование, ежегодный оплачиваемый отпуск, пособие по болезни, участие в прибылях и премии, медицинское обслуживание, обеспечение жильем и др. Стандарт определяет заработную плату как элемент вознаграждения занятых в настоящие время сотрудников.

Нельзя согласиться с точкой зрения на определение заработной платы как совокупности вознаграждений вследствие того, что именно «вознаграждение за труд» – более объемное и исторически первородное поящие, возникшее одновременна с трудовой деятельностью человека. Категория «заработная плата» выражает отношения товарного производства на определенном этапе его развития и связана с наемным трудом.

Заработная плата – форма текущего вознаграждения наемных работников за отработанное время и результаты труда, величина которой гарантирует социальную защищенность работников и членов их семей и формируется под воздействием объективных и субъективных факторов.

Вознаграждение персонала так же связано с трудом (трудовой деятельностью), как и заработная плата, но отличается от нее количественными, качественными и временными параметрами. Вознаграждение -это система текущих и отложенных выплат, стимулирующая поведение персонала на достижение поставленных целей компании, призванная гармонизировать противоречивые интересы работодателя и работника через обеспечение связи между размером выплат реально полученным экономическим эффектом. Под организацией вознаграждения персонала следует понимать регулирование и дифференциацию выплат по категориям персонала в зависимости от сложности и условий выполняемых работ, индивидуальных результатов работника на основе соблюдений законодательных актов, выявления рыночных ставок заработной граты с учетом внутрифирменной кадровой политики, стратегии мотивации персонала в соответствии с миссией организации.

Оплата труда представляет собой систему отношений между работодателем и персоналом организации, при которой обеспечивается согласованность их важнейших социально-трудовых интересов, направленных на обеспечение установления и выплату вознаграждений, т.е. планирование, организация, учет, контроль и регулирование заработной платы и других видов вознаграждения.

Один из критериев эффективности системы мотивации – ее воздействие на достижение стратегической цели предприятия, т. е. сначала нужно определиться с целями стратегией компании, а уже потом выстроить систему мотивации таким образом, чтобы сотрудники достигали результатов, которые будут способствовать выполнению целей предприятия.

За больший вклад или большую ответственность и результативность должно, соответственно, выплачиваться и большее вознаграждение. Справедливость можно установить, если провести оценку должностей рабочих мест и установить уровень заработной платы (постоянную часть) в соответствии с ценностью должности для компании: чем она выше, тем выше постоянная часть зарплаты, а величина переменной части заработной платы зависит от результатов деятельности конкретного сотрудника.

Система оплаты будет эффективна, если в ней учитывается как индивидуальные, так и коллективный результат деятельности сотрудников. То есть система вознаграждения должна включать в себя три составляющие (три вида результатов): индивидуальные, командные, организации.

Из теории менеджмента известно, что чем больше индивидуальная составляющая вознаграждения, тем меньше мотивация сотрудника на предоставление информации и передачу опыта своим коллегам, потому что у него возникает желание сохранить свой опыт и знания для получения наилучшего результата по сравнению с другими.

Должны быть установлены определенные и известные всем сроки выплаты как постоянной, так и переменной части зарплаты. Если задерживается выплата переменной части заработной платы, то тем самым не только снижаете мотивация сотрудника на достижение результатов в будущий период, но и может вызвать демотивацию, раздражение неудовлетворенность и, как следствие, отсутствие лояльности к компании, увольнение ценных специалистов.

По возможности необходимо сократить время между результатом деятельности сотрудника и выплатой премиальной части зарплаты. Система мотивации вряд ли будет эффективной, если не выстроится наряду с материальной системой оплаты система нематериального вознаграждения. Необходимо знать и использовать все возможные способы нематериальной мотивации с учетом мотивационных факторов. Нужно создавать у сотрудника внутреннюю мотивацию за счет его вовлеченности в работу, участия в новых интересных проектах; надо дать ему возможность самореализоваться и, конечно признать его заслуги и достижения, чтобы в целом создать у сотрудника чувство удовлетворенности и радости от работы.

Необходимо хотя бы раз в год проводить анализ локального рынка зарплат. Желательно получить информацию об уровне зарплат у конкурентов.

Зарплата должна быть конкурентоспособной, иначе можно лишиться, в первую очередь, ценных или дефицитных сотрудников по данной профессии.

При изменениях в системе оплаты или используемых методиках необходимо привлекать сотрудников, и в особенности руководителей, к участию в проекте и проведению изменений. В таком случае можно использовать потенциал руководителей учесть их предложения, что будет способствовать снижению сопротивления сотрудников/руководителей проводимым изменениям.

Если компания находится на стадии формирования или «младенчества», то, скорее всего, ее организационная структура находится в процессе развития, в ней продолжают происходить изменения, не существует четкого определения функций и обязанностей сотрудников, не придана ответственность каждой должности и нет бюджетирования. Цели компании в основном связаны с расширением доли рынка, выходом на уровень безубыточности и т.д.

На этом этапе вряд ли нужно проводить балльно-факторную оценку должностей, осуществлять грейдирование или использовать эффективную систему управления эффективностью, а также связывать систему вознаграждения с выполнением запланированных ключевых показателей эффективности.

На данном этапе лучше всего использовать простые стандартные схемы вознаграждения и акцентировать внимание на нематериальной системе мотиваций: выражать

сотрудникам благодарность, привлекать их к реализации интересных проектов, формировать чувство сопричастности к общему делу, достигнутым результатам, возможностями быстрого карьерного роста, самореализации и т.д.

На следующем этапе – интенсивного развития компании – наряду с планированием и бюджетированием начинаем разрабатывать и связывать систему вознаграждения с выполнением запланированных ключевых показателей эффективности.

И уже на третьем этапе – промежуточной стабилизации (возможного дальнейшее развитие компании) – назревает актуальность в определении ценности должностей и грейдировании, а также в коррекции уже существующей, системы вознаграждения и внедрении системы Performance Management (управления эффективностью) для всех подразделений.

Система компенсации должна соответствовать корпоративной культуре компании, ее ценностям.

Если провозглашается демократический стиль управления в компании, а при этом топ-менеджеры авторитарно устанавливают цели своим подчиненным, не считаясь с их мнением, вряд ли это будет способствовать эффективности системы компенсации.

Если проповедуется командная работа, клиентоориентированность, а оплата проводится за достижение индивидуальных результатов, то в таком случае система компенсации не будет поддерживать провозглашаемые ценности. То есть важно определить ценности компании, выяснить, что их создает и поддерживает, и сформировать систему вознаграждения, соответствующую данным ценностям и корпоративной культуре в целом.

Многие руководители тратят немало средств на формирование имиджа компании, но мало кто задумывается, что сегодня нужно уделять внимание и формированию ее бренда на рынке труда как работодателя. Можно значительно сократить затраты, если уменьшить текучесть кадров, и в особенности ценных сотрудников.

Нужно создать имидж компании, где платят «правильным людям правильное количество за правильно сделанные вещи», где

- правильные люди – это люди с соответствующими ценностями и поведением;
- правильное количество – справедливое вознаграждение;
- правильно сделанные вещи – требуемый результат деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Трудовой Кодекс Республики Казахстан по состоянию на 1 января 2009г.*
2. *Международный стандарт финансовой отчетности 19 – М.: Аскери, 2005.*
3. *Жакипбеков С. Учет и аудит оплаты труда – Шымкент, 2000.*
4. *Пасько А.И., Бухгалтерский финансовый учет: Уч. пос. – М.:КНОРУС, 2005. – 288 с.*
5. *Козлова Е.П.и др. Бухгалтерский учет в организациях /Козлова Е.П., Бабченко Т.Н., Галанина Е.Н.. – 4-е изд-е, перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 752 с.*

А.К. ИЛИЯС,
ст. преподаватель
ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ЗАТРАТ

В настоящее время подход к распределению накладных (косвенных) издержек с использованием метода Activity Based Costing – учет затрат на основе базовых показателей деятельности или функциональный метод распределения накладных затрат [1] (далее АВС) является, без сомнения, одним из самых авторитетных и неоспоримых.

АВС действительно безупречен как способ справедливого определения полной себестоимости товара. Однако многие специалисты, хотя и одобряют данный метод, в своей практике обычно используют другие, гораздо более упрощенные и приблизительные методы оценки влияния накладных затрат на себестоимость продукции. Попробуем разобраться и сравним Activity Based Costing с традиционными системами учета издержек, а также рассмотрим процессно-ориентированное управление (Activity-Based Management) и процессно-ориентированное бюджетирование **(**Activity based budgeting).

АВС известен под многими названиями такими как «пооперационное исчисление издержек» [2], «функционально-стоимостной анализ»[3], «учет затрат по работам» [4], другие предпочитает не переводить, а использовать английский термин [5, 6].

Возникновение АВС:

- в 80-х годах в США был создан «Consortium for Advanced Manufacturing – International» «Международный консорциум по развитию производства», сокращенно CAM-I, в который вошли такие ведущие промышленные компании, как Boeing, General Electric, Kodak, Motorola, несколько правительственных агентств США (в т.ч. министерство обороны) и практически все крупные аудиторские компании;
- в рамках CAM-I была создана проектная группа по улучшению методов исчисления издержек. В группу входили профессора Гарвардской Школы Бизнеса Роберт Каплан и Робин Купер. (Позднее Роберт Каплан был одним из создателей метода «Системы сбалансированных показателей»);
- работа по проекту осуществлялась в тесном сотрудничестве с Institute of Management Accountants, который проводит сертификацию в области управленческого учета в США;
- в результате осуществления проекта был создан метод «АВС». Этот метод не был революционным изобретением, а был обобщением и систематизацией методов учета, используемых ведущими компаниями – как членами CAM-I, так и другими компаниями, не только в промышленности, но и в сфере услуг, особенно, в здравоохранении;
- сам термин «Activity based costing» впервые был применен при исследовании фирмы John Deer (производитель тракторов и с/х комбайнов). В литературе впервые

появился в статье Робина Купера «Cost management concepts and principles – the rise of activity based costing» , Journal of Cost Management (лето 1988);

- с тех пор АВС стал формальной дисциплиной, преподаваемой во всех бизнес школах;
- термин «Activity Based Management» появился в 1991 г.

Рекомендации для усовершенствования системы учета издержек:

- Учет прямых издержек– как можно большее число издержек надо классифицировать как прямые издержки (непосредственно относящиеся к конкретному изделию)
- Учет накладных расходов – надо создать такое количество категорий накладных расходов, чтобы внутри каждой категории находились однородные накладные расходы
- Критерий для распределения накладных расходов – для каждой категории накладных расходов надо выбрать оптимальный критерий распределения (драйвер издержек) [7]

В калькуляции издержек используется иерархия издержек из четырех ступеней:

1. *Издержки на уровне выпускаемых изделий.* Ресурсы, затраченные на деятельность по изготовлению каждой конкретной единицы продукции/услуги (например электричество, амортизация)

2. *Издержки на уровне партий изделий.* Ресурсы, затраченные на деятельность, связанную с партией продуктов/услуг, а не с индивидуальными изделиями (например время на наладку/настройку, издержки по закупке материалов)

3. *Издержки по поддержанию производства продукта* (или же издержки по поддержанию производства услуги) – ресурсы, потраченные на деятельность по поддержанию производства продукта или услуги (например издержки на конструкторские разработки, инженерные расходы)

4. *Издержки на поддержание работы предприятия.* Ресурсы, затраченные на деятельность, которую нельзя отнести только к одному виду продуктов/услуг, а направлены на поддержание работы всего предприятия (например общие административные расходы, арендная плата, обеспечение безопасности)

АВС необходим в тех случаях, когда:

- значительное количество накладных расходов распределяется с использованием только одного или двух критериев;
- все накладные расходы распределяются как издержки на уровне изделий;
- производимые продукты требуют различного использования ресурсов из-за разницы в объеме производства, в этапах процесса производства, размере партий, сложности процесса изготовления;
- продукты, которые компания умеет изготавливать эффективно, демонстрируют низкую прибыльность, в то время как продукты, которые компания производит менее эффективно, демонстрируют большие прибыли;
- сложные продукты выглядят весьма прибыльными, а простые продукты несут потери.

Для сравнения рассмотрим традиционную систему и систему учета ABC (рис. 1, 2)

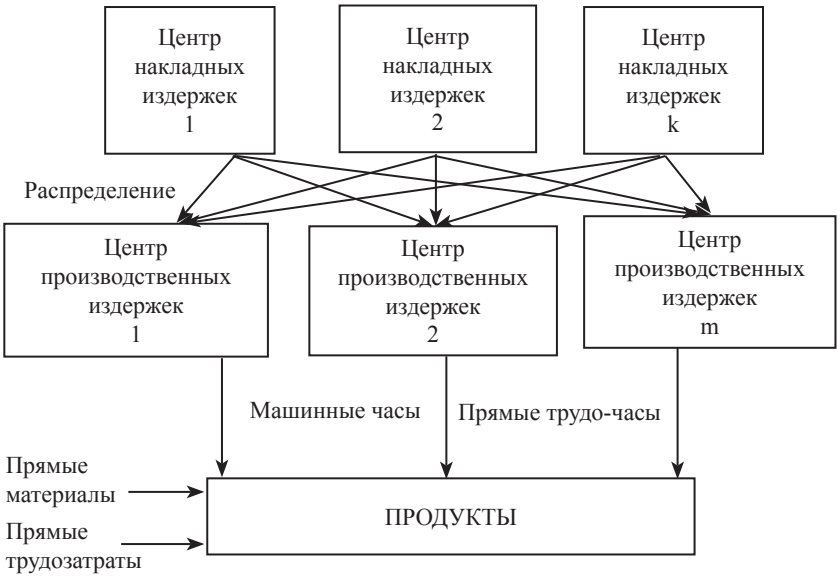


Рис. 1. Традиционная система учета издержек

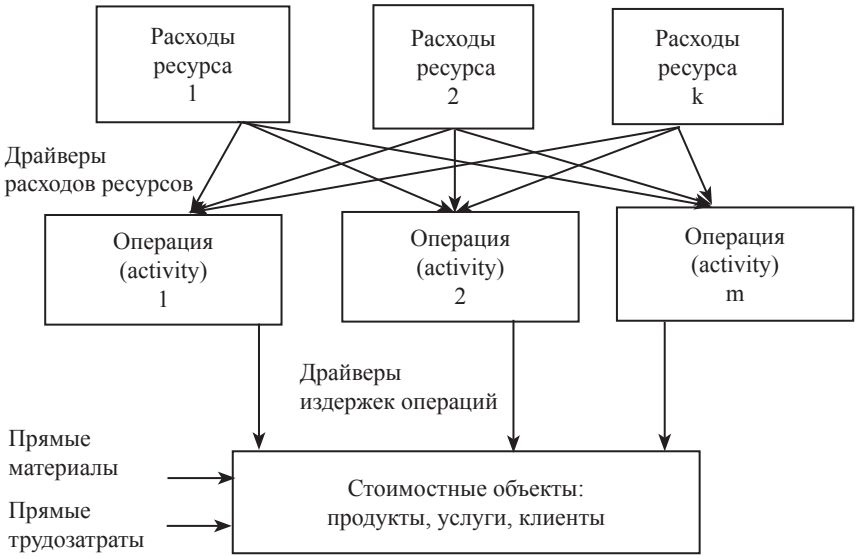


Рис. 2. Система учета ABC [8]

Этапы ABC:

1. Составить список всех операций (видов деятельности, функций) организации.

Составление операций/функций, выполняемых организацией должно привести к составлению словаря всех операций/функций, которые выполняются в организации. Сегодня принято включать в список только те операции/функции, которые занимают не менее 5% деятельности сотрудника или используют не менее 5% данного ресурса. И включают не более 30 операций/функций, особенно в проектах по оценке издержек изготовления конкретного продукта или обслуживания конкретного клиента.

Однако в проектах по оптимизации процессов до сих пор используются словари из нескольких сотен операций/функций, где количество выделяемых операций/функций зависит от цели модели, а также от сложности организации.

2. Определить, сколько организация тратит на каждую операцию (вид деятельности, функцию).

Драйверы расхода ресурсов связывают расходы организации с выполняемыми операциями/функциями. Ресурсы являются стоимостной базой модели. Ресурс – однородная и отличная от других категория существующих расходов, выполняющих одинаковую функцию, а в случае с людьми, имеющих одинаковый профиль выполняемой работы. Сумма всех ресурсов в модели равна полным издержкам организации.

Как правило, проводится опрос сотрудников компании, в ходе которого сотрудники должны заполнить специальную форму, которая содержит словарь всех операций/функций, и оценить время, затрачиваемое на каждую из функций (если превышает 5% из времени).

На этом этапе ABC не отличается существенно от традиционных методов распределения издержек. Основное отличие – традиционные модели распределяют косвенные издержки по центрам прибыли и т.п., а затем произвольно распределяют их на продукты. ABC распределяет издержки по операциям/функциям.

Цель данного этапа не состоит в проведении детальных исследований выполнения функций: лучше получить не совсем точный, но правильный ответ, чем получить очень точный, но неправильный ответ.

3. Составить список всех стоимостных объектов компании (продуктов, услуг и клиентов).

4. Определить и выбрать драйверы издержек операций, которые соединяют издержки проведения операций (функций) со стоимостными объектами.

Центральная идея ABC – распределить издержки каждой функции/операции на продукт на основе того, как много данная функция/операция потребляет драйвера издержек. Точность зависит от степени корреляции между потреблением функции/операции и потреблением драйвера издержек.

Как ABM (activity based management) отличается от ABC (activity based costing)?

ABM – может переводиться как процессно-ориентированное управление. Activity-based management (ABM) является системным интегрированным подходом, который заставляет менеджеров сконцентрировать свое внимание на операциях/функциях с целью увеличения прибыльности фирмы. Activity-based costing устанавливает взаимосвязь меж-

ду накладными издержками и операциями/функциями в целях более точного распределения накладных издержек. В центре внимания activity-based management управление функциями/операциями в целях снижения издержек, т. е. для снижения издержек необходимо сначала понимать взаимосвязь между операциями/функциями и издержками. После этого необходимо управлять операциями для снижения издержек.

Activity-based management включает (рис. 3):

- анализ издержек изготовления продукции;
- анализ стоимости процессов.

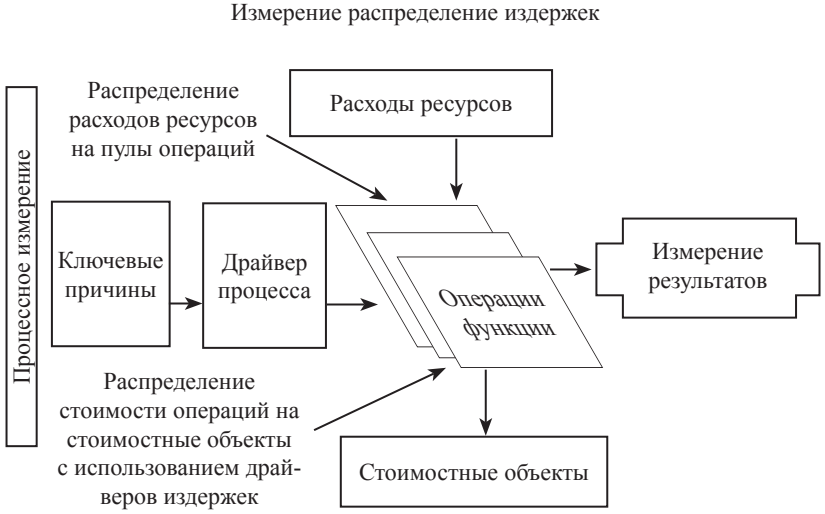


Рис. 3. Двумерный АВС и процессно-ориентированное управление (Activity-Based Management) [7]

ABB (Activity based budgeting) – процессно-ориентированное бюджетирование

Основные этапы бюджетирования:

1. Прогнозирование ожидаемого уровня производства и объема продаж на следующий период с разбивкой по продуктам и клиентам.
2. Прогнозирование потребностей в выполнении операций.
3. Вычисление потребностей в ресурсах для выполнения операций.
4. Определение реального наличия ресурсов для удовлетворения потребностей.
5. Определение практической ресурсной емкости операций.

Процессно-ориентированное бюджетирование ведется от продуктов к ресурсам. В процессе внедрения системы управленческого учета при учете затрат можно рекомендовать воспользоваться положениями Института управленческого учета США (Statements on Management Accounting, SMA) [9]. К настоящему времени разработано более 60 SMA (рис. 4).

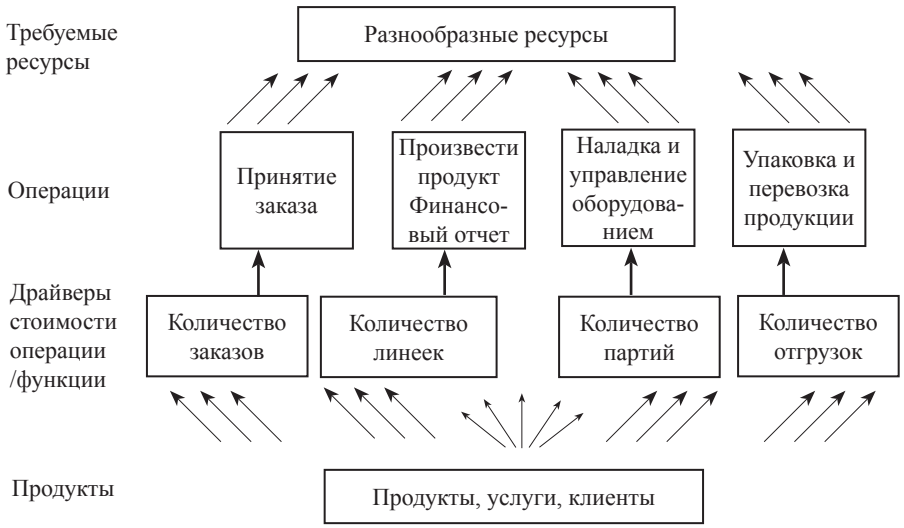


Рис. 4. Процессно-ориентированное бюджетирование

ЛИТЕРАТУРА

1. *Савчук В. «ABC. Activity Based Costing — принцип разумной достаточности» // Финансовый Директор – 2004, № 3(19).*
2. *Каменнова М.С. «Управление стоимостью бизнес процессов», //«Управление корпоративными финансами» – 2004, № 4.*
3. *Мицкевич А. «Блеск и нищета традиционного управленческого учета и скромное обаяние функционально-стоимостного анализа (ABC-costing)» //«Экономические стратегии» – 2004, №1-2.*
4. *Глинский Ю.М. «Теория Activity-Based Costing»: сайт BKG «Финансы, налоги» – 12/09/2003.*
5. *Денис Атаманов Определение себестоимости методом Activity based costing», //«Финансовый директор» – 2003, август.*
6. *Аверчев И.В. «Управленческий учет и отчетность. Постановка и внедрение» – Изд-во «Вершина», 2006.*
7. *Лукашов А.В. «Практические материалы круглого стола ABC(activity based costing) и ABM (activity based management): оптимизация бизнес-процессов и повышение прибыльности компаний»: сайт Gaap.ru*
8. *G. Cokins. Activity Based Cost Management: An Executive's Guide, John Wiley & Sons, 2002.*
9. *Текст положений, а также подробную информацию о работе Института управленческого учета можно найти на сайте www.imanet.org/ima/index.asp.*

Ж.Т. ИМАНАЛИЕВА,
к.э.н., докторант Кыргызско-Российского
Славянского Университета им. Б. Ельцина

АНАЛИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В настоящее время происходит неуклонное падение качества школьного образования в Кыргызской Республике, что говорит о неэффективном использовании бюджетных средств [1]. Для этого предлагается следующая методология проведения анализа образовательных результатов, основанная на применении анализа свободно достижимых границ или FDH анализа (Free disposable Hull analysis). Для подобного рода анализа требуются результаты независимой оценки знаний учащихся, поэтому в данном случае используются результаты независимого общереспубликанского тестирования (ОРТ), который проводится в стране с 2002 г. ОРТ является одним из крупнейших антикоррупционных проектов в области образования, который выполняет важнейшую государственную задачу по обеспечению равного справедливого доступа к высшему образованию в нашей стране. В то же время тест не выходит за рамки школьных программ и стандартов, что позволяет использовать его результаты в качестве оценивания знаний учащихся средних школ.

Проводя анализ эффективности расходов на образование, мы используем только результаты основного теста, состоящего из трех частей: математической, словесно-логической и практической грамматики родного языка. Это обусловлено тем, что в этих экзаменах принимало участие наибольшее число выпускников школ.

Для анализа используются данные, представленные в табл. 1.

1. Бюджетные расходы в расчете на 1-го ученика и средние тестовые значения тестовых баллов ОРТ в 2008 г.

	Средние тестовые значения тестовых баллов ОРТ	Бюджетные расходы в расчете на 1 ученика, сом
Баткенская область	106,3	5496
Жалалабатская область	109,2	5406
Исык-кульская область	111,6	6398
Нарынская область	107,0	8791
Ошская область	103,0	5814
Таласская область	106,4	6819
Чуйская область	118,9	7318

На основании данных вышеприведенной таблицы представим соотношение результатов ОРТ по основному тесту для 7 областей и бюджетных расходов на образование в

[1] 80% расходов общеобразовательных школ в стране покрывается за счет республиканского бюджета, остальные – за счет местных бюджетов, так как среднее образование в Кыргызстане является бесплатным согласно национальному законодательству.

них (рис. 1). На графике выделены относительно эффективные Чуйская, Иссыккульская и Жалалабатская области: это те регионы, где функционируют общеобразовательные школы, которые наиболее эффективно используют средства республиканского бюджета. Линия, соединяющая данные точки, представляет собой FDH границу производственных возможностей. Несмотря на то, что в Жалалабатской области результаты, полученные учащимися школ, ниже, чем в первых двух областях, но они и не самые худшие и достигли таких образовательных результатов при использовании минимальных затрат на общее образование по сравнению с остальными областями. Именно поэтому Жалалабатская область является относительно эффективной при использовании бюджетных средств на общее образование. Образовательные результаты, полученные учащимися школ Иссык-кульской области, достаточно высокие и занимают второе место, при этом использованы средние затраты. Таким образом, достичь таких же образовательных результатов как на территории Иссык-кульской области, используя столько же или меньше ресурсов, ни одной из остальных областей не удалось, поэтому школы Иссык-кульской области также рассматриваются нами как относительно эффективные при использовании бюджетных средств на общее образование. Школы Чуйской области получили самые высокие образовательные результаты, хотя расходы на образование является не самыми высокими среди остальных областей, хотя и превышают средний показатель по стране и не являются самыми низкими. Общеобразовательные школы Чуйской области также, на наш взгляд, являются относительно эффективными.

Рис. 1. Зависимость бюджетных расходов на образование
от результатов ОРТ по основному тесту в 2008 г.

Принимая во внимание тот факт, что образовательные результаты, полученные средними школами Жалалабатской области, являются достижимыми, то таких же или меньших образовательных результатов можно добиться при использовании, по крайней мере, такого же количества ресурсов. Таким образом, мы можем определить неэффективную область как прямоугольник, расположенный ниже и правее точки «Жалалабатская область». Аналогичным образом можно определить области относительной неэффективнос-

ти для школ Иссыккульской и Чуйской областей, как прямоугольники, расположенные ниже и правее этих точек. Линия, соединяющая данные точки, представляет собой FDH – границу производственных возможностей.

В таблице 2 представлены коэффициенты эффективности использования бюджетных средств, рассчитанные согласно методике анализа достижимых границ. В качестве примера, приведем расчет коэффициента эффективности с использованием результатов ОРТ по основному тесту на примере Баткенской области. На рисунке 1 хорошо видно, что на средние школы Баткенской области государство затратило больше средств на общее образование, но при этом были получены более низкие результаты ОРТ по основному тесту по сравнению с Жалалабатской областью. Определив, таким образом, доминирующую область (в данном случае, это школы Жалалабатской области доминируют над школами Баткенской области), рассчитаем коэффициент эффективности, сопоставив расходы на общее образование в расчете на одного учащегося в двух областях и получим: 5406 сомов на 1 ученика/5496 руб. на учащегося = 0,98. Таким образом, в Баткенской области 2 % (1– 0,98 = 0,02) бюджетных средств используются неэффективно.

2. Коэффициенты эффективности школ Кыргызстана на областном уровне

	При использовании итогов ОРТ по основному тесту		
	Коэффициенты эффективности	**Ранг**	**Доминирующая область**
Баткенская область	0,98	4	Жалалабатская область
Жалалабатская область	1,00	3	
Ысыккульская область	1,00	2	
Нарынская область	0,83	7	Чуйская область
Ошская область	0,93	5	Жалалабатская область
Таласская область	0,94	6	Ысыккульская область
Чуйская область	1,00	1	

Аналогичным образом рассчитаны все коэффициенты эффективности с использованием итогов ОРТ по основному тесту для остальных областей. Для каждой области (кроме относительно эффективных областей, для которых коэффициент эффективности = 1) указана доминирующая область, т. е. та область, которой удалось наиболее эффективно использовать бюджетные средства на каждом из рассматриваемых сегментов расходов на образование. Помимо этого, все области проранжированы согласно значениям коэффициентов эффективности.

Как показывают данные таблицы 2, наиболее неэффективными являются общеобразовательные школы Нарынской области. Однако здесь также надо учитывать, что затраты на 1-го ученика в Нарынской области являются самыми высокими в связи с коэффициентами высокогорья, начисляемые дополнительно для Нарынской области. Более того, в Нарынской области много маленьких школ в отдаленных районах (от 100 человек в одной малокомплектной школе и выше), которые, как известно, являются более дорогостоящими по сравнению со средними и большими школами, в которых

численность превышает 1000 человек и более. Согласно результатам исследования, относительно эффективные школы Кыргызстана тратят на общее образование далеко не самые крупные суммы. На рисунке 2 представлены бюджетные расходы на образование в расчете на одного учащегося для семи областей.

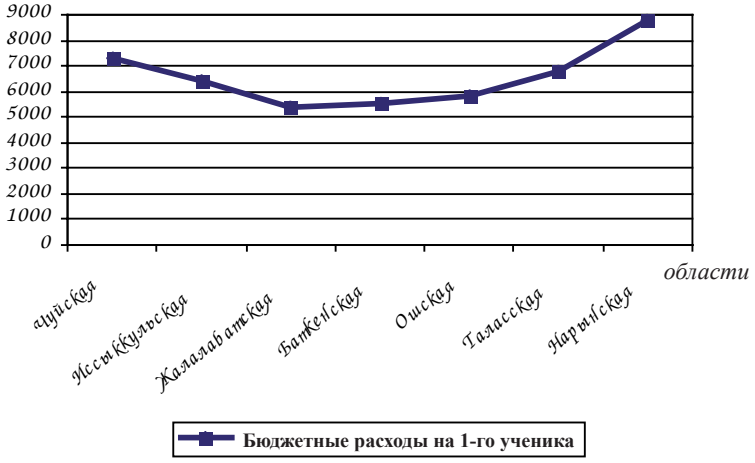


Рис. 2. Бюджетные расходы на 1-го учащегося по областям КР

При этом области проранжированы согласно коэффициентам эффективности от самого большого к самому маленькому значению коэффициента, то есть общеобразовательные школы Чуйской, Иссыккульской и Жалалабатской областей имеют самые высокие коэффициенты эффективности, а школы Нарынской области, соответственно, самый низкий коэффициент.

Стоит отметить, что самые высокие расходы на образование зафиксированы в тех регионах, где находятся сельские школы, включая малокомплектные школы. Очевидно, что сельским школам, в силу социально-экономических, демографических и других причин, тяжело соревноваться с городскими школами в эффективности использования бюджетных средств на общее образование, да и в качестве образования. Расходы на образование в расчете на 1-го учащегося выше в сельских школах, а итоги ОРТ по основному тесту в сельских школах, в среднем, ниже, чем в городских.

Результаты ОРТ, показанные учащимися городских и сельских школ после окончания средней школы, свидетельствуют о том, что уровень образования гораздо выше в городах. Так, по данным за 2007 г., выпускники сельских школ показали уровень знаний значительно ниже городских. Среднее значение тестовых баллов составило 107,0 против 135,5 в городе Бишкек и 121,5 – областных центров и малых городов. Основными причинами такого отставания является следующее: различный уровень обеспеченности учебни-

ками, учебными материалами, различающаяся по уровню квалификация педагогических кадров, бедность сельского населения и другими составляющими учебной среды.

Таким образом, данная методология проведения анализа эффективности образовательных результатов позволяет выделить наиболее эффективные и неэффективные управления образованием, а также определить эффективность или неэффективность государственных расходов на среднее образование. Подобный анализ может широко использоваться не только для оценки знаний учащихся, но и для оценки деятельности школы, системы общего образования в городе, районе, селе или другой административной единице. Независимость оценки образовательных результатов учащихся с помощью результатов общереспубликанского тестирования (ОРТ) позволяет сделать итоги анализа эффективности в принципе более объективными, чем в случае использования результатов выпускных экзаменов в школах.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры - совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук» присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
050035, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

З.Ж. КЕНЖЕГАЛИЕВА,
старший преподаватель Атырауского государственного университета
им. Х. Досмухамедова

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

На современном этапе развития мировая экономика обнаруживает выраженную тенденцию к усилению взаимодействия механизма рыночного саморегулирования и стратегического планомерного развития. Система стратегического планирования должна адекватно учитывать и использовать реальные экономические интересы регионов, корпораций, предприятий и организаций, а также интересы населения конкретных населенных пунктов и регионов.

Вопрос о сущности и необходимости стратегического планирования промышленных предприятий в различные этапы развития общества рассматривался в экономической литературе. В настоящее время вопросы реализации стратегических инвестиционных планов промышленных предприятий являются особенно актуальными для стран, переживающих мировой кризис.

Современная система стратегического планирования промышленности Казахстана недостаточно обеспечивает эффективность реализации принимаемых программ и планов. Из-за недостаточной разработанности индикаторов результативности реализации стратегических инвестиционных планов экономического механизма, механизма их мониторинга и оценки эффективности, невозможно осуществлять качественный контроль над эффективностью реализации планов. Эти и другие проблемы препятствуют развитию промышленности и системы стратегического планирования в целом. В этих условиях назрела объективная необходимость совершенствования экономических механизмов реализации стратегических инвестиционных планов промышленных предприятий Казахстана на современном этапе.

Система стратегического планирования должна базироваться на целостной системе взаимосвязанных и взаимоувязанных прогнозно-плановых документов, охватывающей все аспекты воспроизводственного процесса, начиная от уровня национальной экономики вплоть до конкретных хозяйствующих субъектов.

Промышленность является одной из ключевых сфер экономики Казахстана, развитие которого является стратегически важным для государства как в экономическом, так и социальном аспекте.

Стратегическое планирование – процесс формирования задач и целей промышленных предприятий, выбора специфических стратегий для определения и мобилизации необходимых ресурсов и их оптимального распределения с целью обеспечения эффективной работы промышленных предприятий в будущем. Стратегическое планирование завершается определением общих направлений, следование которым обеспечивает рост и укрепление позиций промышленных предприятий [1].

При формировании рыночных стратегий целесообразно исходить из оценки основных рыночно-экономических факторов и анализа существующего потенциала стратегического успеха, который включает:

- имидж промышленных предприятий;
- качество обслуживания потребителей;
- разработку новых технологий и видов продукции;
- развитие организационной структуры;
- систему реализации продукции;
- основной контингент клиентуры [2].

Процесс стратегического планирования характерен тем, что в его рамках нужно не просто принимать конкретные решения, но и постоянно решать задачи, связанные с выбором альтернативных действий. Это относится к выбору задач, целей предприятия, самой стратегии, распределению ресурсов.

Процесс стратегического планирования – это, прежде всего, прогнозирование социально-экономического развития предприятия, поиск новых возможностей, выбор направлений стратегий с применением методов экономического механизма [3].

При реализации экономического механизма в качестве основного инструмента стратегического планирования выделяем процесс формирования конкурентной стратегии, трактуя ее как концепцию создания и использования конкурентного преимущества для упреждения и подавления усилий конкурентов, направленных против предприятия.

На современном этапе казахстанской рыночной экономики в условиях кризиса производственный и экономический потенциал Казахстана не может быть сохранен, эффективно использоваться и воспроизводиться, если не будет сформирован эффективный хозяйственный механизм управления инвестиционным процессом на макро- и микроуровнях.

Хозяйственный механизм – это блочная система, важной составляющей которой является механизм управления инвестиционным процессом, или инвестиционный механизм [4].

Инвестиционный механизм представляет собой взаимодействующую совокупность методов и форм, источников инвестиций, инструментов и рычагов воздействия на воспроизводственный процесс на макро- и микроуровнях в интересах расширения действующего производства или авансирования вновь создаваемого производства.

Инвестиционный механизм включает в себя следующие структурные составляющие (рис. 1):

- мотивационный блок;
- ресурсное обеспечение;
- правовое и методическое обеспечение;
- организационное обеспечение.

Каждый из перечисленных видов обеспечения имеет самостоятельное содержание и значение, которое реализуется в различных формах.

Ресурсы, которые субъекты хозяйствования или общество в целом желают использовать, как правило, являются ограниченными в рамках конкретного пространственно-временного интервала. При всем многообразии источников и методов

финансирования проектов в конечном счете инвестиционные механизмы можно свести к трем основным формам: самофинансирование, долговое внешнее финансирование (кредиты, займы) и прямые или реальные инвестиции.

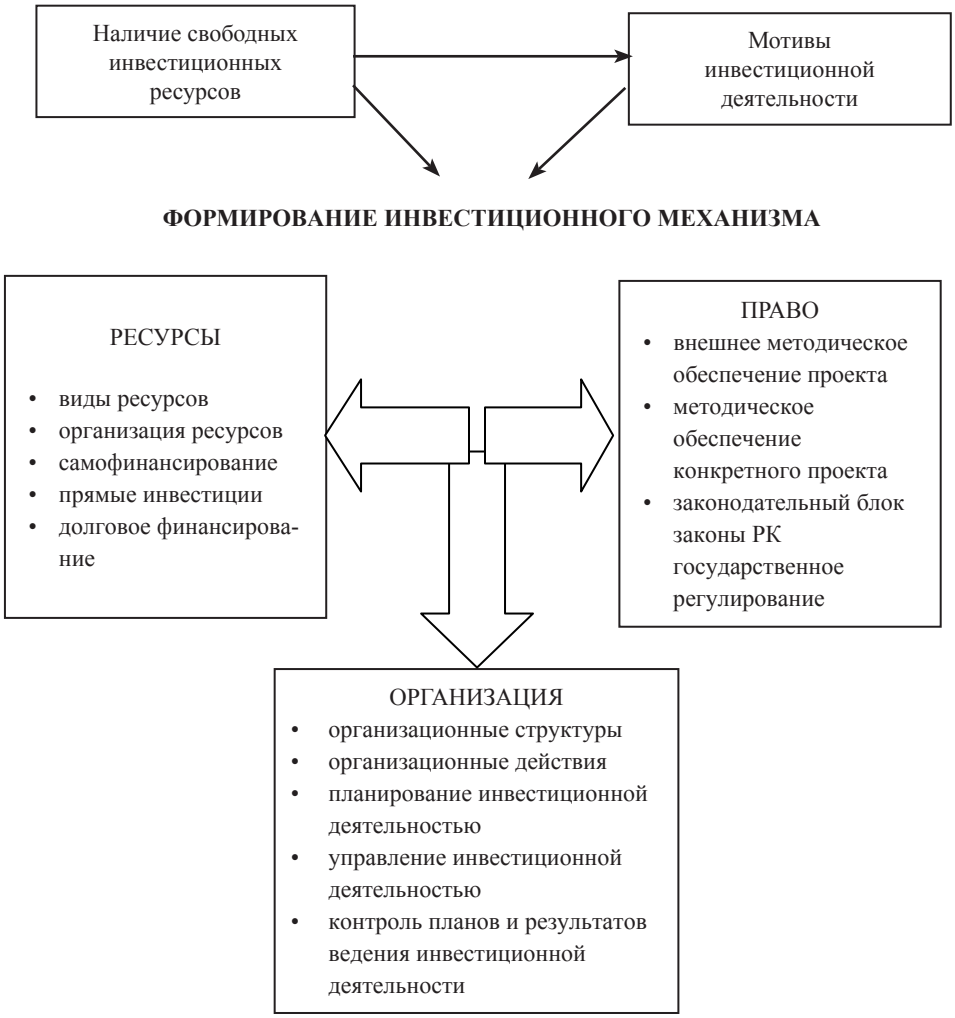


Рис. 1. Структура инвестиционного механизма*

* Составлен автором на основе изучения литературных источников

Каждый из перечисленных видов обеспечения имеет самостоятельное содержание и значение, которое реализуется в различных формах.

Мотивационный блок обеспечивает взаимодействие конкретного инвестиционного механизма с внешней по отношению к нему экономической и социальной средой, с соответствующими экономическими и хозяйственными механизмами. Мотивационный блок включает в себя исследование, последовательное уточнение и детализацию (до уровня локальных целей или подцелей) всех тех мотивов деятельности и экономических ожиданий, которыми руководствуются потенциальные инвесторы при определении объектов приложения своих сил и ресурсов, которыми они располагают.

Ресурсное обеспечение предусматривает исследование видов и анализ возможных направлений получения инвестиционных ресурсов. Правовое и методическое обеспечение и регулирование как институциональные рамки, регламентирующие инвестиционную деятельность, основываются на законодательстве и соответствующих нормативных актах, принятых на уровне субъектов РК, а также на методических разработках по планированию и ведению инвестиционной и инновационной деятельности в конкретных отраслях и направлениях экономического развития. Организационное обеспечение инвестиционной деятельности включает в себя создание необходимых организационных структур, обеспечивающих действия по инициированию, развитию и контролю за достижением поставленных целей. Планирование и управление занимают особое место в инвестиционных механизмах осуществления различных проектов, обеспечивая проведение детальных расчетов движения инвестиционных ресурсов, формирование потоков наличности, анализ финансового состояния, оценку и реализацию мер по повышению эффективности инвестиционной деятельности [5].

Инвестиционные механизмы, их проектирование и внедрение в региональную экономическую практику позволяют эффективнее реагировать на перемены, происходящие в стране и в мире, приспосабливая для участников инвестиционной деятельности уже существующие или разрабатывая новые финансовые инструменты и инвестиционные схемы [3].

Любая целенаправленная деятельность в экономике требует определенных усилий и затрат капитала от осуществляющего ее субъекта – физического или юридического лица, государства или международной организации. Соответственно в рыночной экономике инициация практически всех видов хозяйственной деятельности связана с затратами (инвестированием) капитала в виде материальных и интеллектуальных ресурсов, необходимых для:

1) исследования условий предстоящей деятельности, проектирования хозяйственного цикла производства и сбыта продукции, а также уровня отдачи предполагаемого к реализации проекта (затраты на предпроекгные исследования);

2) создания материальной основы предстоящей деятельности в виде необходимой структуры зданий, сооружений, технологических линий и процессов, патентов, ноу-хау, систем управления, сетей распределения и сбыта выпускаемой продукции и др. (основной капитал);

3) закупки, необходимых для запуска предпринимательского проекта объемов сырья, полуфабрикатов, рабочей силы, энергоресурсов, достаточных для вывода данной деятельности на устойчивый режим (оборотный капитал).

Результаты данной хозяйственной деятельности в различных пропорциях и формах могут быть направлены на:

- производственное потребление (простое или расширенное);
- непроизводственное потребление (личное);
- накопление ресурсов или сбережение финансовых активов.

Ресурсное обеспечение инвестиционного проекта является той исходной базой, на основе которой осуществляется формирование инвестиционного механизма для реализации поставленных в конкретном проекте целей. Именно наличие ресурсов, их органическое и техническое строение определяют возможности ведения успешной инвестиционной деятельности [4].

Наиболее принципиальными моментами в ресурсном обеспечении инвестиционной деятельности являются структура и организация ресурсов.

Инвестиции в наиболее общем понимании – это все виды финансовых, материальных, информационных и иных ресурсов, вкладываемых инвесторами в объекты предпринимательства и другие виды деятельности с целью извлечения дохода (прибыли) или другого полезного эффекта. Понятие инвестиций тесно связано с понятием «капитал», которое в широком смысле слова означает любой ресурс, создаваемый с целью производства большего количества экономических благ. При экономическом или финансовом анализе обычно капитал рассматривают исключительно в денежной форме, имея в виду, что на деньги покупаются все необходимые виды ресурсов. [1].

Наряду с инвестициями в отрасли материального производства в последние годы стали выделять инвестиции в человеческий капитал, как особый вид вложений, преимущественно в образование и здравоохранение, направляемый на создание средств, обеспечивающих развитие и духовное совершенствование личности, проддение жизни и повы-шение ее отдачи. Именно человеческий капитал в современных условиях играет решающую роль в развитии инновационного процесса [2].

Инвестиции как натурально-стоимостные факторы финансовой деятельности включают в себя денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, информацию, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты хозяйственной деятельности и в другие виды деятельности в целях получения прибыли (дохода) или достижения положительного социального эффекта [3].

Ресурсы, которые субъекты хозяйствования или общество в целом желают использовать, как правило, являются ограниченными в рамках конкретного пространственно-временного интервала. Следствием ограниченности имеющихся ресурсов является стремление предпринимателей к их наилучшему использованию, так:

а) если объем использования ресурсов известен, то максимизируется результат;

б) если известен результат, которого необходимо достичь, то минимизируются объемы потребляемых ресурсов [2].

Таким образом, анализ работ по стратегическому планированию отечественных и зарубежных авторов позволил установить, что основой моделирования деятельности промышленного предприятия является обеспечение соответствия между факторами

внешней и внутренней сред. Современные условия хозяйствования характеризуются усложнением взаимосвязей между рынками товаров, капитала, труда, финансово-кредитных ресурсов, созданием глобального информационного пространства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бахтерева Б. В. Опыт создания регламента «Разработка, утверждение и изменение стратегического плана» //В лабиринтах современного управления. – М., 2001*
2. *Виханский О. С. Стратегическое управление. – М., 2005.*
3. *Зуб А. Т., Стати М. П. Деловое планирование и администрирование. – М., 2004*
4. *Идрисов А. Б., Картышев С. В., Постников А. В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М., 2006.*
5. *Ляско В.И. Стратегическое планирование развития предприятия: Уч. пос. для вузов – М.: ЭКЗАМЕН, 2005.*

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций Ауэзовского района

О.К. ОМАРОВ
Абай атындағы ҚазҰПУ-дің ізденімпазы

ЭКОНОМИКАНЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ ТЕОРИЯЛАРЫНА ЭВОЛЮЦИЯЛЫҚ ЖАҒЫНАН ҚАРАУ

Экономиканы мемлекеттік реттеу қоғам мүддесіне нарықтық қатынастарды қалыптастыру кезінде тұрақты дамуды қамтамасыз етуде экономикаға әсер ететін әдістердің жиынтығын көрсетеді. Бұл жағдайдағы экономика деп өндірістік-экономикалық қатынастар субъектілерінің арасындағы байланыстар формасы ретінде өзінің нарқымен, өзінің меншіктік, басқару, ұйымдастыру және бөлу үлгілерімен елдің қоғамдық құрылымы түсіндіріледі. Экономиканың тұрақты дамуы адамның өмірі мен денсаулығын сақтауға, демографиялық мәселелерді шешуге, халық табысының арасындағы айырмашылықты төмендетуге, кедейлілікті жоюға, ұлттық табыстың өсуіне бағытталған шаралар кешенін өткізуді көрсетеді.

Экономиканы реттеу үрдісінде мемлекеттің басшылық ететін бағыттамаларына өмір-сүру сапасы мен экономикалық даму деңгейін мінездейтін келесідей көрсеткіштер енгізіледі: адамның өмір-сүру ұзақтылығы, халық басына шаққандағы табыс (жалпы ішкі өнім), жұмыспен қамтылу деңгейі, адам құқығын өткізу дәрежесі, білім алу деңгейі, қоршаған орта жағдайы.

Экономиканы реттеуге мемлекеттің араласу дәрежесі оның тарихи дамуы кезеңіне байланысты және қоғам жағдайымен шартталған. Дағдарыстар, соғыстар мен экономикалық қайта құрылу уақыттарында мемлекеттің рөлі күшейеді. Бірақ сол уақытта, тұрақтандырылу кезеңдерінде мемлекеттің рөлі төмендемеген, бірқатар ғалымдардың санауынша, – экономиканы мемлекеттік реттеу бойынша шаралар жалғастырылған және тұрақты мінезге ие болған. Біздің көзқарасымыз бойынша, елдің дамуы тұрақты болған кезеңдерде мемлекеттік араласудың тек бағыты ғана өзгерген және мемлекет экономиканың сапалы жақтары мен оның тиімділігін реттеуге көп көңіл бөлген. Дамудың мұндай кезеңдерде экономиканың ісіне мемлекеттің араласуы жабық торлық мінезге ие болды. Мемлекеттік араласудың мұндай мінезі бейнелік түсініктің пайда болуына негіз берді: «мемлекет «көрінбейтін қол» арқылы экономиканы керекті арнаға бағыттап отырды».

Экономиканың тиімділігін зерттеген Смирнов А. жазады: «Бірақ тек құқықтық тәртіпті сақтау, үшінші жақтың мүдделерін қорғау, бірқатар нарықтарды тікелей реттеу мен нарықтық қатынастардың өркениеттілігін қамтамасыз ететін инфрақұрылым түріндегі басты атрибуттар түріндегі мемлекеттің құқықтық институттарының (заңдар, соттық жүйе, атқару) саны мен үйлестірілген жұмысы кезінде, нарықтық механизмдер(«көрінбейтін қол» деп аталатын) экономиканың жоғары жұмыс қабілеттілігін қамтамасыз ете алады»[1].

Соңғы уақыттарда экономиканың қызмет етуі, ұйымдастырылуы мен дамуы қағидалары туралы әр алуан көзқарастары алыптасты: классикалық нарықтық позициядан бастап толығыменен қарама-қайшы – маркстікке дейінгі.

Классикалық позицияның негізін қалаушылардың бірі А.Смит экономикаға мемлеукеттің араласуын жібермеу мен нарықтық өзін-өзі реттеу жеткіліктігі аксиомасының рангісін жасады. Ол «көрінбейтін қол» тұжырымдамасын негіздеді, ондағы негізгі элемент «экономикалық адам» болып табылады [2]. А.Смиттің ойы бойынша, қоғамның игілік жағдайы мен гүлденуі басқа субъектілермен тауарлар мен қызметтерді еркін айырбастау нәтижесінде жекелеген индивидтердің негізінен кездейсоқ және жағымсыз іс-әрекеттерді қамтамасыз етеді. Әрі қарай қайта өндірудің экономикалық дағдарыстарын жоққа шығаратын және ұсыныс сәйкес келетін сұранысты тудыратынын бекітетін Сэй теңдігі пайда болады.

«Көрінбейтін қол» теориялық тұжырымдамасының базасында еркін бәсекеге негізделген нарықтық қатынастардың табиғи процестеріне мемлекеттің араласпауын көрсететін экономикалық либерализм теориясы пайда болды. Елдің ішкі және сыртқы қауіпсіздігі сұрақтарын, мемлекеттің позициясы жағынан тек жекелеген, маңызды шаруашылық субъектілеріне көмек көрсетуге байланысты сұрақтарды шешуге негізінен мемлекеттің араласуын шектеу көзқарастарын жаңа классикалық саяси экономика жақтаушылары, монетаристер қолдады. Олар нарықтың автономдылығы ойын қолдады. Бұл бағытқа қарама-қарсы мемлекеттің реттеушілік рөлін белсендендіретін маркстік теория дамыды.

Бірақта пайда болатын өндірістік және әлеуметтік мәселелерді шешу жолдарын іздеу барысында нарықтық және мемлекеттік экономиканы реттеудің әртүрлі аспектілерін синтездейтін көптеген теориялар мен ағымдар пайда болды, осылай мысалы, сәйкестендірілген фискалды саясатты жүргізу мен жиынтық сұранысты мемлекеттің ынталандыруын қарастыратын Дж. Кейнстің нарықтарды макроэкономикалық реттеу теориясы [3].уақыт көрсеткендей капитализмнің нарықтық экономикасы да, сондай-ақ социализмнің жоспарлық экономикасы да өзінің артықшылығы туралы категориялық бекітілімінің жарамсыздығын көрсетті.

Индустриалды дамыған елдердің экономикалық саясатында екі тенденция – көпшілікпен неғұрлым танылған екі бағыт: кейнстік және монетаризм әрдайым болған, бір-бірімен соқтығыса отырып, тарихи жағдайларға байланысты бірдей шешімге келіп отырған. Енді осыларға толығырақ тоқталайық.

XX ғасырдың 30-шы жылдары Батыста әйгілі ағылшын ғалымы Джон Мейнард Кейнстің (1883-1946) «Жұмыспен қамту, пайыз және ақшаның жалпы теориясы» атты еңбегі жарық көрді [3]. Осыдан кейін бірден жаңа бағыт – буржуазиялық экономикалық талдауға қайта құруға бастау болған кейнстік бағыт пайда болды. Экономикаға мемлекеттің араласпауы керек классикалық қағидасына қарама-қарсы ұлттық шаруашылықты реттеуде мемлекеттің басты рөлі жалпымен қабылданды. Экономикалық теория мен тәжірибеде кейнстік бағыттың таралуы үкіметтердің экономикалық саясатын 70-ші жылдардың ортасына дейін анықтап отырды.

Монетаризмнің пайда болуының алғышарттары, сұранысты реттеуге кейнстік тәсілдің көмегімен қиындықтармен күресуге мүмкіндік бермеген 70-ші жылдардағы біруақытта өндірістің құлдырауы мен инфляцияның күшеюі кезіндегі экономикалық жағдайдағы мәнді өзгерістердің пайда болуы.

Кейнсшілдер – «үлкен үкіметті» және мемлекеттік құрылымдармен нарықтық экономиканы белсенді реттеуді жақтаушылар. Бұл салық салу мен салықтық жеңілдіктерді бөлу жүйесіне, мемлекеттік шығындардың өсуі мен белгілі бір жағдайларда бюджеттік тапшылықтарды қолдауды көрсетеді. Инвестициялық процестер мен баға белгілеуге мемлекеттің тікелей араласуын жоққа шығармайды. Кейнстік саясат әлеуметтік жауапкершілік пен еңбекке жарамды халықты толық жұмыспен қамту саясатымен байланысты.

Монетаристер – «шағын үкіметті» қолдайды, яғни шағын бюджетті, үкімет қызметіндегі тұрақты несие-ақша және бюджеттік параметрлерді, максималды еркін нарық пен әрекет етуші тиімді бәсекені қолдайды. Мемлекеттің басымдықты мақсаты – қатаң несие-ақша саясатымен жететін ақша айналымының тұрақтылығы, сонымен қатар монополияға қарсы шаралар көмегімен еркін баға белгілеуді қамтамасыз ету. Бірақта, осы екі бағытты жақтаушылар арасындағы идеялық күреске қарамастан, олардың арасында ешқашанда шешілместей қайшылықтар болған жоқ. Екі бағытта нарықтық экономикаға деген бірдей сенімді ұстанады. Екеуі де мемлекеттің маңызды экономикалық қызметтерін мойындайды. Олардың көзқарастары экономикалық үрдістерге мемлекеттің араласуының жалпы масштабтарын бағалауда, сонымен қатар нені реттеу керек, қандай әдістермен және қандай мақсаттармен түсініктерінде бөлінеді [4].

Дж. М. Кейнстің теориясы қоғамдық ұдайы өндірістегі мемлекеттің орнының рөлі туралы сұрақтарға жаңа тәсілді қалыптастырды және экономикалық теорияда әрекет ететін мемлекеттік қаржылар мәні туралы бұрыңғы көзқарастармен үзілісті көрсетті. 1929-1933 жылдардағы экономикалық дағдарыс әсерімен пайда болған Дж.М.Кейнстің теориясы өнеркәсіптік елдердің шаруашылық жүйесінің анықсыздылығының жоғарғы дәрежесінен, байлықтың дұрыс бөлінбеуі, қор жинау мен инвестициялау шарттарының сәйкессіздігі, бағаның қатаңдылығынан (әсіресе еңбек нарығы мен ссудалық капитал нарығындағы) экономикалық тепе-теңдікке автоматты жетудің мүмкін еместігін мойындады. «Біз өмір сүріп жүрген экономикалық қоғамның мәнді ауруы толық жұмыспен қамтудың мүмкін еместігі, сонымен қатар табыстар мен байлықтың дұрыс бөлінбеуі болып табылады», - деп атап көрсетті Дж.М.Кейнс.

Ал макроэкономикалық реттеудің кейнстік тұжырымдамасына тікелей келетін болсақ, онда оның дамуы үш негізгі сәтті енгізді:

- Үкіметтің қаржы саясатының басты бағыттаушысы ретінде бюджеттің тепе-теңдігі идеясынан бас тарту;
- өндіріс динамикасына тапшылықтың әсер ету териясын құру;
- қаржы министрлігінің іс-әрекетін қолдайтын құрал ретінде несие-ақша саясатының рөлін жаңадан түсіну.

70-ші жылдардың екінші жартысында кейнсшілдер, батыс экономикалық ой-пікірдің басты ағымы болып қала отырып, дағдарыс кезеңіне енді. Оның барлық құрылымында күрделі ауысулар болды, ол экономикаға мемлекеттің араласпау керек либерализм идеологиясының қайта жаңғыруына мүмкіндік берді. Осы уақытта, бұл процестер 70-ші және 80-ші жылдарда жүріп жатқан индустриалды дамыған елдердің шаруашылық механизміндегі терең өзгертулерді де бейнеледі. Ғылыми-техникалық төңкеріліс пен экономиканың интерұлттандырылуының жаңа кезеңнің әсер етуімен, бір жағынан,

трансұлттық корпорациялардың рөлі күшейді, ал басқа жағынан – икемді, тәуекелдікке дайын шағын және орта кәсіпкерлік қызметінің сферасы кеңейді. Нәтижесінде, нормативті реттеудің тораптанған жүйесімен бюджеттік жүйе арқылы ұлттық табысты өспелі қайта бөлуімен, материалдық өндіріс көптеген салаларында (Еуропада) кең таралған 50-70 жылдар бойы қалыптасқан шаруашылық типі, экономикаға мемлекеттік араласудың консервативтік қағидаларына негізделген басқа типіне орнын берді. Экономикалық реттеудің мұндай формасы бәсеке, нарық, жеке-дара қызмет басымдықты алатындығын көрсетеді. Бұл жағдайда мемлкеттің салықтары мен шығындары қысқарады, оларды және мемлекеттік бюджетті манипуляциялау жойылады, ал мемлекетке өз елдерінің бәсекеқабілеттілігін жоғарлату мен өсудің стратегиялық шарттарын қамтамасыз етуде дирижер рөлі ғана қалады. Осының барлығы монетаристік идеяға қайтып оралғандығын куәландырады.

Монетаристік теорияның неғұрлым көрнекті өкілі американдық ғалым М.Фридмен болып табылады. Монетаризмнің көсемі өзінің кейнстік теория мен саясатқа сынаушылық басқыншылығын 50-ші жылдарда бастаған болатын.

Кейнстік теорияға қарсы ол және оның қолдаушылары экономикалық циклдің монетарлық теориясы мен ұлттық табыс деңгейін анықтаудың монетарлық теориясын ұсынды. Кейнстік үлгінің негізгі факторлары – инвестициялар мен тұтынуға – монетаристер қарама-қарсы олардың ойы бойынша, ұлттық табыс динамикасындағы және оның циклді ауытқуының қалыптасуындағы шешуші рөлді ойнайтын ақшалай факторды қойды. Осы кезде, маңызды мәнге ақшалай сұраныс пен оны ұсыну арасындағы айырмашылық ие. Нақты сұраныс пен ұсыныс арасындағы айырмашылықтан, ақшалай ұысыныстың тұрақсыздығынан монетаристер экономиканың тұрақсыздығы мен циклді ауытқуының себебін көреді.

Монетаризмнің жарқын өкілдерінің бірі М.Фридмен болып табылды. Ол айтқандай, «экономикалық өсу қарқыны өзекті мәселе болып табылмайды, ұлт үшін маңызды мәселе екенін айтпағанда. Бұл жеке тұлға үшін өзекті мәселе. Идеалды қоғамдағы үкіметтің рөлі өздері үшін осы сұрақты адамдарға шешуге неғұрлым тиімді мүмкіндік беретін құрылымды құруға әкеліп отыр. Егер де сіз жеткілікті бай бола тұрып, өзіңнің ағымдағы табысыңды жинамай, тұтынуға жұмсауға талғамдылық берсеңіз және жоғары табысты кейінірек қамтамасыз еткіңіз келсе, ол сіздің еркіңіз. Егер де осы жеке шешімдердің жалпы сомасы нәтижесінде, бұл соңғы жүз жыл бойына жүріп жатқан жиынтық табысты жоғарлатуға әкелсе, өте жақсы. Бірақта, егер де жалпы табыс нәтижесінде тұрақты табыс әкелсе. Онда бұл да жақсы. Қай уақытта үкімет экономикалық өсу қарқынын мемлекеттік мәселеге ауыстыруға шараларды қолданады, ал нәтижесінде пайда әкелудің орнына қауіпті тудырады, не жекелеген тұлғалардың шешіміне араласуын бастайды. Бұл жеке тұлғалардың ояну уәждерін деформациялайды және өздерінің мақсаттарына жету мүмкіндіктерінен айырады. Тек сол өсу қарқыны дұрыс деп табылады, жекелеген шешімдерден шығатын. Менің ойлауымша, өсу қарқыны жоғары болған сайын, үкіметтің бұл процеске араласуы азаяды» [5].

Осылай, Милтон Фридман экономикалық өсу мәселесі мемлекеттік деңгейден жекелеген тұлғалардың деңгейіне ауысады деп көрсетеді. яғни, мемлекеттің араласу рөлі өздері үшін бұл сұрақты шешуге адамдарға неғұрлым тиімді мүмкіндік беретін

құрылымды құруға әкеледі. Тек жекелеген шешімдерден шығатын өсу қарқыны ғана дұрыс болып табылады. Ол бұл процеске үкімет араласуы аз болған жағдайда ғана өсу қарқыны жоғары болады деп есептейді. Біздің көзқарасымыз бойынша, бұл мәселе тек микроэкономикалық болып табылады, өйткені жекелеген тұлғалардың шешімін қабылдау үшін жағдайды мемлекет ғана құра алады. Басқаша айтқанда, мемлекет жеке бөліктердің жалпы ұлттық өнім мен оның өсуін құру процесіндегі үлесі туралы жеке тұлғалардың шешімдерін позитивті қабылдау үшін жағдай жасайды. Ал бұл макроэкономиканың мәселесі.

Қатаң монетарлық бағамның жақтаушылары бола отырып, кейбір экономистер бюджеттік экспансияны қолдау үшін несие-ақша саясатын қолдануға қарсы тұрады және соңғысында жеке капитал салымының өсуін төмендетуде басты себепті көреді. Сондықтан да олар мемлекеттің салық-бюджеттік қызметін бірден шектеуді талап етеді.

Осыменен қатар, монетаристер реттеу қызметін жүзеге асыруға мемлекетке қарсылық келтірмейді, олар акцентті неғұрлым жанама шараларды қолдану жағына ауыстырады. Елдің экономикасының әлеметті-саяси тұрақтылығы мен даму мақсатын өткізудегі маңызды рөлді нарықтық күштерге береді.

Кейнстік және монетаризмнің теориялық негіздемелерінің қортындысын шығара отырып, келесідей сұраққа жауап беру керек: қарастырылған – монетаризм не кейнсшілдік - екі үлгінің бірі екіншісіне қарағанда прогрессивті, жақсы деп нық айтуға болады ма? Мемлекеттік реттеу теорияларының жаңа тәсілдерінің әдістемелік айырмашылығын схемамен кейнстік немесе монетаристік экономика үлгілеріне тартылу жағдайы ретінде көрсетуге болады. Осы кезде халықтың толық жұмыспен қамтылу деңгейіне жауап беретін өндіріс мінездемесімен байланысты жиынтық сұраныс пен ұсыныс арасындағы тепе-теңдік нүктелерін табудың екі типтік нысандарын қарастыруға болады. Осындай түрдегі мемлекеттік бағдарламалардың типтік шаралары (оларды сонымен қатар ортодоксалды деп атайды) болып табылады:

- бюджеттік тапшылықты қысқарту (мемлекеттік инвестицияларды, әлеуметтік шығындарды, субсидияларды қысқарту, мемлекеттік сектор тауарлары мен қызметтеріне бағаны өсіру, салықтарды жоғарлату);
- тұтынушылық сұранысты қысуға бағытталған жалақының өсуін шектеу – шектелген несие-ақша саясаты, Орталық банктегі мемлекеттік займдарға және ақша эмиссиясына лимиттерді енгізу, банктік пайыз ставкаларын өсіру;
- бағаларға және экспортты-импорттық операцияларға бақылауды әлсіздендіру, экономиканың экспорттық секторына ресурстардың ағымын ынталандыру;
- төлемдік балансты сауықтыру үшін ұлттық ақша бірлігін девальвациялау.

П.Самуэльсонның неоклассикалық синтездеу теориясы (economics) не монетаристік, не кейнстік ұсыныстарынды экономиканың жағдайына байланысты қолдану мүмкіндігін зерттеді. Атап көрсету керек, екеуі де несие-ақша саясаты көмегімен ғана экономиканы реттеу түріне ие болады: монетаристер – ақшалай эмиссияня реттеу жолымен, кейнсшілдер – пайыздық ставкалар жолымен және ол туарлы біз толық айттық. Осындай екі жақтылықтың айқын мысалы – қандай да мәселенің тереңдеуімен байланысты екі тәсіл арасындағы маятниктік ауытқуды тудыратын біруақыттағы инфляция мен дағдарыс парадоксы. Таза түрінде өтпелі экономикалы елдерде осы тәсілдердің біреуі де кездескен

емес. Макроэкономикалық саясаттың монетаристік және неокейнстік әдістерінің өзара үйлестірілуі жиі қалыптасады.

«Ұзақ жылдар, – деп атап көрсетілген бастыстық әйгілі бір әдебитте, – монетаристер мен кейнсілдер арасындағы пікірталастар ақша теориясына – қазіргі сандық теория, бір жағынан, және Дж.М.Кейнстің жалпы теорисының жаңартылған түрі – басқа жағынан, екі әртүрлі нақты тәсілдермен шартталған түсінбеушіліктерді атап көрсету мақсатымен туындалған» [6].

Сонымен, қазіргі мемлекеттік реттеу мен еркін нарық үйлесімділігі нарықтық механизмдерге неғұрлым жетілдірілген тұрақтандырғыштарды іздеуге итермелейтін талаптарды ұсынады. Белсенді мемлекеттік реттеумен түзетілетін нарықтық заңдардың әрекеті кезіндегі «аралас экономиканың» әрекет етуі қоғамның теңестірілген мақсаттарына жетудегі неғұрлым тиімді өткізуші элементі болып табылады.

Экономикалық шындықты қалыптастыратын нарықтың өзі екендігіне қарамастан (Парето бойынша), мемлекеттің әлеуметтік және экологиялық және бірқатар басқа да мәселелері нарықтық құралдар көмегімен шешілуі мүмкін емес. Сондықтанда дамыған елдерде ұдайы өндірістің нарықтық және мемлекеттік факторларының үйлесуі әрекет етуші экономикалық үлгілермен көрсетілген арнайы сіңірілуінен табады. Үлгілердің типологиясы бірқатар белгілермен ерекшеленеді, соның ішінде: бюджеттік жүйе арқылы қайта бөлінетін ЖІӨ көлемі; салық салу мінезі; әлеуметтік жеңілдіктер мен жәрдем ақылар жүйесі. Осы уақыттағы бір елдегі қандай да бір үлгінің сәтті болуы басқа жағдайларда оны қолдану кезінде сондай нәтиже беретіндігіне кепілдік бермейді. Бұл елдің әлеуметті-мәдени, экономикалық, тариха дәстүрлерінің ерекшеліктеріне байланысты.

Өтпелі кезеңде тұрған мемлекет үшін тиімді экономикалық тұжырымдама, тек нарықтық пайдалылық критериясына ғана емес, сондай-ақ құндық өлшеу бірліктерімен бағалануы мүмкін емес қызмет ету сфераларын қолодау үшін бағытталған болуы керек. Оларға білім беруді, қондырмалық ғылымды, қоршаған ортаны қорғауды және басқаларын жатқызуға болады.

Сондықтанда нарықтық механизмді жетілдіру маңыздылығы мен мемлекеттік құралдарға олардың әсер етуіне икемді реакциясы ел шаруашылығының сандық параметрлерін ғана мінездейтін «экономикалық күшті» дамыту талаптарына емес, мемлекеттің экономикалық жүйесін сапалық белгілеуін енгізетін «экономикалық даму деңгейін» дамытумен шартталған. Осылай, қоғамның экономикалық өміріндегі мемлекеттің рөлі туралы эволюциялық ойларды теориялық зерттеу мемлекеттік реттеу қажеттілігіне көзқарастарды анықтау мен өзгерту нарықтың қалыптасуы мен дамуының әртүрлі кезеңдерін куәландырады. Мемлекеттің әртүрлі типтері мен формаларының болуы шаруашылық сферада мемлекеттік және жеке үлестердің қатынасы туралы, жеке кәсіпкерлікке мемлекеттің араласуының заңдылығы туралы экономистердің ойларын алып тастаған жоқ.

XVIII ғасырдан бастап алғы дамыған елдер өнеркәсіп пен сауданың дамуына бөлінетін мемлекеттің белсенді рөлін, меркантелистік ойлардың тарауына жағдай жасады. Содан кейін, классикалық экономикалық теория, негізін қалаушы А.Смит, еркін бәсеке эффектісін қолданатын экономикалық жарылыс үшін мемлекеттің рөлі шектелуі қажеттілігін негіздейтін аргументтер жүйесін қалыптастырды. Буржуазиялық

үкіметтердің бекітімі мемлекеттің «түнгі күзет» рөлін ойнап қана қоймай, өз елінде және әлемдік деңгейде экономикалық және әлеуметтік қатынастарға белсенді қатысуына итермеледі. Соғыстар, дағдарыстар, экономикаға мемлекеттің тікелей бақылау жасауын тап ете отырып, теориялық қарсылыстарының пайда болуын тудырды. Сонымен, барлық елдерде протекционизм өз жақтаушыларын тапты. Осы ойлардың жақтаушылары арасында таластың өзінде экономикаға мемлекеттік араласудың дәрежелері мен формаларын анықтады. Экономикалық өмірге мемлекеттің қатысуының қажеттілігін барлық экономистер мойындады.

XX ғасырдың басы – ортасындағы процестерді түсіндіретін экономикалық тұжырымдамалардың әрі қарай дамуының куәсі ретінде, бір-біріне тұрақты қарсылас болап келген кейнстік және монетаристік теориялары қарастырылды. Осы кезде, осы экономикалық тұжырымдамалардың теориялық көзқарастарының «қарама-қайшылығы» жойылады, ол П.Самуэльсонның неоклассикалық синтездеу теориясы деп аталды. Ол экономикалық жағдайлардың параметрлеріне байланысты не кейнстік, не монетаристік ұсыныстарды қолдануға болатындығына негізделген. Өтпелі кезеңде тұрған мемлекеттер үшін, бұл теория ертеректегі экономикалық тұжырымдамаларды біріктіруге қайшылық келтірмейді. Ал әлемдік масштабта экономикалық үрдістерге әсер ету үшін мемлекетті икемді қолдануға мүмкіндік беретін экономикалық дамудың жаңа көзқарасы мінездейді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Будущее мировой финансовой системы // Финансист, 1999 г., № 3-4*
2. *Региональная политика РК: экономический механизм реализации // Отв. ред. Кенжегузин М.Б. - Алматы: Институт экономики МОН РК, 1998 г.*
3. *Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. В книге Антология экономической классики. Книга 2. Предисловие И.А. Столярова. - Москва: МП "Эконов", "Ключ", 1993 г.*
4. *Осадчая И. Кейнсианство // Российская федерация, 1994 г., № 8*
5. *Соперничество идей: Интервью с Милтоном Фридманом и Джеймсом Тобином //Диалог, 1991 г., № 46*
6. *Долан, Кэмпбелл, Деньги, банковское дело и кредитно-денежная политика – г. Москва, 1996 г.*

Д.А. ОСПАНОВА,
«Экономика» мамандығының магистранты

КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕМЕЛЕРІ

Қазақстан егеменді мемлекет ретінде қалыптасып өзінің ұлттық экономикалық даму стратегиясын әзірлеу мен жүзеге асыру жолында бірқатар экономикалық реформаларды жүзеге асырды. Осыған байланысты елдің тұрақты экономикалық дамуы мен жаһандану жағдайына байланысты әлемдік экономикаға ойдағыдай кірігу маңызды міндеттердің бірі болды. Сондықтан да елімізде әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті дамыған елу елдің қатарына кіру идеясы көтеріліп, бұл бағытта нақты іс-шаралар белгіленіп жүзеге асыру қолға алынды.

Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаевтың 2007 жылғы 28 – ақпандағы «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» деп аталатын Қазақстан халқына арнаған жолдауында «Бәсекеге қабілеттілік – Қазақстанның әлемдік экономика мен қоғамдастыққа табысты ықпалдасуының кілті» деп атап көрсеткен болатын[1]. Сондықтан да қазіргі жаһандану мен әлемдік экономикаға кіру жағдайында елімізде бәсекелестікті дамыту мен жетілдіру қажеттілігі туындап отыр. Мұндай жағдайда отандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселесіне ерекше көңіл бөлінуі тиіс.

Бәсекеге қабілеттілік дегеніміз кез келген экономикалық объектілерге тән қасиет. Физикалық табиғатына және атқаратын қабілетіне қарамай, барлық тауарлар, сондай-ақ оларды өндіру, пайдалану жүйелері бәсеке мәселесі шеңберінде қарастырылады, типті мұндай талдау аспектісі абрактілі емес, нақты экономикалық қызметтің практикалық мәні. Одан әрі белгілі бір жағдайларға бәсекелес қабілеті сапа немесе тиімділік сияқты экономикалық дәрежелерге тең болады. Бәсекелес қабілетінің проблемаларын шешу үшін экономикалық есептерді шешудің құралдары теориялық және практикалық әдістерін жақындата алады, олар әр нысанда сапа мен тиімділік проблемаларына байланысты. Бәсекелес қабілетінің қасиеті экономикалық қызметтің субъектісінен тәуелсіз экономикалық жүйелерде жүріп жатқан объективті үрдістермен анықталады деп тұжырымдауға болады. Осы айтылғаннан бәсекелес қабілеті динамикалық дәрежеге жататыны анық және де оның динамикасы сыртқы факторлармен негізделген, олардың бір бөлігі басқарылатын параметрлер ретінде қарастырыла алады. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің маңызын өте толық көрсету үшін, біздің пікірімізше, бәсеке қабілеттілік туралы мейлінше толық көрініс беру қажет.

Бәсеке қабілеттілік берілген нарықта көрсетілген осыған ұқсас нысандарымен салыстырғанда, оның нақты сұранысын нақты немесе әлеуетті қанағаттандыру дәрежесімен сипатталатын, нысанның қасиеті. Бәсекеге қабілеттілік берілген нарықта ұқсас кәсіпорындармен салыстырғанда бәсекеге төтеп беру қабілетін анықтайды.

Нысанның бәсекеге қабілеттілігі нақты нарыққа қатысы бойынша немесе нарықтың стратегиялық сегментациясының тиісті белгілері бойынша қалыптасатын тұтынушылардың нақты тобына қатынасы бойынша анықталады. Нысан бәсекеге қабілетті нарық көрсетілмеген болса, бұл көрсетілген нысан нақты уақытта әлемдегі

үздік үлгі болып табылады дегенді білдіреді. Нарықтық қатынастар жағдайында бәсекеге қабілеттілік қоғамның даму деңгейін көрсетеді. Елдің бәсекеге қабілеттілігі неғұрлым жоғары болса, осы елдегі өмір сүру деңгейі жоғары болады.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі бұл көретілген фирманың өз тауарларымен адамдардың сұранысын қанағаттандыру деңгейі бойынша және өндірістік қызмет тиімділігі бойынша бәсекелес фирмалардан айырмашылығын көрсететін салыстырмалы сипаттама. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі нарықтық бәсекелестік жағдайына оның бейімделуінің мүмкіншіліктері мен динамикасын сипаттайды.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі:

- кәсіпорын тауарларының сыртқы және ішкі нарықтағы бәсекеге қабілеттілігі;
- өндірілетін тауарлар түрі;
- нарық сыйымдылығы (жыл сайынғы өткізу)
- нарыққа қол жеткізу жеңілдігі;
- нарықтың біртектілігі;
- нақты нарықта жұмыс істеп жатқан кәсіпорындардың бәсекелестік ұстанымдары;
- саланың бәсекеге қабілеттілігі және т.б.

Нарықтық қатынастардың әлемдік практикасы көрсеткендей осы мәселелердің өзара байланысы шешімі мен берілген қағидаларды пайдалану кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің артуына кепілдік береді. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің мәселелерін толық бағалау үшін оның критерийлері мен факторларына баға беру қажет.

Біздің ойымызша, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін өндірістік қызметін және қаржылық жағдайын талдау арқылы толық сипаттауға болады. Сондықтан осы көрсеткіштерге қысқаша тоқталайық.

Кәсіпорынның өндірістік қызметінің тиімділігі мынадай көрсеткіштермен сипатталады:

Қор қайтарымдылығы – ол жыл ішінде өндірілген өнім көлемінің негізгі қорлардың орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіштің мәні негізгі өндірістік қорлардың әрбір 1 теңгесіне қанша өнімнен келетінін көрсетеді.

Қор сыйымдылығы – қор қайтарымдылығының кері шамасы болып табылады және негізгі қорлардың орташа жылдық құнының өндірілген өнім көлеміне қатынасымен анықталады. Ол әрбір өнім бірлігіне келетін негізгі қорлардың құнымен сипатталады.

Материал қайтымдылығы - кәсіпорынның материалдық ресурстарды пайдалану тиімділігін сипаттайды.Ол өндірілген өнім көлемінің оны өндіруге жұмсалған шикізаттар мен материалдар шығындарына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіш жұмсалған шикізаттар мен материалдардың бір бірлігіне қанша дайын өнім бірлігі келетінін көрсетеді.

Материал сыйымдылығы – материал қайтымдылығының кері шамасы. Ол шикізаттар мен материал шығындарының өндірілген өнім көлеміне қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіш өндірілген өнім бірлігіне қанша шикізаттар мен материалдар келетінін көрсетеді. Шикізаттар, материалдар мен басқа да материалдық ресурстар неғұрлым жақсы пайдаланылған сайын, материал қайтымдылығы соғұрлым жоғары, ал материал сыйымдылығы төмен болады.

Еңбек өнімділігі. Еңбек өнімділігін өлшеу еңбек шығындары мен өндірілген өнім көлемі түріндегі еңбек нәтижелерін салыстыру жолымен анықталады.Осыған байланысты екі көрсеткішті бөліп көрсетуге болады. Олар: өнімділік және еңбек сыйымдылығы.

Өнімділік сағаттық, күндік, айлық, тоқсандық, жылдық болуы мүмкін.Ол бір жұмысшыға келетін немесе жұмыс уақыты бірлігінде өндірілген өнім көлемін көрсетеді. Өнімділік өндірілген өнім көлемінің осы өнімді өндіруге жұмсалған уақыт немесе еңбек шығындарына (жұмысшылар саны) қатынасымен анықталады.

Еңбек сыйымдылығы деп кәсіпорындағы өнім бірлігін өндіруге жұмсалған барлық еңбек шығындарының жиынтығын түсінуге болады. Ол еңбек өнімділігінің кері шамасы болып табылады және еңбек шығындарының өндірілген өнім көлеміне қатынасымен анықталады.

Кәсіпорынның жұмыскерлерді ынталандыруға мүдделігін көрсететін көрсеткіштің бірі орташа айлық жалақының ең төменгі күн көріс деңгейіне қатынасы көрсеткіші болып табылады. Бұл көрсеткіш неғұрлым жоғары болса, соғұрлым жұмыскерлердің өз ісіне деген қызығушылығы, жақсы нәтижелерге жетуге деген ынталылығы арта түседі.

Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін бағалауда оның қаржылық жағдайын талдау айтарлықтай маңызды. Ол бірнеше топқа бөлінген көрсеткіштер жүйесінен тұрады.

Қаржылық жағдай кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін және оның іскерлік әріптестіктегі әлеуетін анықтайды. Кәсіпорынның қаржылық жағдайы деп оның өз қызметін қаржыландыру мүмкіншілігін (қабілетін) айтамыз. Ол кәсіпорынның дұрыс жұмыс жасауы үшін қажетті қаржылық ресурстармен қамтамасыз етілуін, оларды ұтымды орналастыру мен тиімді пайдалануды, басқа жеке және заңды тұлғалармен қаржылық өзара қарым-қатынасын, төлем қабілеттілігі мен қаржылық тұрақтылығын сипаттайды.

1) Кәсіпорынның мүліктік жағдайын бағалау оның өз мүлкін пайдалану тиімділігін сипаттайды. Оны мынадай көрсеткіштермен сипаттауға болады: негізгі қорлардын жаңару коэффиценті, негізгі қорлардын тозу коэффиценті, негізгі қорлардын жарамдылық коэффиценті, негізгі қорлардын активтік бөлігінің үлесі, қормен жарақтану және т.б

2) Кәсіпорынның өтімділік және төлем қабілеттілік көрсеткіштері.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайының маңызды критерийлерінің бірі – оның төлем қабілеттілігі. Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі деп – өзінің міндеттемелері бойынша есеп айырысуды өз уақытында және толығымен жүргізу қабілеттілігін айтамыз. Ал, өтімділік деп – кәсіпорынның өзінің қысқа мерзімді міндеттемелерін өтеу немесе төлеу қабілеттілігін айтамыз. Өтімділікті, кейде ағымдағы активтердің ақша қаражаттарына айналуға дайындығы мен жылдамдығы деп те сипаттайды. Осыған байланысты кәсіпорынның өтімділігі жөнінде айтқанда активтің өтімділігі және баланстың өтімділігі түсініктерін ажыратып алу қажет.

Активтің өтімділігі деп – оның ақшалай қаражаттарға айналу мүмкіндігін (қабілетін) айтамыз. Баланстың өтімділігі кәсіпорын активтерінің міндеттемелерін жабу дәрежесі ретінде анықталады. Мұнда активтердің ақшаға айналу мерзімі міндеттемелерді жабу мерзімімен сәйкес келеді. Баланстың өтімділігінің активтердің өтімділігінен айырмашылығы активтердің көлемі мен өтімділігі міндеттемелерді жабу мерзімі мен көлеміне сай келеді. Сондай-ақ, активтердің өтімділігі баланстың пассивіне қатыссыз анықталады.

Кәсіпорынның өтімділігін бағалау үшін абсолютті көрсеткіштермен қатар салыстырмалы көрсеткіштерде есептеледі. Оларға ағымдағы өтімділік коэффициенті, жылдам өтімділік коэффициенті және абсолютті өтімділік коэффициенті жатқызылады.

Бұл көрсеткіштер кәсіпорын басшылығы үшін ғана емес, сырқы субъектілер үшін де үлкен қызығушылық туғызады.

Абсолютті өтімділік коэффициенті (ақшалай резервтер нормасы) кәсіпорынның ақшалай қаражаттары мен қысқа мерзімді қаржылық салымдарының (тез өткізілетін бағалы қағаздардың) қысқа мерзімді міндеттемелеріне қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіштің мәні қысқа мерзімді міндеттемелерінің қандай бөлігі тез арада жабыла алатындығын көрсетеді. Мұның мәні неғұрлым жоғары болса, қарыздарды жабу кепілдігі де соғұрлым көп болады.

Жедел өтімділік коэффициенті (аралық жабу коэфиценті) – ақшалай қаражаттар, қысқа мерзімді қаржылық салымдар (бағалы қағаздар), қысқа мерзімді дебиторлық берешектің қысқа мерзімді міндеттемелерге қатынасымен есептеледі. Бұл көрсеткіш ағымдағы міндеттемелердің қандай бөлігін ақшалай қаражаттармен ғана емес, күтіліп отырған ақшалай түсімдердің (дебиторлық берешектің) есебінен жабылатындығын көрсетеді. Оның шекті мәні 0,7 -1 шамасында болу тиіс, бірақ , оның өзгеруіне әсер еткен факторларды (ақшалай қаражаттар әлде дебиторлық берешек) ескеру керек.

Ағымдағы өтімділік коэффициенті (жалпы жабу коэффициенті) ағымдағы активтердің (болашақ кезеннің шығындарынан басқа) ағымдағы (қысқа мерзімді) міндеттемелерге (болашақ кезеннің табыстары) қатынасымен анықталады. Ол ағымдағы активтердің ағымдағы міндеттемелерді жабу дәрежесін көрсетеді. Басқаша айтқанда, ағымдағы міндеттемелердің бір теңгесіне келетін ағымдағы активтердің мөлшерін көрсетеді.

Егер ағымдағы активтер ағымдағы міндеттемелерден жоғары болса, кәсіпорын жақсы жұмыс істеп отыр деп, айта аламыз. Бұл көрсеткіштің мәні 2-ден көп >2 болу тиіс. Алайда бұл мәнді барлық салалар үшін бірыңғай мән ретінде белгілеу мүмкін емес. Өйткені ол қызмет сферасына, активтердің сапасы мен құрылымына, өндірістік циклдің ұзақтығына т.б. байланысты болады.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын сипаттайтын келесі көрсеткіштер тобына қаржылық тұрақтылық көрсеткіштері жатқызылады. Қаржылық тұрақтылық – бұл табыстың шығынынан тұрақты дәрежеде артуы. Бұл ақша қаражаттарын еркін пайдалануды қамтамасыз етеді және оларды тиімді пайдалану арқылы өнім өндіру және өткізу үрдісінің үздіксіз болуына жағдай жасайды. Сондықтан да қаржылық тұрақтылық барлық өндірісітік – шаруашылық қызмет үрдісінде қалыптасады және кәсіпорынның жалпы тұрақтылығының негізгі бөлігі болып табылады [2].

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы – бұл тәуекелділіктің мүмкін болатын деңгейінде төлем қабілеттілігі мен несие қабілеттілігін сақтай отырып, табысты өсіру негізінде қаржыны бөлу, тарату мен пайдалану арқылы кәсіпорынның дамуын көрсететін қаржы ресурстарының жағдайы. Қаржы тұрақтылық көрсеткіштері кәсіпорын активтерінің жағдайы мен құрылымы, қарыздық капиталдарды тарту деңгейі және осы қарыздарға қызмет көрсетуді ұйымдастыру қабілетін сипаттайды. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы бірқатар көрсеткіштермен сипатталады. Оларға келесі көрсеткіштерді жатқызуға болады:

1) Меншікті капиталды шоғырландыру коэффициенті (тәуелсіздік коэффициенті) – меншікті капиталдын кәсіпорын капиталына қатынасымен анықталады. Ол кәсіпорын капиталының (активтерінің) қандай бөлігін меншікті қаражаттары құрайтындығын, яғни,

қаржылық тәуелсіздік дәрежесін көрсетеді. Бұл көрсеткіштің мәні неғұрлым жоғары болса, соғұлым қаржылай тұрақты және сыртқы қаражат көздеріне тәуелсіздігін көрсетеді.

2) Қарыздық капиталды шоғырландыру коэффициенті – кәсіпорын капиталының (активтерінің) қандай бөлігін қарыздық қаражаттар құрайтындығын көрсетеді. Ол қарыздық қаражаттардың кәсіпорын капиталына (активтеріне) қатынасы арқылы есептеледі.

3) Қаржылық тәуелділік коэффициенті – бұл тәуелсіздік коэффицентінің кері көрсеткіші болып табылады. Ол кәсіпорын капиталының (баланс валютасы) меншікті капиталға қатынасына арқылы есептеледі. Бұл көрсеткіштің мәні меншікті қаражаттардың 1теңгесіне кәсіпорын активтерінің қандай сомасы келетінін көрсетеді. Осы көрсеткіштің мәнінің өсуі кәсіпорынды қаржыландыруда қарыздық қаражаттардын үлесінің артқанын көрсетеді.

4) Ағымдағы берешек коэффициенті. Ол қысқа мерзімді міндеттемелердің кәсіпорын капиталына (активтеріне) қатынасы арқылы анықталады. Бұл көрсеткіш активтердің қандай бөлігі қысқа мерзімді қарыздық қаражаттар есебінен қалыптасқанын көрсетеді.

5) Қарыздарды меншікті капиталмен жабу коэффициенті (төлем қабілеттілік коэффициенті). Бұл көрсеткіш меншікті капиталдын қарыздық капиталға қатынасы арқылы есептеледі. Яғни, қарыздық капиталдың бір теңгесіне меншікті капиталдың қанша теңгесі келетінін көрсетеді.

6) Қарыздық леверидж коэффициенті қарыздық капиталдын меншікті капиталға қатынасы арқылы есептеледі. Бұл коэффициент қаржылық тұрақтылықтың негізгі индикаторларынын бірі болып есептеледі. Оның мәні неғұлым жоғары болса, бұл кәсіпорынға капитал салу тәуекелі де соғұрлым жоғары болады. Яғни меншікті капиталдын 1 теңгесіне қанша қарыздық қаражат тартылғанын көрсетеді. Бұл коэффициент кәсіпорын активтеріне салынған меншікті қаражаттардың әрбір теңгесіне қанша қарыздық қаражат тартқанын көрсетеді. Оның мәні жоғарылаған сайын мұндай кәсіпорынға капитал салымын жасау тәуекелі жоғары болады. Кәсіпорын активтерін қалыптастыруда меншікті және айналым капиталының үлесі және қаржылық леверидж деңгейі кәсіпорынның салалық ерекшеліктеріне байланысты болады. Айналымнан тыс активтердің үлесі жоғары және капитал баяу айналатын салаларда қаржылық леверидждің мәні үлкен болмауы керек. Ал, негізгі капиталдын үлесі аз, капитал айналымдылығы жоғары салаларда оның мәні айтарлықтай жоғары болады. Қаржылық леверидж деңгейі тауар және қаржы нарығының конъюнктурасына, негізгі қызметтің рентабельділігіне, кәсіпорынның қаржылық стратегиясына және тағы басқаларға байланысты болады.

7) Тұрақты қаржыландыру коэффициенті – баланстың активінің қандай бөлігі тұрақты көздер есебінен қалыптасатынын сипаттайды. Ол меншікті капитал мен ұзақ мерзімді міндеттемелердің жалпы капиталға (баланс валютасы) қатынасымен анықталады. Егер кәсіпорын ұзақ мерзімді несиелер мен заемдарды пайдаланбайтын болса, онда оның мәні қаржылық тәуелсіздік коэффицентінің мәнімен сәйкес келеді.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың келесі көрсеткіштер тобына кәсіпорынның іскерлік белсенділік көрсеткіштері жатқызылады.

Кәсіпорының іскерлік белсенділігі оның өз капиталының қаншалықты тиімді пайдаланылғандығын көрсететін бірқатар айналымдылық коэффициенттерімен

сипатталады. Кәсіпорынның іскерлік белсенділігі сандық және сапалық критерийлер жүйесінің көмегімен анықталады.

Сапалық критериийлерге – өткізу нарықтарының (ішкі және сыртқы) кеңдігі, кәсіпорынның іскерлік репутациясы, оның бәсекеге қабілеттілігі, тұрақты жабдық-таушылары мен сатып алушыларының болуы т.б. жатқызылады. Бұл критерийлерді сол саладағы немесе бизнестегі қызмет ететін бәсекелестердің ұқсас параметрлерімен салыстыру қажет.

Іскерлік белсенділіктін сандық критерийлері абсолютті және салыстырмалы көрсеткіштермен сипатталады. Абсолютті көрсеткіштердің қатарына дайын өнімді (орындалған жұмысты, көрсетілген қызметті) сату көлемін, табысын, активтерінің мөлшерін жатқызуға болады. Ал, салыстырмалы көрсеткіштер кәсіпорын ресурстарын пайдалану тиімділігін сипаттайды. Оларды қаржылық коэффициенттер жүйелері немесе айналымдылық көрсеткіштері түрінде көрсетуге болады[3].

1) Активтердін айналымдылық коэффициенті – ол өнімді сатудан түскен табыстың есепті кезең ішіндегі активтердің орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіш кәсіпорынның барлық активтерінің айналым жылдамдығын, яғни, талдау жасалып отырған кезең ішінде олардың жасаған айналым санын көрсетеді. Сонымен қатар бұл коэффициент активтердің 1 теңгесіне сатылған өнімнің қанша теңгесі келетінін көрсетеді. Басқаша айтқанда, активтердің әрбір ақша бірлігіне сатылған өнімнің қанша ақша бірлігі келетінін көрсетеді.

2) Айналымнан тыс активтердің айналымдылық коэффициенті – өнімді сатудан түскен табысты айналымнан тыс активтердін орташа жылдық құнына бөлу арқылы есептеледі. Ол талдау жасалып отырған кезең ішінде мобильді емес активтердің айналым жылдамдығын көрсетеді. Сонымен қатар негізгі құралдардың айналымдылық коэффициенті де қарастырылады. Бұл көрсеткіш қор қайтарымдылығын көрсетеді, яғни кәсіпорынның негізгі өндірістік қорларын пайдалану тиімділігін сипаттайды. Ол өнімді сатудан түскен табысты қалдық құны бойынша кезеңдегі негізгі құралдардың орташа шамасына бөлу арқылы есептеледі. Бұл көрсеткіш негізгі құралдардың бір теңгесіне сатудан түскен табыстың қанша теңгесі келетінін көрсетеді.

3) Ағымдағы активтердің айналымдылық коэффициенті сатудан түскен табыстың есепті кезең ішіндегі ағымдағы активтердің орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Ол талдау жасалып отырған кезең ішіндегі ағымдағы активтердің айналым жылдамдығын немесе айналым санын көрсетеді.

Ағымдағы активтердің бір айналымының ұзақтығы есепті кезеңдегі күндер санының ағымдағы активтердін айналымдылық коэффициентіне қатынасымен анықталады. Ол талдау жасалып отырған кезең ішіндегі ағымдағы активтердін айналымының ұзақтығын, яғни, кәсіпорынның өндірістік циклінің ұзақтығын көрсетеді.

4) Меншікті капиталдың айналымдылық коэффициенті өнімді сатудан түскен табыстың меншікті капиталдың орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіштің мәнін әртүрлі көзқарас тұрғысынан қарастыруға болады. Коммерциялық көзқарас тұрғысынан сатудың артықтығы немесе жеткіліксіздігін, қаржылық жағынан – салынған меншікті капиталдың айналым жылдамдығын, ал экономикалық тұрғыдан кәсіпорынның меншік иелері тәуекелге барып, салып отырған ақша қаражатының белсенділігін көрсетеді.

5) Тауарлы-материалдық қорлардың (өндірістік қорлардың) айналымдылық коэффициенті – сатылған өнімнің өзіндік құнының өндірістік қорлардың (шикізаттар мен материалдардың, аяқталмаған өндірістің, дайын өнімнің) орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Бұл көрсеткіш өндірістік қорлардың айналым жылдамдығын көрсетеді.

Өндірістік қорлар оларды дайындау (сатып алу) құны бойынша есептелетіндіктен айналым коэффициентін есептеу үшін сатудан түскен табыс емес сатылған өнімнің өзіндік құны пайдалынылады. Айналымдылық көрсеткіші неғұрлым жоғары болса, өндірістік қорлар соғұрлым тезірек ақшалай қаражатқа айналады. Оның төмендеуі салыстырмалы түрде өндірістік қорлар мен аяқталмаған өндірістің ұлғайғанын немесе дайын өнімге деген сұраныстың бәсеңдегенін көрсетеді.

6) Дебиторлық берешектің айналымдылық коэффициенті сатудан түскен табыстың есепті кезеңдегі дебиторлық берешектің орташа жылдық құнына қатынасымен анықталады. Ол талдау жасалып отырған кезеңде дебиторлық берешектің қанша айналым жасағанын (айналым саны көрсетеді). Айналымдылық жылдамдаған кезде бұл көрсеткіштін мәні төмендейді, ал бұл дебиторлармен есептесу жақсарғанын көрсетеді.

7) Кредиторлық берешектін айналымдылық коэффициенті. Ол сатудан түскен табысты есепті кезеңдегі кредиторлық берешектің орташа жылдық қалдығына қатынасымен есептеледі [4] .

Кәсіпорын қызметінің тиімділігі мен қаржы нәтижелерінің салыстырмалы сипаттамасы рентабелъділік болып табылады. Кәсіпорын қызметін талдау кезінде табыстылықтың абсолютті көрсеткіштері (сатудан түскен табыс, жалпы табыс, негізгі қызметтен түскен табыс, негізгі емес қызметтен түскен табыс т.б.) оның қаншалықты тиімді жұмыс жасап отырғанын толық сипаттай алмайды. Сондықтан салыстырмалы көрсеткіштер ретінде рентабельділік көрсеткіштерін есептеу қажет. Рентабельділік көрсеткіштері кәсіпорынның салыстырмалы табыстылығын сипаттайды, яғни, әртүрлі тұрғыдан капиталдың немесе қаражаттардың шығындарға қатынысының пайыз түрінде өлшенуі немесе есептелуі. Олардың ішінде негізгілері ретінде мынадай көрсеткіштерді атап көрсетуге болады: активтердің (табыстылығы) рентабельділігі, ағымдағы активтердің рентабельділігі, меншікті капиталдың рентабелъділігі, негізгі өндірістік қорлардың рентабелъділігі, сатудың рентабелъділігі, өнімнің рентабелъділігі, өндіріс рентабелъділігі т.б.

Сонымен кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін анықтау кезінде жоғарыда аталған көрсеткіштерді пайдалану арқылы есептеулер, талдаулар және сараптамалар жасау арқылы қандай-да бір басқарушылық шешімдер қабылдауға болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан». Астана, 2007ж.*
2. *Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд., исп. и доп. . –Москва: ИНФРА – М,- 2006*
3. *Гинзбург А. К. Экономический анализ.- СПб.: Питер,- 2006*
4. *Экономический анализ. /под ред. Л. Т. Гиляровской 4-е изд. , доп.) Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.*

Т.П. ПРИТВОРОВА, А.Н. ЧЕРПАЕВА,
Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАЗОВАНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИКАЦИИ

В экономике, основанной на знаниях, важнейшим и одним из самых ценных ресурсов (факторов производства) является ресурс труда. При этом речь идет не просто о квалифицированных трудовых кадрах, а о специалистах, обладающих специальными, порой уникальными, знаниями и навыками. В связи с этим возрастает актуальность проблемы инвестиций в человеческий капитал. В данной статье рассматривается одна из составляющих инвестиций в человеческий капитал – инвестиции в образование и повышение квалификации.

Выделим три сектора рыночной экономики: фирмы, наемные работники и государство. Очевидно, что каждый из указанных секторов может выступать и на практике выступает субъектом инвестиций в человеческий капитал.

Фирмы инвестируют в подготовку и переподготовку своих сотрудников с целью повышения производительности их труда, улучшения позиций на рынке (повышения конкурентоспособности) и максимизации прибыли [2]. Наемные работники инвестируют в собственное будущее, оплачивая образование, проходя специальную подготовку или переподготовку, с целью повышения собственной привлекательности в глазах потенциального работодателя и, следовательно, более высокой оплаты своего труда. В человеческий капитал инвестирует и государство, тратя значительную часть национального дохода на развитие системы образования, социальные гарантии студентам, предоставляя кредиты и субсидии на получение образования.

1. Наемные работники как субъекты инвестиций в человеческий капитал

В данном случае субъект инвестиций является одновременно и объектом инвестиций, то есть индивид инвестирует в собственное образование, ожидая в будущем получить отдачу от этих инвестиций в виде определенного дохода от продажи своего труда на рынке.

На первый взгляд, этот случай кажется достаточно простым: инвестиции индивида в собственное образование можно рассматривать как осуществление инвестиционного проекта. Принимая решение о целесообразности инвестиций в собственное образование, индивид сопоставляет необходимые затраты с ожидаемой отдачей. В данном случае с определенной долей условности применимы критерии, известные из инвестиционного анализа:

1) чистый дисконтированный доход:

$$NPV = \sum_{t=1}^{T} \left[\frac{1}{1+\delta} \right]^{t-1} W_t \qquad (1)$$

где δ – норма дисконта; Wt – чистый доход (заработная плата) в период t;

2) внутренняя норма доходности, то есть коэффициент дисконтирования, при котором текущая величина чистого дохода равна нулю:

IRR = δ;

$$\sum_{t=1}^{T}\left[\frac{1}{1+\delta}\right]^{t-1} W_t = 0 \qquad (2)$$

3) срок окупаемости инвестиций, т. е. период, необходимый для возмещения осуществленных вложений за счет дохода от реализации проекта.

Очевидно, что в реальной жизни ситуация обстоит значительно сложнее. В частности, непонятно, что в данном случае представляет величина *T*. Обычный инвестиционный проект имеет, как правило, определенный срок реализации, в то время как профессию иногда выбирают на всю жизнь. В данном случае при сопоставлении различных вариантов инвестиций в собственное образование, индивид сравнивает потенциальный суммарный доход на среднесрочную перспективу, например за первые 5-10 лет после получения образования.

При рассмотрении инвестиций индивида в собственное образование в качестве обычного инвестиционного проекта не учитывается такой немаловажный фактор как предпочтения индивида, его желание стать специалистом в определенной области, работа в которой ему интересна. Не учитывается также такой нефинансовый фактор как престиж профессии, ожидаемый социальный статус. В данном случае будем исходить из того, что индивид уже определился с выбором профессии в соответствии со своими предпочтениями и сравнивает различные варианты получения образования по выбранной специальности (например, занимается выбором наиболее подходящего для него учебного заведения). Если же индивид еще не определился с выбором профессии, а лишь обрисовал круг профессий, которые представляют для него интерес, то эти профессии можно проранжировать с учетом предпочтений индивида, приняв за единицу наиболее предпочтительный вариант, а остальным вариантам присвоив коэффициент, измеряемый в долях единицы (чем ниже предпочтительность профессии – тем меньше коэффициент). Обозначим коэффициент, отражающий предпочтения индивида.

Рассмотренный выше подход не учитывает также риск индивида, связанный с тем, что после получения образования он не сможет найти работу по выбранной специальности. Этот риск обусловлен, в основном, двумя факторами [2].

Первый фактор связан с известностью, престижностью университета, в котором индивид собирается получить образование. Нередко именно этим фактором определяется вероятность и скорость нахождения работы после получения образования.

Второй фактор связан с особенностями знаний, которые индивид приобретет в процессе образования. С одной стороны, специалист широкого профиля легче найдет работу, но его доход будет, как правило, ниже, чем доход уникального специалиста. С другой стороны, для уникального специалиста, чьи знания востребованы ограниченным количеством работодателей, риск не найти работу объективно выше, однако и ожидаемый доход, как правило, значительно выше [3].

Обозначим *P* – вероятность успешного нахождения работы после получения образования, тогда формула чистого дисконтированного дохода при осуществлении индивидом инвестиций в собственное образование примет вид:

$$NPV = \alpha \cdot P \cdot \sum_{t=1}^{T} \left[\frac{1}{1+\delta} \right]^{t-1} W_t \qquad (3)$$

В данном случае α – коэффициент, отражающий предпочтения индивида; *P* – вероятность успешного нахождения работы после получения образования.

Практический пример расчета

Исходная информация, перед абитуриентом возникает задача в какой ВУЗ ему будет целесообразней поступить чтобы в дальнейшем при получении диплома он смог найти подходящую престижную работу. Предположим что абитуриент заранее определился с выбором професии α = 1. В результате анализа политической и социально-экономической оценки риска, согласно данным экономического обозревателя уровень Казахстана является относительно средним [6]. Поэтому норму дисконта примем в размере δ = 0,05. Чтобы найти вероятность успешного нахождения работы после получения образования абитуриент делал предпочтения по рэйтингу ВУЗов республики составленным Министерством образования. Учитывая географически удобное расположение из 22 многопрофильных университетов предпочтение выпало на три ВУЗа.

Предпологаемый доход взяты из источников средней заработной платы республики 54500 тенге в месяц. Будем считать что продолжительность расчета равна 10 годам (Т = 10)(табл. 1-4). Предполагается, что притоки заносятся в таблицу со знаком «+», а оттоки – со знаком «–».

1. Перечень вариантов инвестирования в собственное образование

Варианты	Название ВУЗа	Рейтинг ВУЗа(Р)	Затраты (стоимость обучения в год, тенге)
1	ЕНУ им. Л.Н.Гумилева	2 место (Р=0,95)	200 000
2	КарГУ им. Е.А.Букетова	4 место (Р=0,86)	150 000
3	ЕИУ	11 место (Р=0,5)	330 000

Расчет эффективности инвестиций трех вариантов сведем в таблицах (2,3,4).

2. Расчет эффективности инвестиционного проекта-вариант 1, *тенге*

Годы	Доход (ЗП в год)	Затраты (кап. вложения)	Чистые денежные поступления	Накопленные денежные поступления	Чистые дисконтированные поступления (NPV)	Накопленные дискотированные поступления
1		200000	-200000			
2		200000	-200000	-200000	-126667	-126667
3		200000	-200000	-400000	-84444	-211111
4		200000	-200000	-600000	-56296	-267407
5	654000		654000	54000	122726	-144681

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6	7
6	654000		654000	708000	81817	-62864
7	654000		654000	1362000	54545	-8319
8	654000		654000	2106000	36363	28044
9	654000		654000	2670000	24242	52286
10	654000		654000	3324000	16161	68447
Итого	3924000	800000	3124000		68447	

3. Расчет эффективности инвестиционного проекта-вариант 2, *тенге*

Годы	Доход (ЗП в год)	Затраты (капит. вложения)	Чистые денежные поступления	Накопленные денежные поступления	Чистые дисконтиро-ванные поступления (NPV)	Накопленные дискотированные поступления
1		150000	-150000			
2		150000	-300000	-150000	-86000	-86000
3		150000	-450000	-300000	-57333	-143333
4		150000	-600000	-450000	-38222	-181556
5	654000		654000	204000	111099	-70546
6	654000		654000	858000	74066	3610
7	654000		654000	1512000	49377	52987
8	654000		654000	2166000	32918	85906
9	654000		654000	2820000	21946	107851
10	654000		654000	3474000	14630	122482
Итого	3924000	600000	3324000		122482	

4. Расчет эффективности инвестиционного проекта-вариант 3, *тенге*

Годы	Доход (ЗП в год)	Затраты (кап. вложения)	Чистые денежные поступления	Накопленные денежные поступления	Чистые дисконтиро-ванные поступления (NPV)	Накопленные дискотированные поступления
1		330000	-330000			
2		330000	-330000	-330000	-110000	-110000
3		330000	-330000	-660000	-73333	-183333
4		330000	-330000	-990000	-48889	-232222
5	654000		654000	-336000	64593	-167630
6	654000		654000	318000	43062	-124568
7	654000		654000	972000	28708	-95860
8	654000		654000	1626000	19139	-76722

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6	7
9	654000		654000	2280000	12759	-63963
10	654000		654000	2934000	8506	-55456
Итого	3924000	1320000	2604000		-55456	

Таким образом, сопоставляя различные варианты инвестиций в собственное образование, абитуриент обратит внимание на следующие моменты:

- чистый дисконтированный доход, определенный выражением (3) – предпочтительнее варианта 2, для которого при прочих равных условиях значение NPV выше остальных и равно 122482 тенге;
- внутреннюю норму доходности, рассчитанную с учетом выражения (3) – при прочих равных условиях предпочтительнее вариант 1 с более высоким значением IRR1 = 33; (IRR2 = 28, IRR3 = 32);
- срок окупаемости вложений – очевидно, что при прочих условиях предпочтительнее вариант 2 с более коротким сроком окупаемости в 2 года (вариант 1 с учетом дисконтирования окупается только на 4-ый год, а вариант 3 вообще не окупается в установленный срок).

Приведенные рассуждения справедливы не только применительно к получению первого образования, но и к получению второго образования или повышению квалификации.

Как известно из теории игр, существуют три категории экономических агентов по их отношению к риску – склонные к риску, нейтральные к риску и избегающие риска.

Применительно к рассмотренной ситуации можно предположить, что индивиды, склонные к риску предпочтут вариант с низким значением *P*, но с высоким значением *NPV*. Индивиды, избегающие риска, поступят прямо противоположно. Индивиды, нейтральные к риску, выберут некий промежуточный вариант.

Соотношение в обществе различных групп индивидов по их отношению к риску определяет в известной степени и состояние предложения труда. Так, при малой численности индивидов, склонных к риску, может возникнуть дефицит определенных специалистов. Дело в том, что спрос на этих специалистов резко возрос вследствии развития определенных отраслей экономики, а подготовка специалистов требует времени (возникает временной лаг между повышением спроса на специалистов и ростом соответствующего предложения), а до получения однозначных сигналов о росте спроса на указанных специалистов индивиды избегали получать соответствующее образование из-за низкой, по их оценкам на тот момент, величины *P* в выражении (3).

Дефицит специалистов может возникнуть и по другой причине: например, при отсутствии у достаточной части населения средств для инвестиций в собственное образование.

По этой причине фирмы и государство являются не менее значимыми субъектами инвестиций в человеческий капитал.

2. Фирмы как субъекты инвестиций в человеческий капитал

Фирмы выступают субъектами инвестиций в человеческий капитал в силу ряда причин.

Первая и очевидная причина связана с дефицитом на рынке труда специалистов, в которых фирма испытывает потребность.

Но нередко и при наличии на рынке труда нужных специалистов, некоторые фирмы предпочитают не нанимать новых, более квалифицированных специалистов, а заниматься повышением квалификации собственных кадров. На первый взгляд, такое поведение выглядит нерациональным: увольняя специалиста с недостаточной квалификацией и нанимая нового специалиста, обладающего необходимой квалификацией, фирма несет меньшие предельные издержки, нежели при инвестициях в повышение квалификации уже нанятых специалистов. Ведь во втором случае фирма будет вынуждена не только повысить заработную плату (так как требования наемных работников, как правило, растут пропорционально их квалификации), но и непосредственно оплатить повышение квалификации своих работников.

Однако, на практике ситуация выглядит иначе. Такое поведение фирм связано не только и не столько с борьбой профсоюзов за права наемных работников, сколько с иными соображениями. Речь идет о сохранении благоприятного психологического климата в коллективе, поддержании командного духа, что особенно важно в тех видах деятельности, где требуются коллективные усилия, а также в исследовательских подразделениях фирм.

Немаловажным аспектом является и величина информационных издержек, связанная с проблемой асимметрии информации. В данном случае речь идет о том, что нанимая нового работника, фирма располагает крайне ограниченной информацией об этом работнике, причем, как правило, той информацией, которую предоставляет фирме он сам. Проверка предоставляемой претендентом информации или получение дополнительной информации связана с определенными издержками. Однако, если речь идет об ответственной должности, то оставлять предоставленную информацию без проверки также нерационально. В любом случае, принимая нового работника, руководство фирмы информировано о его профессиональных способностях и личных качествах значительно хуже, нежели он сам, при этом для получения работы претендент может намеренно исказить или скрыть какую-либо информацию о себе. Возникает асимметрия информации и повышаются риски фирмы. О профессиональных способностях и личных качествах работающих сотрудников руководство фирмы осведомлено, как правило, значительно лучше.

При разработке инвестиционных проектов, связанных с обучением и развитием персонала компании, определение стратегии осуществления этих инвестиций и оценка их эффективности является сложной теоретической и методологической проблемой. На стратегию осуществления инвестиций в обучение влияют не только выявленные потребности фирмы в обучении и развитии персонала, но и характер обучения, положение компании на рынке труда, текучесть кадров.

Особенность инвестиций в человеческий капитал, их отличие от иных инвестиций связаны с тем, что инвестиции в человеческий капитал неотделимы от личности объекта инвестиций (сотрудника). В соответствии с этим инвестиции в человеческий капитал могут быть разделены на специальные и общие.

Инвестиции в человеческий капитал относятся к специальным, если объект инвестиций (сотрудник) с большой вероятностью сможет применить полученные знания только работая в той компании, которая осуществила эти инвестиции. Если же полученные знания объект инвестиций (сотрудник) с большой вероятностью сможет применить и перейдя работать в другую компанию, то такие инвестиции относят к общим.

Очевидно, что с точки зрения фирмы, специальные инвестиции менее рискованны, чем общие: осуществив инвестиции в сотрудника, который затем перейдет работать в конкурирующую компанию, фирма не только потеряет вложения, но и подготовит квалифицированного сотрудника для своих конкурентов.

Характер инвестиций тесно связан с особенностями рынка труда, на котором функционирует компания. Особенности рынка труда в некоторой степени определяют текучесть кадров, вероятность увольнения обученных сотрудников. Так, для фирм, действующих на конкурентном рынке, большую часть инвестиций в человеческий капитал следует рассматривать в качестве общих (высокорисковых). Если же фирма является монопсонией на рынке труда (то есть единственным покупателем определенной категории трудовых ресурсов), то практически все ее инвестиции в человеческий капитал будут специальными.

Несмотря на то, что вложения в человеческий капитал являются инвестициями, оценка их эффективности традиционными методами инвестиционного анализа проблематична. В частности, расчет показателя *NPV* затруднителен из-за того, что оценить прирост дохода компании, вызванный инвестициями в обучение (а не общий прирост дохода) методами бухгалтерского учета невозможно.

В данном случае представляется целесообразной *ex post* – оценка прироста дохода, вызванного инвестициями, с применением эконометрических моделей. На основе такой оценки (т. е. на основе анализа предыдущего опыта) возможны ex ante оценки для планируемых инвестиций.

Таким образом, на основе эконометрических оценок можно рассчитать показатель чистого дисконтированного дохода на определенный период, скорректированный на коэффициент текучести кадров:

$$NPV = (1-\lambda)\sum_{t=1}^{T}\left[\frac{1}{1+\delta}\right]^{t-1} C_t \qquad (4)$$

Здесь λ – коэффициент текучести кадров (вероятность увольнения сотрудника); Ct – эконометрическая оценка чистого дохода за период t в результате инвестиций в человеческий капитал.

Практический пример расчета

Исходная информация: печатная фирма, занимающееся печатью полиграфической продукции, реализует проект на 6 месяцев для покупки нового современного печатного оборудования. Экономический эффект заключается в повышении прибыли, соответственно возникает необходимость повысить квалификацию двух сотрудников стоимостью 15000 тенге на человека продолжительностью в один месяц.

На фирме присутствует естественная текучесть кадров (λ = 3%), которая также способствует своевременному обновлению коллектива и не требует особых мер со стороны руководства и кадровой службы. Сумма предполагаемого дохода рассчитана путем удовлетворения рыночных потребностей.

5. Расчет эффективности инвестиционного проекта печатной фирмы, *тенге*

Место	Доход	Затраты	Чистые денежные поступления (Ct)	Накопленные денежные поступления	Чистые дисконтированные поступления (NPV)	Накопленные дискотированные поступления
1		30000	-30000	-30000	-19400	-19400
2	10000		10000	-20000	6467	-12933
3	14000		14000	-6000	6036	-6898
4	16000		16000	10000	4599	-2299
5	16000		16000	26000	3066	766
6	16000		16000	42000	2044	2810
Итого	72000	30000	42000		2810	

Таким образом, анализ по оценке эффективности инвестиционного проекта показал что, чистый дисконтированный доход, определенный выражением (4) –значение *NPV* = 2810 тенге, соответственно является эффективным и окупается с учетом дисконтирования на 4-ый месяц проекта.

Как отмечалось выше, для фирм, действующих на конкурентом рынке, инвестиции в человеческий капитал являются общими и, следовательно, высокорисковыми. Так надо ли таким компаниям осуществлять инвестиции в человеческий капитал? Ответ очевиден: надо, так как именно квалифицированные кадры являются одним из важнейших конкурентных преимуществ в экономике, основанной на знаниях, а снижение риска ухода сотрудников возможно снизить с помощью комплекса методов.

Эти методы можно условно разделить на три группы: контрактные, психологические и экономические [4].

Говоря о контрактных методах, имеется в виду, что с работником заключается контракт, в котором оговаривается срок, ранее которого он не имеет права покинуть фирму.

Однако одних только контрактных, административных методов недостаточно, поскольку эти методы лишь удерживают работника в компании, но не стимулируют его работать с полной отдачей. Возникает известная из теории игр проблема «принципал – агент», то есть ситуация, при которой наемный работник максимизирует собственную выгоду в ущерб интересам компании. Борьба с этим явлением административными методами также неэффективна из-за асимметрии информации и высоких издержек принципала (руководства фирмы) за деятельностью агента (наемного работника). Вследствие этого отдача от инвестиций фирмы в образование своих сотрудников снижается. Поэтому для сохранения коллектива и стимулирования эффективной работы сотрудников необходимы также психологические и экономические методы [3].

Психологические методы включают создание благоприятного психологического климата в организации, укрепление командного духа, выработку общих ценностей, осознание сотрудниками своей связи с организацией как с большой семьей (в этом плане представляет интерес опыт японских корпораций).

К экономическим методам можно отнести создание материальных стимулов – эффективные схемы заработной платы, учитывающие вклад каждого сотрудника, привлекательный социальный пакет, системы бонусов. Особый интерес представляют различные формы участия наемных работников в прибыли, в том числе через участие в капитале акционерного предприятия. В США, например, уже многие годы действует программа ESOP (Employee Stock Ownership Plan), по которой наиболее эффективные работники получают льготы на приобретение акций тех компаний, в которых они работают [4].

3. Государство как субъект инвестиций в человеческий капитал

Основной целью инвестиций государства в человеческий капитал, в том числе в повышение уровня и качества образования населения, является увеличение интеллектуального капитала нации, создание задела на будущее, основы для устойчивого развития общества. В настоящее время принято говорить о триединой концепции устойчивого развития, включающей экономическую, социальную и экологическую составляющие. Поэтому и инвестиции государства в человеческий капитал подразумевают получение, как минимум, трех видов эффекта: экономического, социального и экологического. Очевидно, что оценка эффективности таких инвестиций традиционными методами инвестиционного анализа невозможна.

Рассматривая данную проблему более детально, можно выделить два типичных случая инвестиций государства в человеческий капитал.

В первом случае, что характерно для большинства стран, государство инвестирует в подготовку специалистов, которые востребованы обществом, но не востребованы рынком (работники социальных служб, экологи и др.).

Во втором случае государство инвестирует в подготовку специалистов, которые востребованы рынком или, согласно прогнозным оценкам, будут им востребованы. Как правило, такие инвестиции осуществляются государством при провалах рынка – в данном случае речь идет об отсутствии у значительной части населения и у компаний – потенциальных работодателей необходимых инвестиционных ресурсов [5].

Если рассматривать государство как большую фирму, то с определенной долей условности в первом случае инвестиции в человеческий капитал можно рассматривать как специальные (менее рискованные), а во втором случае – как общие (более рискованные). Более того, в условиях глобализации практически любые инвестиции в человеческий капитал, осуществляемые демократическими государствами с открытой экономикой, становятся общими, так как в данном случае никто не вправе отнять у человека его право на свободное передвижение, в том числе и на отъезд за границу.

Таким образом, инвестиции государства в человеческий капитал сопряжены со значительными рисками, однако и отказаться от этих инвестиций в силу очевидных причин невозможно. На наш взгляд, стратегическая цель в данной области состоит в определении приоритетов и оптимальных размеров государственных инвестиций и повышении их эффективности. Под определением приоритетов и оптимальных размеров государственных инвестиций понимается концентрация ресурсов государства на тех направлениях, где привлечение частных инвестиций невозможно или нецелесообразно. В остальных случаях более разумным представляется развитие рыночных механизмов и стимулирование частных инвестиций (граждан в собственное образование и фирм в образование своих сотрудников) с помощью налогово-кредитных механизмов.

Выводы

В экономике, основанной на знаниях, квалифицированный персонал становится одним из самых важных ресурсов. Необходимость инвестиций в образование и повышение квалификации осознается как правительствами государств, руководствами компаний, так и гражданами, стремящимися к достойному уровню жизни и получению определенного социального статуса. Таким образом, субъектами инвестиций в человеческий капитал могут являться экономические агенты, представляющие все три сектора рыночной экономики – предприниматели, домашние хозяйства, государство. Однако цели инвестиций, преследуемые тремя указанными группами экономических агентов, различаются, поэтому различны и критерии оценки эффективности инвестиций в человеческий капитал.

Важнейшей предпосылкой повышения эффективности инвестиций в обучение является прогнозирование потребностей на рынке труда. Инвестиции индивида в собственное образование могут оказаться неэффективными, если он не располагает оценками потенциальной потребности предпринимателей в определенных специалистах. Неадекватная оценка компанией своих потребностей в обучении и развитии персонала также негативно скажется на эффективность соответствующих инвестиций. Прогнозирование ситуации на рынке труда необходимо и государству для предотвращения структурных диспропорций на рынке труда или массовой безработицы.

Как для фирм, так и для государства важнейшим направлением повышения эффективности инвестиций в человеческий капитал является снижение текучести кадров (для государства – предотвращение массовой эмиграции) и повышение их заинтересованности в качественной работе. Для компаний, осуществляющих инвестиции в обучение сотрудников, решение проблемы повышения эффективности этих инвестиций находится на стыке экономических, психологических и организационных наук.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Sappington D. Incentives in Principal–Agent Relationships / Journal of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5. № 2.*
2. *Аксенова О.А. Теоретические и методологические проблемы инновационных проектов, связанных с инвестициями в человеческий капитал /Материалы X Всероссийской конференции по проблемам науки и высшей школы. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского Политехнического университета, 2006.*
3. *Базаров Т.Ю. Управление персоналом. – М.: Академия, 2006.*
4. *Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2005.*
5. *Основы инновационного менеджмента /Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели – М.: Экономика, 2000.*
6. *http://risk.kz*

А.А. ШЕРГАЗИЕВА,
соискатель Кыргызского Аграрного Университета

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Методика расчета лизинговых платежей важна при сделках финансовой аренды (лизинга). По самой сути операции организация-лизингодатель, передавая оборудование в аренду лизингополучателю, кредитует последнего. Таким образом, суммарно лизинговые платежи должны не только покрывать фактическую стоимость объекта лизинга у лизингодателя, но и обеспечивать ему некоторое комиссионное вознаграждение (своеобразный аналог банковского процента).

В свою очередь, у лизингополучателя указанные платежи, в случае отражения объекта на его балансе, будут формировать первоначальную стоимость имущества, а это обстоятельство играет свою роль при налогообложении, поскольку различные варианты оценки объекта лизинга оказывают влияние, например, на сумму налога на имущество, величину амортизации и порядка включения ее в себестоимость.

Методика расчета лизинговых платежей должна вытекать из экономического содержания лизинговой сделки. Приобретая имущество для последующей сдачи его в аренду (лизинг), лизингодатель через лизинговые платежи должен возместить свои инвестиционные затраты и получить определенный процент на вложенный капитал. Под инвестиционными затратами чаще всего подразумеваются фактические расходы лизингодателя по приобретению имущества, а также, если это предусмотрено договором лизинга, затраты по техническому обслуживанию в течение срока договора. В настоящее время не предусматривается применение какой-либо унифицированной методики расчета лизинговых платежей, поэтому лизинговые компании вправе самостоятельно разрабатывать и применять на практике собственные подходы.

Закон КР «О финансовой аренде (лизинге)» (ст. 21) устанавливает, что под лизинговыми платежами понимается общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора, в которую входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя. В общую сумму договора лизинга может включаться выкупная цена предмета лизинга, если договором лизинга предусмотрен переход права собственности на предмет.

Таким образом, в структуру лизингового платежа включаются следующие составляющие:

- стоимость лизингового имущества (балансовая стоимость);
- оплата процентов лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга;
- комиссионное (процентное) вознаграждение лизингодателя;
- сумма, выплачиваемая за страхование лизингового имущества, а также налог на имущество, уплачиваемый лизингодателем;
- плата лизингодателю за дополнительные услуги.

Методические рекомендации по расчету лизинговых платежей, согласно которым расчет общей суммы лизинговых выплат может выполняться по формуле:

$$ЛП = АО + ПК + КВ + ДУ + НДС,$$

где $АО$ – величина амортизационных отчислений, причитающихся лизингодателю в текущем году;

$ПК$ – плата за использованные лизингодателем кредитные ресурсы;

$КВ$ – комиссионное вознаграждение лизингодателю;

$ДУ$ – плата лизингодателю за дополнительные услуги;

$НДС$ – налог на добавленную стоимость, уплачиваемый лизингополучателем по услугам лизингодателя (в том случае, если лизингодатель не освобожден от уплаты НДС).

Амортизационные отчисления рассчитываются по формуле

$$АО = \frac{БС \times Н_a}{100},$$

где $БС$ – балансовая стоимость имущества – предмета договора лизинга, сом;

$Н_a$ – норма амортизационных отчислений.

Плата за используемые арендодателем кредитные ресурсы на приобретение имущества (ПК) рассчитывается по формуле:

$$ПК = \frac{КР \times СТ_к}{100},$$

где $СТ_к$ – ставка за кредит (%);

$КР$ – величина кредитных ресурсов, используемых лизингодателем для приобретения объекта лизинга.

$$КР_t = \frac{Q\left(ОС_н + ОС_к\right)}{2},$$

где $КР_t$ – кредитные ресурсы (используемые на приобретение имущества), плата за которые осуществляется в расчетном году, сом;

$ОС_н$ и $ОС_к$ – остаточная стоимость арендованного имущества соответственно на начало и на конец отчетного периода.

Расчет комиссионного вознаграждения (КВ) может осуществляться двумя способами:

- от балансовой стоимости имущества $КВ = p \times БС$;
- от среднегодовой остаточной стоимости $КВ = \frac{ОС_н + ОС_к}{2} \times p$,

где p – ставка комиссионного вознаграждения (в долях единицы);

$БС$ – балансовая стоимость имущества у арендатора (лизингополучателя);

$ОС_н$ и $ОС_к$ – остаточная стоимость арендованного имущества соответственно на начало и на конец отчетного периода.

Плата за дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга в расчетном году, определяется по формуле:

$$ДУ_t = \frac{\left(P_1 + P_2 + ... + P_n\right)}{T},$$

где $ДУ_t$ – плата за дополнительные услуги в расчетном году, сом;

$P_1 + P_2 + ... + P_n$ – расход лизингодателя на каждую предусмотренную договором услугу, сом;

– срок договора лизинга, лет.

Размер налога на добавленную стоимость, уплачиваемого лизингодателем по услугам договора лизинга, рассчитывается по формуле:

$$НДС_t = \frac{B_t \times СТ_н}{100},$$

где $НДС_t$ – величина налога, подлежащего уплате в расчетном году, сом;

B_t – выручка от сделки, по договору лизинга в расчетном году, сом;

$СТ_н$ – ставка НДС, %.

Таким образом, указанная методика представляет собой аккумулирование всех инвестиционных, т.е. связанных с покупкой и сдачей в аренду имущества, затрат плюс комиссия лизингодателю. По сути, именно за счет комиссионного сбора как раз и осуществляется финансирование текущей деятельности лизингодателя (выплата заработной платы сотрудникам, хозяйственные расходы и т.д.). Комиссионное вознаграждение является также источником прибыли лизингодателя за минусом расходов по текущей деятельности.

Обращая внимание на порядок расчета величины лизинговых платежей, можно заметить, что указанная методика отталкивается, прежде всего, от стоимости сдаваемого в лизинг имущества. Величина амортизации в сумме лизинговых платежей без НДС составляет значительную часть. Указанное обстоятельство не является критичным в том случае, когда условиями кредитного договора предусмотрены равномерные выплаты в погашение кредита. В то же время, если график расчетов по кредиту неравномерен, более того, кредитный договор предусматривает ускоренное погашение кредита, лизингодатель может столкнуться с нехваткой денежных средств.

Например, допустим, что кредитный договор предусматривает погашение кредита в течение 5 лет по следующей схеме: в первый год погашается 40% от общей суммы кредита, а в оставшиеся четыре года – по 15% ежегодно. Естественно, иная схема выплат

по кредиту приводит к изменению величины банковских процентов и, соответственно, суммы лизинговых платежей.

В этом случае у лизингодателя может наблюдаться дефицит денежных средств для выплаты кредита в первые годы лизинговой сделки. Возникновение этого дефицита легко объяснимо. В расчетах лизинговых платежей во внимание принималось равномерное возмещение стоимости имущества (равномерная амортизация) в отличие от графика погашения кредита. Таким образом, выбор суммы амортизации за период в качестве базы для определения величины соответствующего платежа в похожей ситуации не совсем корректен. В связи с этим, можно сформулировать следующее полезное правило: если график погашения кредита, используемого для приобретения имущества лизингодателем, неравномерен, то в расчетах лизинговых платежей следует отталкиваться не от возмещения стоимости имущества в конкретный период, а от финансовых потоков в рассчитываемом отрезке времени.

Величина кредита, используемая для финансирования приобретения имущества, равняется его покупной стоимости вместе с налогом на добавленную стоимость. В дальнейшем лизингодатель предъявляет указанную сумму налога к возмещению из бюджета, а балансовая стоимость имущества (в нашем случае величина кредита за минусом НДС) подлежит периодическому списанию и в приводимых выше примерах используется для расчетов лизинговых платежей. Таким образом, заменив в формуле расчета лизинговых платежей величину балансовой стоимости имущества (сумма амортизационных отчислений) на величину кредита, взятого на финансирование приобретения имущества за минусом налога на добавленную стоимость, можно добиться исключения ситуации дефицита денежных средств для погашения кредита в конкретном периоде. Действительно, при таком подходе к расчету лизинговых платежей во внимание принимается, прежде всего, не сумма возмещения имущества в отдельно взятом периоде, а финансовые потоки у лизингодателя.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что общая сумма лизинговых платежей не претерпит изменения. Действительно, рассчитывая лизинговые платежи на основе денежных потоков, мы лишь перераспределили их внутри периодов с целью избежания дефицита денежных средств для исполнения обязательств в каждом периоде. В то же время величина процентов за кредит, налога на имущества и комиссии останется на том же уровне.

Однако подобный вариант расчета, позволяющий корректно спланировать лизинговые платежи в условиях неравномерного погашения кредита, все же имеет отдельные недостатки, связанные скорее с общей организацией ведения бизнеса. В этом случае лизинговые платежи по периодам могут варьировать весьма существенно. Подобные колебания сказываются и на финансовом результате лизингодателя, поскольку на себестоимость с уменьшением налогооблагаемой прибыли у него списывается сумма начисленной амортизации, а не величина погашаемого обязательства. Это приводит к тому, что лизингодатель в начале сделки признает прибыль от совершения операции, а в последующих годах – убыток.

По результатам проведенного исследования, сформулируем заключение относительно методики расчета лизинговых платежей. В частности, односторонний выбор базы расчета лизинговых платежей (стоимость имущества либо денежные потоки) вряд ли может

считаться корректным. Например, в случае неравномерного погашения кредита у лизингодателя наблюдаются неблагоприятные последствия в финансовом и налоговом аспектах. Возможностью преодоления подобных трудностей может выступать более гибкая финансовая политика, не допускающая серьезных колебаний в денежных потоках. Кроме того, следует уделять внимание и налоговой политике. Если в случае неравномерного погашения кредита, начислять амортизацию также нелинейным способом (в той же пропорции, как и возврат кредита), проблема колебания финансового результата исчезнет. К сожалению, для целей налогообложения выбор амортизационной политики ограничен и не всегда может быть применим на практике как того требует ситуация.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Газман В.Д. Финансовый лизинг: Учебное пособие – М: ГУ ВШЭ, 2003.*
2. *Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры – М.: Финансы и статистика,1997.*
3. *Ковалев В.В., Уланов В.А. Курс финансовых вычислений. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002.*
4. *Закон КР «О финансовой аренде (лизинге)» № 121 от 23 июля 2002 г. .*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского Университета Дружбы Народов (РУДН).

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и **«Экономика»** (специализация «Управление международными проектами»).

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев.
Условия поступления: на базе высшего образования.
Форма обучения: заочная (дистантная).
Условия обучения: на договорной основе.
Академическая степень: магистр права и магистр экономики.
Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ.

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.
Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

Ш.Т. УНГАРБАЕВА,
соискатель КазЭУ им Т. Рыскулова

ЛИЗИНГ КАК ОДИН ИЗ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Одним из ключевых факторов реализации экономических реформ в Республике Казахстан является создание условий для малого предпринимательства. Как показывает опыт большинства стран, эффективность экономики в значительной степени обусловлена уровнем развития малого и среднего бизнеса, который принимает на себя важные социально-экономические функции и играет заметную роль в жизни общества. Лизинг по праву считается одной из наиболее эффективных и демократичных форм среднесрочного и долгосрочного финансирования производственных предприятий. Он доступен как действующим, так и вновь создаваемым компаниям и, надо сказать, таким шансом инвестирования охотно пользуются во всем мире.

На протяжении длительного периода времени экономическая сущность лизинга остается спорной. Содержание и роль его теории и практики трактуется по-разному, а зачастую и противоречиво. В переводе с английского языка «leasing» означает «аренда». Экономическое содержание лизинга состоит в определении его как комплекса организационно-экономических отношений, связанных с передачей лизингополучателю в пользование имущества (техники, оборудования, машин), приобретенного лизингодателем у производителя (продавца). Таким образом, с одной стороны лизинг – это комплекс имущественных отношений, связанных с передачей его в пользование, а с другой стороны – способ вложения средств, возвращаемых лизингодателю в виде лизинговых платежей в установленное время. Поскольку имущество при лизинговой сделке используется не в денежной, а в производительной форме, то лизинг имеет черты, присущие капитальным инвестициям.

Объектами лизинга могут быть предприятия, сооружения, оборудование, транспортные средства, другое движимое и недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности, кроме земельных участков и других природных объектов (рис. 1). При этом нужно четко зафиксировать, что объекты, передаваемые в лизинг должны использоваться исключительно в предпринимательских целях. В соответствии с действующими положениями к основным производственным средствам относятся средства, которые связаны с предпринимательской деятельностью, т.е. с производством промышленной продукции, строительством, сельским хозяйством, торговлей и общественным питанием, заготовкой сельскохозяйственной продукции, услугами и другими аналогичными видами деятельности.

Рис. 1. Специальная классификация объектов лизинга

Так, если в лизинговую компанию, к примеру, с предложением взять в аренду оргтехнику обратятся две организации: одна коммерческая, осуществляющая предпринимательскую деятельность, а вторая – некоммерческий благотворительный фонд, то лишь в первом случае сделка может быть предметом лизингового соглашения по законодательству.

Субъектами (участниками) классического лизинга являются три основных лица: лизингодатель, лизингополучатель и продавец предмета лизинга. Лизингополучатель – юридическое или физическое лицо (пользователь-предприниматель), получающее для предпринимательской деятельности средства производства (объект) на согласованных с лизингодателем и поставщиком условиях. Он обязан:

- принять объект лизинга;
- подтвердить в протоколе приемки комплектность поставки и нормальное функционирование;
- при обнаружении недостатков сообщить об этом лизингодателю, который должен потребовать от поставщика устранить их или заменить предмет. После приемки объекта лизингополучатель берет на себе все права лизингодателя в отношении поставщика и освобождает его от всех связанных с этим убытков и судебных исков.

Продавец – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает последнему в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга. Продавец обязан передать предмет лизинга лизингодателю или лизингополучателю в соответствии с условиями договора купли-продажи.

Лизингодатель – физическое или юридическое лицо, которое осуществляет лизинговую деятельность и за счет привлеченных и (или) собственных денежных средств приобретает в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга. Сдавать имущество в лизинг имеют право его собственники или их представители. Поставщиками могут быть такие фирмы, которые обеспечивают гарантированные поставки заранее определенного типа оборудования, запасных частей и, возможно, фирменных услуг по техническому сервису. Всем комплексом лизинговых услуг, как правило, занимаются специализированные компании, имеющие средства для инвестирования. С предложениями на лизинговом рынке выступают также местные органы власти и управления. Субъекты лизинговых отношений представлены на рисунке 2.

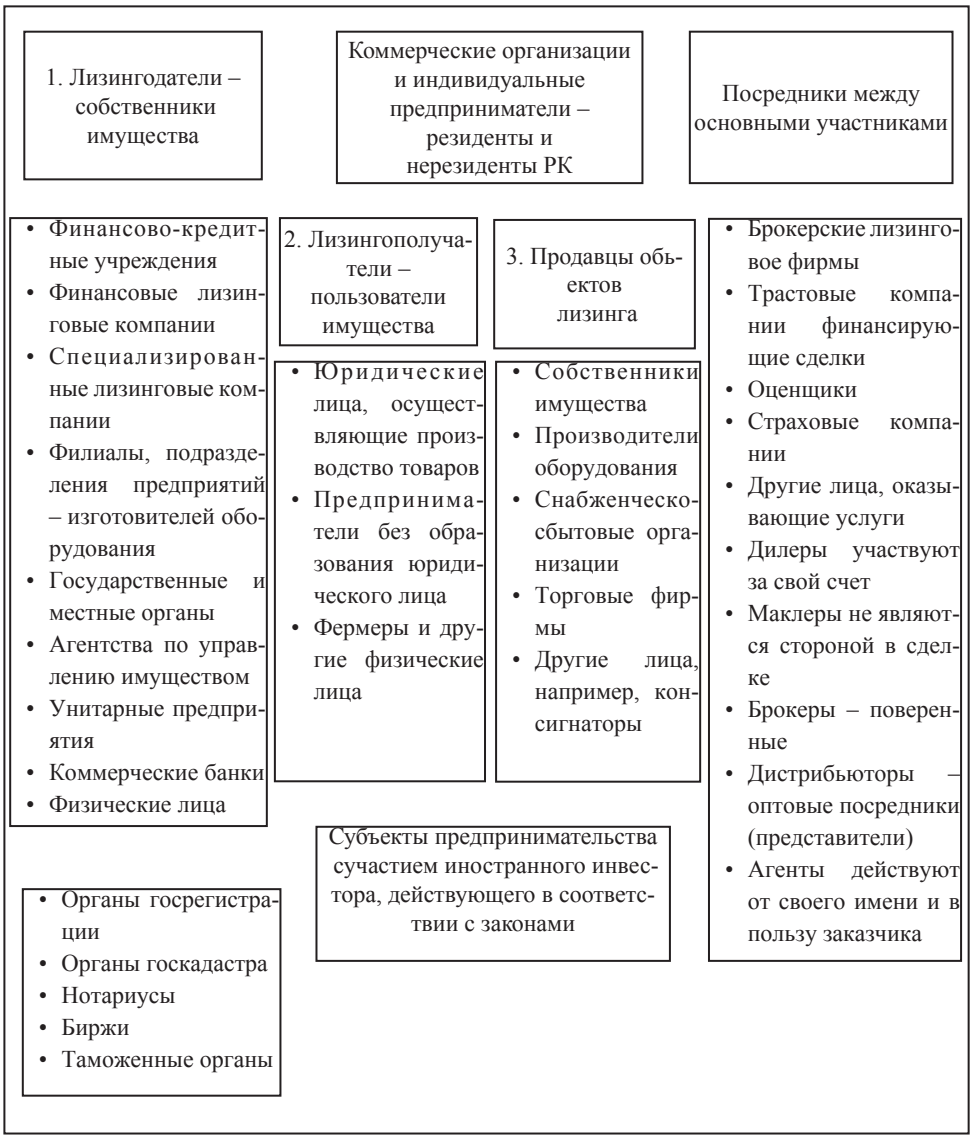


Рис. 2. Субъекты лизинговых отношений

В предпринимательской практике виды лизинга классифицируются по различным критериям: форма организации сделки, продолжительность отношений, объем обязанностей сторон, особенности объектов лизинга и условия их амортизации, тип лизинговых платежей, отношение к налоговым льготам и сектор рынка, степень риска лизингодателя, состав участников лизинговой сделки (рис. 3).

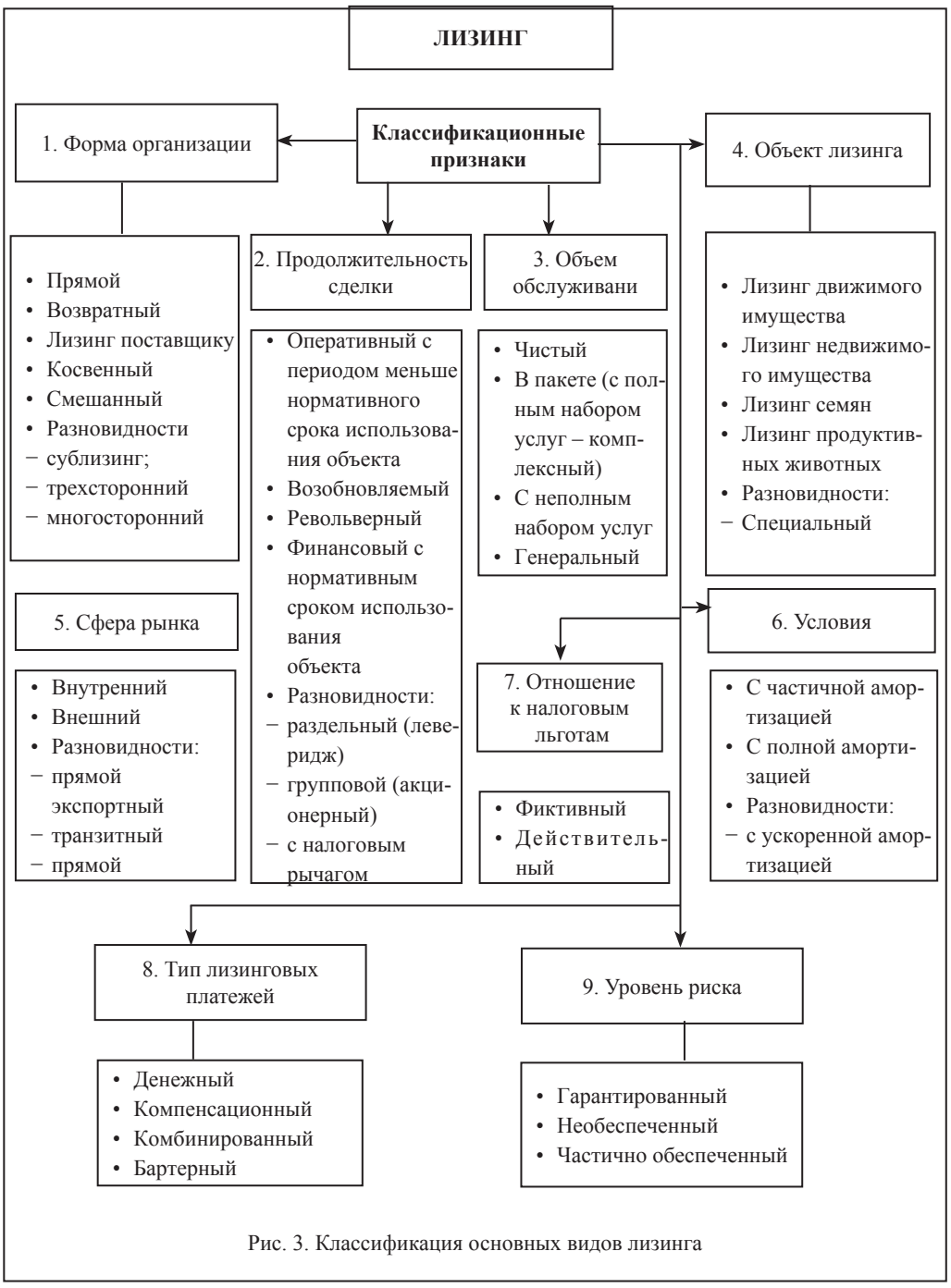


Рис. 3. Классификация основных видов лизинга

По признакам продолжительности сделок, объему обязанностей лизингодателя и степени выделяют два основных вида лизинга: оперативный (операционный) и финансовый. Операционный лизинг (operating lease) – это сделка краткосрочного характера, в которой амортизируется лишь часть стоимости оборудования через арендные платежи. Оборудование, поставляемое по операционному лизингу, не ставится на баланс арендатора. По таким сделкам лизингодатель часто берет на себя вопросы техобслуживания, страхования, уплаты налогов на собственность и др. С точки зрения финансовой отчетности и учета, к категории операционного лизинга относят сделки, не соответствующие критериям финансового лизинга.

Для операционного лизинга характерны следующие основные признаки:

- лизингодатель не рассчитывает разместить все свои затраты в счет поступления лизинговых платежей от одного лизингополучателя;
- лизинговый договор заключается, как правило, на 2–5 лет, что значительно меньше сроков физического износа оборудования и может быть расторгнутым лизингополучателем в любое время.

При операционном лизинге лизинговая компания приобретает оборудование заранее, не зная конкретного арендатора. Поэтому фирмы, занимающиеся операционным лизингом, должны хорошо знать конъюнктуру рынка инвестиционных товаров как новых, так и бывших в употреблении. Лизинговые компании при этом виде лизинга сами страхуют имущество, сдаваемое в аренду, и обеспечивают его техническое обслуживание и ремонт. По окончании срока лизингового договора лизингополучатель имеет право:

- продлить срок договора на более выгодных условиях;
- вернуть оборудование лизингодателю;
- купить оборудование у лизингодателя при наличии соглашения (опциона).

Лизингополучатель, при помощи операционного лизинга стремится избежать рисков, связанных с владением имуществом, например, с «моральным» старением, снижением рентабельности в связи с изменением спроса на производимую продукцию, поломкой оборудования, увеличением прямых и косвенных непроизводственных затрат, вызванных ремонтом и простоем оборудования и т.д. Перечисленные особенности операционного лизинга предопределили его распространение в таких областях, как сельское хозяйство, транспорт, горнодобывающая промышленность, строительство, электронная обработка информации.

Финансовый лизинг (finance lease) по экономической сути является сделкой, в которой лизингополучатель получает оборудование в течение полного срока или большей части жизненного цикла имущества; лизинговые платежи полностью переводятся лизингодателю (а не заимодателям, например), на лизингополучателе лежит ответственность за техобслуживание, уплату налогов и страхования оборудования; совокупные арендные платежи, получаемые лизингодателем за весь жизненный цикл оборудования, полностью покрывают первоначальную стоимость оборудования и обеспечивают доход на инвестированный капитал.

Поскольку финансовый лизинг по экономическим признакам схож с долгосрочным банковским кредитованием капитальных вложений, то особое место на рынке финансового лизинга занимают банки, финансовые компании и специализированные лизинговые

компании, тесно связанные с банками. В ряде стран банкам разрешено заниматься только финансовым лизингом. В таблице представлены основные различия между операционным и финансовым лизингом.

Основные различия между операционным и финансовым лизингом

Таблица

Операционный лизинг	Финансовый лизинг
Кратко- и среднесрочный характер сделок	Средне-и долгосрочный характер сделок
Частичная амортизация оборудования в первый срок аренды. По окончании срока контракта оборудование может быть вновь сдано в аренду	Амортизация полной или большей части стоимости оборудования в первичный срок
Лизинговый контракт, как правило, предусматривает лизингодателя в техобслуживании, ремонте и страховании оборудования	Лизинговое соглашение сводится преимущественно к финансированию, как правило, не предусматривает обязательств лизингодателя по оказанию техобслуживания и других услуг.
Возможность расторжения договора в любой момент	Невозможность расторжения договора в течение основного (базисного срока)
Предлагается компаниям-производителям оборудования, их дочерними лизинговыми фирмами и торговыми компаниями	Предлагается банками и их дочерними лизинговыми компаниями
Похож на инвестирование	Похож на долгосрочное кредитование капитальных вложений
Лизингодатель принимает на себя все права собственника и правовое регулирование вопросов риска, ответственности и гарантии происходит на основе обычных арендных договоров	Лизингополучатель принимает на себя часть обязанностей, связанных с правом собственности (риск случайной гибели, техническое обслуживание), что больше походит на правовое регулирование на основе договора купли-продажи.

Согласно действующему законодательству в Республике Казахстан, а именно Закону РК от 5 июля 2000 г. №78-II «О финансовом лизинге», финансовый лизинг – вид инвестиционной деятельности, при которой лизингодатель обязуется передать приобретенный в собственность у продавца и обусловленный договором лизинга предмет лизинга лизингополучателю за определенную плату и на определенных условиях во временное владение и пользование на срок не менее трех лет для предпринимательских целей [44]. При этом передача предмета лизинга по договору лизинга должна отвечать одному или нескольким из следующих условий:

1) передача предмета лизинга в собственность лизингополучателю и (или) предоставление права лизингополучателю на приобретение предмета лизинга по фиксированной цене определены договором лизинга;

2) срок лизинга превышает 75% срока полезной службы предмета лизинга;

3) текущая (дисконтированная) стоимость лизинговых платежей за весь срок лизинга превышает 90% стоимости передаваемого предмета лизинга.

Таким образом, законодательство РК, как и соседней России, рассматривает оперативный (операционный) лизинг в качестве аренды. Таковы теоретические основы лизинговой деятельности. Лизинг, являясь достаточно привлекательной формой хозяйственной деятельности, обладает широкими возможностями и преимуществами, которые рассматриваются по отношению к его субъектам. Лизинг как способ ускоренного обновления и перевооружения производства, становится необходим предприятиям, как правило, остро нуждающимся в инвестициях, но ограниченных в использовании внутренних ресурсов, более того, часто невозможность обновления представляет непосредственную угрозу их существования. Особенно это касается малых и средних предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1 *Закон РК от 5 июля 2000 г. № 78-II «О финансовом лизинге» – Алматы: ЮРИСТ, 2008. – 12 с.*
2 *Газман В.Д. Рынок лизинговых услуг. – М.: Фонд «Правовая культура», 1999. – 376 с.*
3 *Сагадиев К.А., Смагулов А.С., Мырзахметов А.И. Лизинг в Казахстане: теория и практика – Алматы: Агроуниверситет, 2000. – 202 с.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009г. до сентября 2010г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень “Магистра Наук” присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009года

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

М.М. РЫСҚҰЛОВА,
Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің «Экономиканы мемлекеттік реттеу»
кафедрасының аға оқытушысы

ХАЛЫҚТЫҢ ӨМІР СҮРУ САПАСЫНЫҢ СТАНДАРТТАРЫ

Даму деңгейі бойынша орта және артта қалған елдердің экономикалық әлеуметтік ерекшеліктері әр түрлі. Сондықтан өмір сүру деңгейі немесе критерийлері де әр түрлі. Стандарттардың айырмашылығы мемлекеттердің жалпы өнімінің көлемін сипаттайтын экономикалық мүмкіншіліктеріне сәйкес келеді.

Әлемде ең өзекті мәселелердің бірі кедей мемлекеттердің проблемалары, сонымен қатар сол мемлекеттегі халықтың кедей бөлігін есепке ала отырып халықаралық тәжірибеде өмір сүру деңгейінің ең төменгі әлеуметтік стандарттарын жасауға үлкен назар аударылады. Осындай стандарттардың негізгі түрлері келесілер болып табылады:

- дұрыс өмір қалпын жүргізу үшін заттай (материалдық) құрамдастығының жиынтығы (тұтыну себеті);
- барлығы үшін базалық білім мен медициналық-санитарлық қызметтерге қол жетерлікті қамтамасыз ету;
- мемлекеттік және жеке меншік ресурстарға қол жетерлік (жер, су, несие ресурстары).

Дамып келе жатқан кедей елдер үшін ең маңызды міндеттерді шешу үшін – аштық, сауатсыздық, эпидемиялар, сонымен қатар денсаулық сақтау саласындағы қызметтерге немесе ауыз суға қол жетерліктің жоқтығы. Қазақстан кедей мемлекет қатарына жатпайды, бірақ халық үшін аталған стандарттарды қамтамасыз ету өзектілігі жоғары, әсіресе бір қатар аймақтар деңгейінде.

Даму деңгейі орташа дамушы елдер үшін (ТМД мемлекеттері, Шығыс Еуропа елдері) ең төменгі стандарттар келесілерді қосады:

- табыс пен жалақының ең төменгі деңгейі;
- тұрмыс-санитарлық норма;
- денсаулық сақтау нормалары;
- мектеп, мәдени-көпшілік кітапханалар, кино және т.б. қамтамасыз етілуі;
- еңбекті қорғау және қоршаған ортаның жағдайы;
- жұмыспен қамтылу кепілдігі.

Ресейде халықтың өмір сүру деңгейін анықтайтын әлеуметтік стандарттардың 19 бекітілген, Қазақстанда–12. Елбасының Қазақстан халқына жолдауында экономикалық, сонымен бірге әлеуметтік салада да «Европа стандарттарына жету стратегиясын» жасау міндеті белгіленген. Ең негізгі және бірнеше стандарттарға тоқталайық. Табыстың ең төменгі деңгейі қоғамның кедей бөлігіне ең төменгі физиологиялық және басқа да әлеуметтік қажетті тұтынуларды қанағаттандыруды қамтамасыз етуге бағытталған. Қазақстанда, ТМД-ның басқа да мемлекеттерінде, Шығыс Еуропа елдерінде көшу кезеңіндегі әлеуметтік-экономикалық проблема кедейшіліктің күрт өсуі болып табылды. Қазақстанда кедейліктің көлемі мен сипаты экономикалық дамыған елдердегі кедейлік көрінісіне қарағанда соңғы жылдары белсенді зерттеулердің бірі болды.

Кедейшілікпен қайыршылықтың түсінік аппаратын бөлу маңызды болып табылады. Шетелдік аударма баспаларында бұл түсініктер кей-кезде араласады. Орыс тілінде кедейшілікпен қайыршылық түсінігі бөлінеді, соңғысы кедейшіліктің ең ақырғы көрінісі деп ұғынылады. Ең ақырғы қайыршылық халықаралық критериямен анықталады: «Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының белгіленген ағза рационының каллориясы бойынша ең төменгі тұтынудың 80% қанағаттандыруға мүмкіншілігі жоқ отбасылары, тіпті егер оның 80% тамақ өнімдерін алуға жұмсалса да». Бұл анықтама белгіленген ең төменгі минимумнан да төмен табысы бар халықтың абсолюттік қайыршылығын сипаттайды. Халықаралық тәжірибеде мұндай минимум – халықаралық салыстыру үшін кедейшілік шамасы, адамға күніне АҚШ-тың 1 доллар көрсеткіші болып табылады. Бұл кедейшілік шамасы нақты тұтыну деңгейінде негізделген. Көрсеткіш Халықаралық еңбек ұйымы және әлем банкімен халықаралық салыстырмалар үшін қолданылады. Сонымен қатар Қазақстан үшін де бұл шама АҚШ-тың 2 доллармен анықталған.

Экономикалық дамыған мемлекеттерде және даму деңгейі орташа мемлекеттерде кедейшіліктің жалпы қабылданған көрсеткіші салыстырмалы көрсеткіш болып табылады. Ол қоғам өміріне белсенді қатысуына адамның қол жетерлігі, әлеуметтік маңызы бар тауарларға қол жетерлік (ақпаратқа қажеттілікті қанағаттандыру үшін телевизор, радио және қоғамдық көлік немесе жеке автокөлік), сонымен қатар әлеуметтік қызметтер (білім, денсаулық сақтау және мәдениет) арқылы анықталады.

Екінші маңызды әлеуметтік норматив болып ең төменгі жалақы табылады. Дамыған елдерде тиімді және жоғары өнімді еңбек жалақының және тұтынудың жоғары деңгейін қамтамасыз етеді. АҚШ 1988 жылы ең төменгі жалақы сағатына 3,35 доллар мөлшерінде белгіленген, ол айына 500 доллар құрайды және оның мөлшері әр түрлі кезеңде орташа жалақының 30-50 пайызына сәйкес келеді. Ең төменгі жалақының қазіргі ставкасы 5,35 долларды құрайды. Ресейде 2005 жылдың басында ең төменгі жалақы АҚШ-тың 33 доллар, күнкөріс деңгейі 73,5 доллар, орташа жалақы 312 долларды құрады. Қазақстанда 2005 жылдың басында ең төменгі жалақы 54 доллар, орташа 262 доллар, күнкөріс деңгей 39,9 доллар құрады. Дамыған нарықтық экономиканы қалыптастыру кезеңінде Қазақстан үшін бағыт ретінде маңызы бар дамыған елдердің өмір сүру деңгейінің басқа да параметрлерін қарастырайық. Бұл елдердің жұмыспен қамту және жұмыссыздық, тұтыну, қоршаған ортаның жағдайының көрсеткіштері ерекше әлеуметтік стандарттар болып табылады. Олар дамыған елдер топтарының арасында салыстыру үшін, сонымен қатар орташа дамыған елдер жету үшін бағыт ретінде қызмет етуі мүмкін. Негізгі көрсеткіштер адам дамуы есептерінде жарияланады.

Дамыған елдерде азық-түлік және азық-түлік емес тауарларды сатып алу үшін халық орта есеппен жалақының 25-30%, салықтарды төлеуге – 25-35%, тұрмыс үймен коммуналдық қызметтерді төлеуге 20-30%, зейнетақы қорларында жинақтауға – 5%, медициналық сақтандыруға – 5% жұмсайды. Германияда тұрмыс үймен қамтылу бір адамға 40 шаршы метрді құрайды, Данияда – 50 шаршы метр, АҚШ – 65 шаршы метр, Ресейде – 19 шаршы метр, Қазақстанда – 16,3 шаршы метр.

Әлеуметтік болмыстың (ақиқаттың) белгілі параметрлерін сандық түрде бағалайтын әлеуметтік индикатор ғылыми тәжірибеде 1960 жылдардан бастап кең түрде қолданылды. Оны қоғамдық өмірді кешенді талдаудың тәсілі ретінде ғана емес, сонымен қатар қоғамның әлеуметтік өмірін жақсарту тәсілі ретінде қарастырды. АҚШ көп көлемді әлеуметтік өзгерулердің мониторингінің концептуалдық және әдістемелік проблема-

ларын шешу бойынша зерттеулер жүргізілді. Көптеген елдер әлеуметтік индикаторлар негізінде құрылған ақпаратты жиі жариялайтын болды. Ұлыбританияда, Францияда, Жапонияда, Германияда және АҚШ ұлттық бағдарламалар шыға бастады. Әлеуметтік индикаторлар макродеңгейде қоғамды тұрақтандырудың бір шарасы ретінде қарастырылды.

Әлеуметтік индикаторлар негізгі үш бағытта қолданылады:

1) Біріккен ұлттар ұйымы және басқа да үкіметтік ұйымдар шеңберінде дамушы елдерге көмек көрсету үшін бағытталған ұлтаралық жобаларды жасау;

2) Ұлттық бағдарламалар;

3) Дискуссиялар, тәжірибеде әлеуметтік индикаторларды пайдаланудың жаңа тәсілерінің ғылыми ізденістері.

Ең маңызды бағдарламалар ішінде БҰҰ-ың статистика комитетімен БҰҰ-ның азық-түлік және агромәдениет комиссиясымен бірігіп және Әлемдік денсаулық сақтау ұйымымен «Өмір сүрудің халықаралық анықтамасы мен өлшемі» анықтамасы болып табылады. Әлеуметтік индикаторлар ретінде келесілерді қолданады: табыс деңгейі, өмір сүру жағдайы, жан басына шаққандағы тұтыну қызметтерінің саны.

Дамушы елдерде ең төменгі әлеуметтік нормативтер күрделі сандық айырмашылығы мен таралу деңгейімен сипатталынады. Мысалы, халықты жұмыспен қамту кепілдігі ТМД мемлекеттерінде аз мөлшерде таралғанмен ресми түрде ғана сипатталынады, сонымен бірге оқу орындарының бітірушілерін және жалпы жастарды жұмысқа орналастыруды қосқанда. Ұқсас жағдай тұрғын үймен қамтамасыз етуде де бар. Тұрғын үймен қамтамасыз ету бойынша Қазақстан халқы үшін қазіргі кездегі әлеуметтік нормативтерге әлеуметтік әлсіз және тұрғын үй жәрдемақысын алуға құқығы бар отбасылар үшін осы жәрдемақыны есептеуді жүзеге асыратын тұрғын үй нормалары жатады.

Жалғыз басты азаматтар үшін мұндай норма Алматы қаласы жағдайында – 31шаршы метр, 2 адамнан тұратын отбасы үшін – 40 шаршы метр, үлкен отбасылар үшін – бір адамға – 18 шаршы метр норма. Нормативтер аймақ әкімдерінің қаулысымен бекітіледі.

Дамушы мемлекеттерде медициналық қызмет көрсету бірте-бірте ақылы негізге көшуде. Медициналық қызметтің толық кешенін тек төлеу қабілеті бар азаматтарға ғана қол жеткізе алады. Ресми түрде жарияланған медициналық қызметтің ақысыз көлемі (босануда көмектесу, өте қауіпті инфекциялық ауруларды емдеу, балаларға медициналық көмек) халықтың денсаулық жағдайын жақсарту үшін жеткіліксіз.

Ең төменгі әлеуметтік стандарттармен бірге, даму деңгейі орташа мемлекеттерде жұмыспен қамтылуды жоғарлату, еңбекке мотивацияны дамыту, халықтың төлем қабілетін жоғарлату және қоғамның орта тобын қалыптастыру бойынша өткізілетін шаралар экономикамен қоғамның даму тұрақтылығының кепілі болып табылады.

Қазіргі экономиканың бәсеке басымдылықтарына қол жеткізу үшін адам ресурстары ең маңызды болып табылады. Әлемнің ең жетекші елдердің экономикалық көркейуінің негізіне салынатын ол табиғи байлық емес, ол жинақталған білім, ақпарат және тәжірибе. Егер АҚШ 1890 ішкі жалпы өнімнің 50% шикі зат, минералды, энергетикалық және азықтық ресурстарының үлесіне келсе, 1999 жылы олардың үлесі 10%-дан аспады, ал жетекші орынды адам капиталымен байланысты факторлар алды. Кейбір сараптар бойынша, 3-4 жыл ішінде ақпараттың ескіруі 50% жетеді екен. Осы себеп бойынша қазіргі кезде экономикалық және әлеуметтік құқық туралы барлық халықаралық құжаттармен білім алу адамның ең бір негізгі құқығы ретінде танылады. Білімнің жоғары деңгейі дамыған мемлекеттің ең беделді әлеуметтік стандарты болып табылады. Қазірігі түсініктеме

бойынша білім белгілі жас тобына (балалар мен жастарға) тиісті құқық ретінде емес, әр адамның өмір бойы құқығы ретінде қарастырылады.

Дамыған елдер икемді, мобильді және жоғары білікті еңбек нарығымен ерекшеленеді, оларға бар еңбек жолында әр түрлі кәсіби білім мен кәсіптің үнемі жетіліп тұрылуы және кәсіби біліктілікті көтеру тән құбылыс.

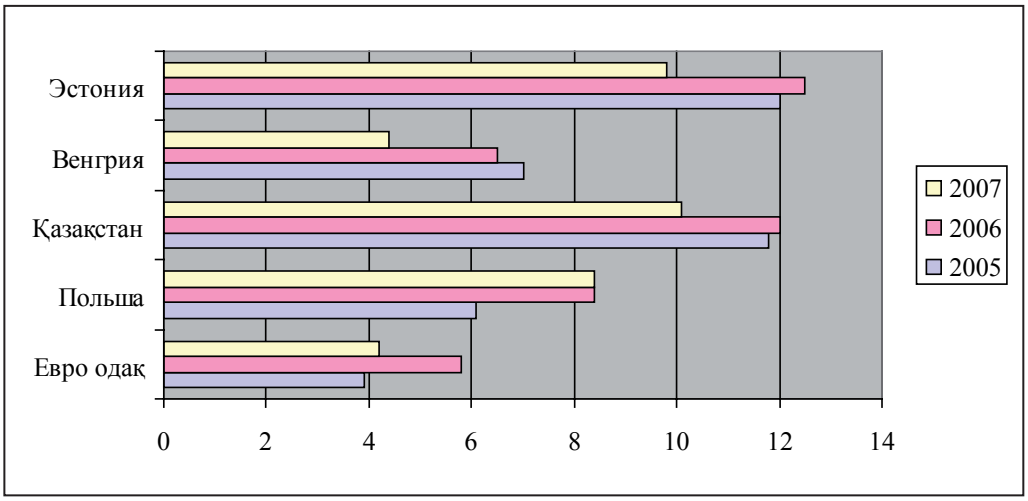
Білім күрделі экономикалық категорияға айналды. Білім деңгейінен және оның еңбек нарығына сәйкестігінен адамның жұмыспен қамтылуы, әл-аухаты тәуелді. Атап айтқанда білім әлеуметтік жатсынуды жеңудің негізгі құралы ретінде қарастырылады.

Халықтың білікті еңбегі мен кәсіби даярлауды ұйымдастыру қазіргі кезде әлемде экономиканың құрылымды өзгерулерін қажет етуді қамтамасыз ететін стратегиялық фактор ретінде қарастырылады.

Жақсы тұрмыс сапасы экономика және әлеуметтік саланы қосатын бірқатар факторларға байланысты. Еуропаның барлық елдерінде тұрмыс сапасының стандарттарының айырмашылығы бар.

Еуропадағы тұрмыс деңгейі Қазақстандағы тұрмыс деңгейінен әлде қайда жоғары, мысалы, Эстония және Венгрия тұрғындарының сатып алу қабілеттілігі Қазақстан тұрғынының сатып алу қабілетілігінен 2 есе жоғары, ал Англия тұрғындарының 3,8 есе (35 051). Бірақ, Қазақстандағы және Шығыс Еуропа елдеріндегі ЖІӨ-нің өсуі Батыс Еуропа елдеріндегі ЖІӨ-нің өсуінен жоғары.

ЕО-ғы тұрмыс деңгейі өзгеруде. Бір тұрғынға келетін жалпы ішкі өнім ең жоғары болып Люксембургта және ең төменгі болып Болгарияда табылады. ЕО ең аухаттылар мен кедейлер арасындағы алшақты тарылтуға, Еуропа экономикасын күшейтуге, оның бәсекеге қабілеттілігін жоғарлатуға және көп жұмыс орындарын аша отырып, тұрмыс сапасын жақсартуға ұмтылады. ЕО-на 2004 жылы қосылған кедей елдерінде қазіргі уақытта жалпы ішкі өнімнің өсуі басқа мүше-елдерден қарағанда жоғары (1-сурет).



1-сурет. Қазақстан және Еуропа елдеріндегі халықтың жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің өсуі, 2005-2007 жж. (пайызбен)

Тұрмыс деңгейі бір саладан екінші салаға бір елдің ішінде өзгеруі мүмкін. ЕО-тың кейбір салаларында РРР-ғы халықтың жан басына шаққандағы ішкі жалпы өнім Евро одақтың ЖІӨ-нің орта мәнінен 50%-нан төмен.

Осы айырмашылықтарды төмендету, ең кедей саларындағы тұрмыс деңгейін жақсартуда көмектесу үшін ЕО Құрылымдық қор құрды. ЕО бюждетінің 35 %-нан астамы осы салалардың экономикалық жүйесін жақсартуға және өз кезегінде жалпы ЕО-ты күшейті үшін пайдалынады.

Ең төменгі жалақы. Еуропалық одақтың мүше-мемлекеттерінде (Бельгия, Испания, Эстония, Греция, Франция, Венгтрия, Ирландия, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Словакия, Словения, Чех Республикасы, Ұлыбритания, Болгария және Румыния) және бір үміткер-мемлекетінде (Түркия) еңбек жағдайлары туралы жұмысберушілер мен кәсіподақтар арасындағы келіссөздер ұлттық ең төменгі жалақы туралы белгіленген заңға бағынады. Басқа мүше-мемлекеттер заңмен белгіленген жалақы бойынша ұлттық минимумы жоқ.

2006 жылдың 1 қаңтарына ЕО-тың мүше-мемлекеттер арасындағы ең төменгі жалақы 82€-дан (Болгария) 1503€-ға дейін (Люксембург) түрленді. Үміткер-мемлекетке (Түркия) қатысты ең төменгі жалақы 331€ құрады.

ЕО елдері ең төменгі жалақы деңгейі негізінде үш топқа бөлінуі мүмкін. Бірінші топ 10 елді қосады (Болгария, Румыния, Латвия, Литва, Словакия, Эстония, Польша, Венгрия және Чех Республикасы). Осы топ бойынша ең төменгі жалақы 2006 жылдың 1 қаңтарына 82€-мен 331€ аралығында болды. Екінші топ ЕО бес мүше-мемлекеттерін қосады (Португалия, Словения, Мальта, Испания және Греция) онда ең төменгі жалақы 437€ мен 668€ аралығында. Үшінші топ ЕО алты мүше-мемлекеттерін қосады (Франция, Бельгия, Ұлыбритания, Нидерланды, Ирландия және Люксембург), онда ең төменгі жалақы 1200 €-дан асады.

Жұмыссыздық деңгейі Еуропалық одақтағы орташа деңгейінен 0,7% асады (1-кесте). Қазақстандағы ең төменгі жалақы Еуропадығы (Болгария) ең төменгі жалақыдан 28€-ға төмен. 54€-ғы ең төменгі жалақымен Қазақстандағы ең төмегі жалақысы бар халықтың үлесі Еуропа елдеріне қарағанда орташа деңгейден жоғары. Қазақстанның табыстарды бөлудің бір келкі еместігі ЕО-тың орта көрсеткіштеріне тең.

1-кесте. Қазақстан және Европа елдеріндегі халықтың тұрмыс деңгейі, 2006 ж.

	Эстония	Венгрия	Қазақстан	Польша	ЕО 27
Жұмыссыздық деңгейі, %	5,9	7,5	7,8	13	7,1
Ең төменгі жалақы (евро)158	158	210,6	54	189,98	625,6
Ең төменгі жалақы бар халықтың үлесі, %	4,8	7,8	8,4	2,8	
Табыстарды бөлудің біркелкі еместігі	5,5	5,5	4,8	5,6	4,8

Статистика жөніндегі Қазақстан Республикасының Агенттігі 2008 жылдың 1 сәуіріне ең төменгі күнкөріс шамасының мәліметтерін жариялады. 1 сәуірден бастап бұл сомма 11 769 теңгені (61€) құрады.

Зейнетақымен қамыздандыру. Орта және Шығыс Еуропа елдері социалистік одақтың күйреуінен кейін әлеуметтік салада күрделі өзгерістерді жүзеге асырды, соның ішінде әлеуметтік жүйелердің қаржылық тәуелсіздігінің белгілі деңгейін қайта қалпына келтіру бөлігінде.

Көп елдерде зейнет жасы жұмыс жағдайына байланысты ерлер үшін 60 жас және әйелдер үшін 55-56 жасты құрайды, ал, мысалы Болгарияда азаматтар тиісінше 52 мен 47 жаста зейнеткер болады. Сонымен қатар, Венгрия және Болгарияда толық зейнетақы алу құқығына ие болу үшін сақтандыру жарнасын 20 жыл төлеу жеткілікті. Қазақстанда ерлердің өмір сүру ұзақтағы өте төмен: 2006 жылы туылған ерлер орта есеппен 61 жас өмір сүреді, ал зейнетке шығу жасы - 63. Сондықтан 2006 жылы туылған орта статистикалық ер зейнетке дейін өмір сүрмейді.

Қазақстанда зейнетақы үш бөліктен тұрады: мемлекеттік базалық зейнетақы, жинақтаушы және ерікті. Мемлекеттік базалық зейнетақы Орталықтан және (немесе) жинақтаушы зейнетақы қорларынан, сонымен қатар мүгедектігі бойынша мемлекеттік әлеуметтік жәрдемақы алуына байланыссыз төленеді. Мемлекеттік базалық зейнетақының мөлшері күнкөріс деңгейіне кезең-кезеңмен жақындатумен тиісті қаржы жылына арналған республикалық бюджет туралы заңмен.

Сонымен бірге Қазақстанда белгіленген зейнетақының нақты деңгейі баға мен өмір құнын есепке ала отыра өте төмен болып табылады. Мысалы, ЕО ең алғашқылары болып еңген Словенияда, орташа зейнетақы орта жалақының 69% құрайды, бұл өте қолайлы. Бірақ, іс жүзінде зейнеткерлер орта есеппен 325,41€ алады. Польшада орташа зейнетақы 200€ құрайды, немесе орта жалақының 22%. Венгрияда орташа зейнетақы орта жалақының кем дегенде 40% құрайды және 116,71€ тең. Болгарияда ең төменгі зейнетақы 25€ құрайды, ал ең жоғарғысы – бар болғаны 50€. Әлеуметтік қамсыздандырудың еуропалық кодексі зейнетақыны орташа жалақының 50% -нан жоғарлатуды ұсынады. Германияда орташа зейнетақы орта жалақының 62% құрайды (2-кесте).

2-кесте. Қазақстан мен ЕО елдеріндегі орташа зейнетақы мен орташа жалақының ара қатынасы, 2008 ж.

	Қазақстан	Германия	Франция	Эстония
Орташа зейнетақы, евро	93	1391	200	250
Орташа жалақы, евро	284	2258	920	790
Орташа зейнетақы мен орташа жалақының ара қатынасы	0,33	0,62	0,5	0,32

Ең төменгі зейнетақы әлеуметтік қамсыздандырудың европалық кодексіне сәйкес еңбектің 30 жыл стажына 40%-ды және сәйкес еңбектің 10 жыл стажына 30% -ды құрауы қажет. Ең жоғары ұсынылған жас 65 жылға тең, егер зейнеткерлердің саны еңбекке қабілетті халықтың санынан 10%-асса, ол көтерілуі мүмкін. Қазақстанда орташа зейнетақы мен орташа жалақының ара қатынасы 33% тең, ал ең төменгі зейнетақының ара қатынасы 14%, бұл әлеуметтік қамсыздандыру Кодексінің стандарттарынан әлде қайда төмен. Мысалы Германияда орташа зейнетақы мен орташа жалықының ара қатынасы 62%-ды құрайды, Францияда -50%, Финляндияда - 60%.

ЖІӨ-де зейнетақы шығындарының үлесі әмбебап индикатор болып табылады. 2007 жылдың мәліметтері бойынша Қазақстанда зейнетақы шығындары ЖІӨ-нің 2,8% құраған. Сонымен бірге Эстонияда зейнетке кеткен шығындар екі есе жоғары және ЖІӨ-нің 5,9% құраған. Германияда зейнет шығындары қазақстандықтардан төрт есе жоғары болып келеді - ЖІӨ-нің 12,2%.

ЕО елдерімен Қазақстанның зейнетақы жүйелері арасында көп емес ортақтығы, бірақ сонымен қатар бізге пайдалы емес айырмашылықтар да бар. Европалық одақтың көп деген елдерінде зейнетақы қазақстандықтарға қарағанда бірнеше мәрте жоғары.

БҰҰ–ның даму бағдарламасы дайындаған "Адам дамуының 2009 жылғы баяндамасында" Қазақстан өмір сүру деңгейі және әлеуметтік қорғалуы жағынан әлемде 82 орын алады, Ресей – 71 орында, бұл көрсеткіш бойынша Норвегия, Австралия, Исландия, Канада және Ирландия елдері алдыңғы қатарда келеді.

Әр түрлі елдердің тұрғындарының өмір сүру деңгейі және әлеуметтік қорғалуы, денсаулығы, білім деңгейі және халықтың мәдени дамуы, қылмыстық жағдай және қоршаған ортаны қорғау туралы ақпарат сарапталады. Даму рейтингісін құрудағы факторлар арасында өмір сүру ұзақтығы, бір адамға ІВӨ (сатып алу күшінің паритеті бойынша) және сауаттылық деңгейі бар. Рейтингті анықтау үшін еркіндік, адамның қадір-қасиеті және оның қоғам өміріне қатысу мүмкіншілігі сияқты көрсеткіштер ескеріледі. БҰҰДБ сарапшыларының бағасы бойынша, алтыншы орында – Нидерланды, жетінші орында – Швеция. Франция және Швейцария 8 және 9–шы орындарда, Жапония–10-шы орында. АҚШ осы жылы өте дамыған мемлекеттердің ондығына енбей, 13-ші орынға орналасты.

Эстония, Литва және Латвия – адам дамуының жоғарғы деңгейлі елдер тізімінде және сәйкесінше 40, 46 және 48 орындарды алып тұр. Бұл тізімге Белоруссия (68 орын), Қазақстан (82 орын) кіреді.

Бұрынғы КСРО-ның басқа республикалары даму деңгейі орташа елдер тобында келеді. Армения, Украина және Әзірбайжан бұл тізімде алдыңғы қатарға орналасты, сәйкесінше жалпы тізімде – 84, 85 және 86 орындарда. Грузия 89 орында, Түркменстан – 109, ал Молдова – 117 орында. Өзбекстан және Қырғызстан – 119 және 120 орындарда, ал Тәжікстан –127-ші орында. 182 мемлекеттен тұратын тізімді Нигер, Ауғанстан және Сьерра-Леоне аяқтайды.

Қорыта айтқанда, әрбір мемлекет өзінің әлеуметтік саясатын жүргізуде шешілуі кезек күттірмейтін өзекті мәселелерді есепке алып, әлеуметтік саладағы басым бағыттарды анықтаушы шарт. Ал, республикамызда нағыз орта тапты қалыптастырып, одан әрі дамыту үшін салықтарды төмендету, несиенің сыйақылық пайыздық мөлшерін өркениетті елдердің деңгейіне жақындату, бюрократиялық кедергілер мен сыбайлас жемқорлықты барынша азайту, орта және шағын бизнеске қолдау көрсету, кедейшілікпен және жұмыссыздықпен күрес, нарықтық қатынастарға сәйкес мамандарды қайта даярлау сияқты аса маңызды міндеттерді шешу кешенді іс-шараға айналуы тиіс.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Лига М.Б. Качество жизни как основы соцыальной безопасности. М.:Гардарки, 2006*
2. *Кәлетаев Д. Өмір сапасын арттырудың өзекті жолы. // Ақиқат.-2008.-№6*

3. *Стандарты качества жизни в странах Европейского союза, России и Казахстане: Под общ.ред. Б.Г. Мухамеджанова. – Алматы: ИД «Жібек жолы», 2008 г.*
4. *М. Аухадиев. Минимальные социальные стандарты в сфере социально-трудовых отношений в Республике Казахстан. // Труд в Казахстане.-2005.-№10*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух.учет и аудит в реальном секторе экономики; бух.учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух.учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года.

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная.

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе.

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.
ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Б.С., ХАЛЫҚ,
Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы
мемлекеттік басқару академиясының ізденушісі

АҚТӨБЕ ОБЛЫСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНДА МЕМЛЕКЕТТІК ҚЫЗМЕТШІЛЕРДІ МОТИВАЦИЯЛАУДЫҢ ОЛАРДЫҢ ЕҢБЕК НӘТИЖЕЛІЛІГІНЕ ӘСЕРІ

Өңірлердің экономикалық өрлеуін қамтамасыз етуде мемлекеттік қызметшілерді мотивациялауды жақсарту негізінде еңбек нәтижелілігін көтерудің әсерін талдау мақсатында Ақтөбе облысының мысалында, облыстың экономикалық және әлеуметтік дамуын зерттеп қарадық.

Ақтөбе облысы бойынша соңғы он жылдағы негізгі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерді бір кестеге түсіріп қарағанымызда облыста он жыл ішінде халық саны 35 мың адамға артса, экономикада жұмыспен қамтылғандар саны 90 мың адамға артыпты (1-кесте). Осы жылдар ішінде жұмысыздар саны 60 пайызға жуық азайыпты. Халықты ақшалай табысы жан басына шаққанда 1999 жылы 6077 теңге болған болса, 2008 жылдың қорытындысымен ол бес есеге жуық өсіп, 29306 теңгеге жетіпті. Он жыл ішінде экономикада жұмыс істейтіндердің орташа айлық жалақысы 13 мың теңгеден 56 мың теңгеге дейін өсіпті. Жалпы ішкі өнім өндіріс сатысында қосылған құнды салалар бойынша жиынтықтау жолымен алынатыны белгілі. Жалпы ішкі өнім рынок бағасы бойынша есептеп шығарылады, яғни өзіне өнімдерге және импортқа салынған таза салықтарды қосады. Облыс бойынша жалпы өңірлік өнім он жылда он еседен астам өсіп, 868,4 миллиард теңгеге жетіпті, бұл көрсеткіш жан басына шаққанда 124,2 мың теңгеден 1226,8 мың теңгеге жетіп, он есеге жуық өсіпті. Өнеркәсіп өнімі он алты есе, ауыл шаруашылығы өнімі бес есе өскен. Экономикадағы табыс 1999 жылы 2,2 млрд теңге болса, 2008 жылы 549,3 млрд теңгеге жеткен.

Облыста шағын кәсіпкерлікті қолдау дұрыс жолға қойылған. 2004 жылы облыс бойынша 26,9 мың шағын кәсіпкерлік субъектісі болса, 2008 жылы 37 мыңға жеткен, яғни төрт жыл ішінде 40 пайызға өскен. Оларда қызмет ететіндердің саны 2004 жылы 92,4 мың болса, 2008 жылы 150 мыңға жеткен.

Облыс бойынша бюджетке түсетін салықтар мен өзге де түсімдердің жалпы көлемі 2004 жылы 95,2 млрд теңге болса, 2008 жылы ол 291,6 млрд теңгеге жеткен, оның ішінде жергілікті бюджетке түскен қаржы 2004 жылы 19,7 млрд теңге болған болса, төрт жыл ішінде ол сома үш есеге жуық өсіп 54 млрд теңгені құраған.

Облыс бойынша жан басына шаққанда өңірлік жалпы өнім 2004 жылы 2945 долларды құраған болса, 2008 жылы ол көрсеткіш 8000 доллардан асып түскен.

Осы атқарылып жатқан істің барлығы орталық және жергілікті билік органдарының өз еңбегіне жауаптылықпен қарап, экономикада жүргізіп жатқан жұмыстарының дұрыс бағыт алып отырғанының нәтижесі.

1-кесте. Ақтөбе облысы бойынша негізгі әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштер

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Халық саны (жыл соңына), мың адам	677,7	670,2	668,2	668,4	671,8	678,6	686,7	695,5	703,7	712,1
оның ішінде:										
Экономикада жұмыспен қамтылғандар саны, мың адам	278,9	282,4	322,8	300,8	314,3	331,3	338,6	348,2	358,5	368,6
Жұмыссыздар саны, мың адам	44,1	43,5	41,3	34,2	33,7	34,5	34,3	32,5	28,8	25,1
Жұмыссыздар ретінде тіркелген азаматтар саны, мың адам	10,4	12,6	10,7	12,3	8,0	15,3	13,4	13,5	13,8	13,8
Халықтың атаулы ақшалай табысын бағалау (айына жан басына шаққанда орташа), теңге	6077	6916	8264	9752	11351	13750	16255	19347	24702	29306
Халықтың ақшалай шығысы (айына жан басына шаққанда орташа), теңге	2768	4091	5507	6842	8388	8768	9555	13410	16868	20637
Экономикада жұмыс істейтіндердің орташа айлық атаулы жалақысы, теңге	13305	15176	18125	21078	23848	29482	34851	40905	50271	56090
Экономикадағы негізгі құрал-жабдықтар бастапқы құны бойынша, млрд теңге	178,8	190,6	213,1	284,5	321,8	466,0	621,9	849,1	841,3	903,7
Жалпы өңірлік өнім (ЖӨӨ):										
барлығы, млрд. теңге	84,5	105,2	129,1	158,3	201,4	270,4	377,7	517,0	678,9	868,4
жан басына шаққанда, мың теңге	124,2	156,1	193,0	236,9	300,5	400,4	553,3	748,1	970,7	1226,8
Өнеркәсіп өнімі (уй шаруашылығы өндірісінің есебімен), млн. теңге	57062	93154	112809	140352	194840	312478	485422	554882	655427	878970
Ауыл шаруашылығы өнімі, млн. теңге	13508	16654	20733	20589	24493	27002	27362	29389	40701	66086
оның ішінде:										
өсімдік шаруашылығы	4943	6681	8880	7422	9701	9755	6525	5226	12753	29826
мал шаруашылығы	8565	9973	11853	13167	14792	17247	20837	24163	27948	36260
Негізгі капиталға инвестициялар, млн. теңге	21162	41095	61921	82651	115842	130987	184131	187090	225176	287212
Негізгі қорларды іске қосу, млн. теңге	11515	12381	30483	52120	75608	84099	95600	136981	97324	218224
Тұрғын үйлерді жалпы көлемін іске қосу, мың. шаршы метр	77	78	81	82	92	102,3	296,8	420,5	352,2	370,1
Бөлшек сауда тауар айналымы, млн. теңге	28651,9	35037,6	43094,6	54425,3	67102,5	1969,1	2029,1	2299,8	2548,2	2576,6
Халыққа көрсетілген қызметтің көлемі, млрд. теңге						20334,6	23324,1	30815,1	40035,6	55276,5
Экономикадағы табыс (залал), млн. теңге	2222	18768	24625	48816	83873	155235	261910	275376	370510	549301

Аудан әкімдерінің дұрыс жетекшілігімен және аудандардағы мемлекеттік қызметшілердің нәтижелі еңбегінің арқасында өнеркәсіп өнімінің көлемі Әйтекеби ауданында соңғы бір жыл ішінде 2,4 есе артқан, ауыл шаруашылығы өнімінің көлемі Қарғалы ауданда 13 пайызға артқан, Темір ауданында атаулы жалақы индексі 137 пайызға жеткен. Облыстың барлық аудандарында негізгі капиталға жұмсалып жатқан инвестициялар көлемі еселеп артқан.

«2008 жылғы Ақтөбе облысы» атты статистикалық жинақты [1] және облыстық статистика департаментінің жарияланымдарын талдай келе біз мына төмендегідей көрсеткіштерді атап кетуді жөн санадық.

2-кестеде Ақтөбе облысы бойынша еңбек рыногының негізгі индикаторлары берілді. Одан облыс бойынша адамдарды жұмыспен қамту деңгейінің жоғары екені көрініп тұр. Бұл көрсеткіш те облыстағы мемлекеттік қызмет саласындағы мемлекеттік қызметшілердің еңбегінің нәтижесі деп бағаланады.

2-кесте. Ақтөбе олысы бойынша еңбек рыногының негізгі индикаторлары

	2004	2005	2006	2007	2008
Экономикалық тұрғыдан белсенді халық, мың адам	365,8	372,9	380,7	387,3	393,8
Экономикалық белсенділік деңгейі, %	73,8	74,1	74,3	74,4	74,2
Жұмыспен қамтылған халық, мың адам	331,3	338,6	348,2	358,5	368,6
Жұмыспен қамтылу деңгейі, %	90,6	90,8	91,5	92,6	93,6
Жалдамалы қызметкерлер, мың адам	200,3	210,0	217,9	225,7	239,8
жұмыспен қамтылған халық санындағы үлесі, %	60,5	62,0	62,6	63,0	65,1
Өздігінше жұмыс істейтіндер, мың адам	130,9	128,6	130,3	132,8	128,8
жұмыспен қамтылған халық санындағы үлесі, %	39,5	38,0	37,4	37,0	34,9
Жұмыссыз халық, мың адам	34,5	34,3	32,5	28,8	25,1
Жұмыссыздық деңгейі, %	9,4	9,2	8,5	7,4	6,4
Жұмыспен қамту органдарында тіркелген жұмыссыздар саны, жыл соңына	6908	4677	3904	2543	2347
Экономикалық тұрғыдан белсенді халық санындағы тіркелген жұмыссыздар үлесі (жыл соңына), %	1,9	1,2	1,0	0,7	0,6
Экономикалық тұрғыдан енжар халық, мың адам	130,1	130,5	131,9	133,1	136,7
Халықтың экономикалық тұрғыдан енжарлығының (әрекетсіздігінің) деңгейі, %	26,2	25,9	25,7	25,6	25,8

Ескерту: Ақтөбе облыстық статистика департаментінің жарияланымдарының негізінде автордың құрастыруымен дайындалды.

3-кестеде Ақтөбе облысында жұмыспен қамтылған халықты экономикалық қызмет түрлері бойынша бөлу көрсеткіштері берілген. Кестеден көрініп тұрғандай облыс тұрғындарының 30 пайыздайы ауыл шаруашылығында, 15 пайыздайы өнеркәсіпте, 10 пайыздың төңірегінде құрылыс саласында, қалғандары өздері таңдап алған түрлі кәсіп салаларында еңбек етеді екен.

3-кесте. Ақтөбе облысында жұмыспен қамтылған халықты экономикалық қызмет түрлері бойынша бөлу (мың адам)

	2004	2005	2006	2007	2008
Экономикада жұмыспен қамтылғандар, барлығы	331,3	338,6	348,2	358,5	368,6
оның ішінде:					
Ауыл шаруашылығы, аң аулау және орман шаруашылығы	116,5	114,2	114,4	115,1	115,1
Өнеркәсіп	40,0	42,8	47,6	50,9	53,7
кен өндіру	19,8	20,5	21,6	22,9	25,0
өңдеу	14,9	16,7	19,2	21,0	21,6
электр энергиясын, газ, су өндіру және бөлу	5,3	5,6	6,8	7,0	7,1
Құрылыс	13,3	13,9	14,0	14,6	16,7
Сауда; автомобильдерді, тұрмыстық бұйымдарды жөндеу	42,1	45,3	46,2	47,2	46,9
Қонақ үйлер мен мейрамханалар	3,4	3,5	3,7	3,8	2,7
Көлік және байланыс	27,5	27,8	27,8	28,7	29,7
Қаржы қызметі	2,6	2,8	2,8	3,3	3,6
Жылжымайтын мүлікпен операциялар, жалға беру және тұтынушыларға қызмет көрсету	10,8	12,8	13,1	13,2	17,3
Мемлекеттік басқару	16,0	14,3	14,7	16,2	16,2
Білім беру	34,2	35,8	37,9	39,1	40,8
Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызмет	13,7	14,0	14,2	14,5	14,8

Ескерту: Ақтөбе облыстық статистика департаментінің жарияланымдарының негізінде автордың құрастыруымен дайындалды.

Облыстағы әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштердің жергілікті әкімшіліктердегі мемлекеттік қызметшілердің еңбегінің нәтижесіне байланыстылығы айқын. Соны нақтылау үшін біз 4-кестеде 2008 жылғы облыс аудандары мен Ақтөбе қаласы әкімдерінің жұмыс атқару рейтингін жасадық [2].

Бұл кестеде көрініп тұрғандай өткен жылы 1-3 орындарды Мұғалжар ауданы, Ақтөбе қаласы және Қобда аудандары иеленген. Нақ сол аудандарда экономикалық көрсеткіштер жоғары.

Бұдан келіп шығатын қорытынды – қай ауданда жұмыс жақсы ұйымдастырылған болса, мемлекеттік қызметшілер өздеріне бекітілген жұмыстарын жауапты атқаратын болса, сол аудандарда еңбек нәтижелілігі жоғары.

4-кесте. 2008 жылғы Ақтөбе облысының аудандары мен Ақтөбе қаласы әкімдері жұмыс аткару рейтингі

№	Аудандар		Индустриалдық-инновациялық дамыту	Шағын кәсіпкерлікті дамыту	Тұрғын үй мәселелері	Халықты әлеуметтік қорғау	Білім беру саласын дамыту	Денсаулық сақтау саласы	Ауыл шаруашылығын дамыту	Кәсіпкерлік ортаны қорғау	Мәдениет саласын дамыту	Қоғамдық қауіпсіздік	Қажылық-бюджеттік сала	Мемлекеттік қызмет тұрғалы заңнаманың жүзеге асырылуы	Сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес, заң бұзушылықтардың алдын алу мен қылмысқа қарсы күрес, нашақорлық пен нашақорлық бизнесіне қарсы күрес бойынша аймақтық бағдарламалардың жүзеге асыру	Барлық салалар бойынша аймақтардың бәсекелік қорытынды рейтингісі	*Аймақтың жалпы рейтингтегі қорытынды позициясы (орны)*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	*18*
1.	Әйтеке би	балл	60,1	587,6	137,7	505,2	508,2	478,6	688,9	390	11,5	795	441	23,6	5,3	**4632,7**	**5**
		орны	**12**	**4**	**7**	**12**	**5**	**5**	**8**	**3**	**6**	**6**	**8**	**2**	**10**		
2.	Алға	балл	109,1	443,2	138,4	633,4	469,8	417,9	813,4	350	11,3	763	447	16	7,6	**4620,1**	**6**
		орны	**3**	**9**	**6**	**3**	**11**	**11**	**1**	**5**	**7**	**8**	**5**	**4**	**5**		
3.	Байғанин	балл	70,1	476,6	109,2	637,6	451,9	427,5	644	130	12,6	769	449	11,5	7,5	**4196,5**	**12**
		орны	**9**	**5**	**10**	**2**	**13**	**7**	**10**	**12**	**4**	**7**	**4**	**10**	**6**		
4.	Ырғыз	балл	65,3	445,4	119,6	524,4	512,6	507,5	694,3	220	6,8	830	489	12	5,9	**4432,8**	**10**
		орны	**10**	**7**	**9**	**11**	**4**	**2**	**7**	**10**	**12**	**4**	**1**	**9**	**9**		
5.	Қарғалы	балл	97,5	440,9	99,5	585,3	551,8	482,2	805,4	210	7,5	890	443	13,2	8	**4634,3**	**4**
		орны	**5**	**10**	**12**	**6**	**3**	**4**	**2**	**11**	**11**	**3**	**6**	**7**	**4**		
6.	Мәртөк	балл	83,6	444,9	167,2	494,3	507,0	418,5	767	430	5	664	442	15	7,6	**4446,0**	**9**
		орны	**6**	**8**	**4**	**13**	**6**	**9**	**5**	**2**	**13**	**11**	**7**	**6**	**5**		

Кестенің жалғасы

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
7.	Мұғалжар	балл	130,8	624,0	290	587,6	556,0	536,1	793,1	260	13,5	798	390	11	8,1	**4998,3**	**1**
		орны	**1**	**3**	**1**	**5**	**2**	**1**	**3**	**8**	**2**	**5**	**12**	**11**	**3**		
8.	Темір	балл	78,5	473,7	197,6	525,3	492,2	418,1	666,6	360	7,7	586	393	15	6,7	**4220,4**	**11**
		орны	**7**	**6**	**2**	**10**	**10**	**10**	**13**	**4**	**10**	**13**	**11**	**5**	**8**		
9.	Ойыл	балл	60	429,2	107,9	558,5	469,3	416,6	631,9	250	9,6	700	451	10,5	4,6	**4099,1**	**13**
		орны	**13**	**12**	**11**	**8**	**12**	**12**	**11**	**9**	**9**	**10**	**3**	**13**	**11**		
10.	Қобда	балл	74,3	426,8	129,5	762,7	498,5	478,5	628,8	120	12,3	1265	464	12,1	8,2	**4880,7**	**3**
		орны	**8**	**13**	**8**	**1**	**8**	**6**	**12**	**13**	**5**	**1**	**2**	**12**	**2**		
11.	Хромтау	балл	101,8	438,6	97,2	543,7	495,09	389,5	727,4	330	9,7	988	366	12,5	7,1	**4506,6**	**8**
		орны	**4**	**11**	**13**	**9**	**9**	**13**	**6**	**6**	**8**	**2**	**13**	**8**	**7**		
12.	Шалқар	балл	63,1	652,0	168,7	614,7	505,8	420,6	664,1	300	12,7	744	425	17	8,5	**4596,2**	**7**
		орны	**11**	**1**	**3**	**4**	**7**	**8**	**9**	**7**	**3**	**9**	**9**	**3**	**1**		
13.	Ақтөбе қ.	балл	112,5	630,0	145,9	568	577,7	504,3	767,9	450	18,1	632	424	69,1	2,7	**4902,2**	**2**
		орны	**2**	**2**	**5**	**7**	**1**	**3**	**4**	**1**	**1**	**12**	**10**	**1**	**12**		

Ескерту: Ақтөбе облыстық экономика және бюджеттік жоспарлау департаментінің ақпараттарының негізінде автор тарапынан дайындалды

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *2008 жылғы Ақтөбе облысы. Статистикалық жинақ. Ақтөбе. 2009 ж.*
2. *Ақтөбе облыстық экономика және бюджеттік жоспарлау департаменті. 2009 ж.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры - совместный проект КазЭУ им.Т.Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009г. до сентября 2010г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень "Магистра Наук" присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009года

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
050035, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура:
каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

К.К. АЛПЫСБАЕВ,
соискатель КазЭУ им.Т. Рыскулова

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Реформирование железнодорожной отрасли, задачей которого является активизация и наращивание экономико-технического потенциала и необходимость повышения конкурентоспособности железнодорожного транспорта и транспортной системы страны в целом, определяет необходимость новых подходов к методологии и организации управления экономическими процессами. В комплексе подходов особая роль отводится поддержанию должного уровня экономической безопасности как обязательному условию устойчивого функционирования и достижения экономического роста национальной экономики, ее отраслей и хозяйствующих субъектов.

Преобразование структуры управления и форм собственности железнодорожной отрасли определяют особую актуальность данной проблемы на уровне хозяйствующих субъектов железнодорожного транспорта. При этом достигнутые в последние годы показатели работы железнодорожного транспорта Республики Казахстан, особенно, состояния материально-технической базы, требуют развития качественных изменений и предпосылок для дальнейшего устойчивого роста.

В связи с этим, актуальным становится вопрос научного обоснования методологии оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов железнодорожного транспорта с позиций обеспечения устойчивого функционирования железнодорожной отрасли. Данная задача является тем более важной в ситуации нестабильного макроэкономического положения, что особенно актуально в Казахстане.

С другой стороны, экономическая безопасность хозяйствующих субъектов является наряду с финансовой и социальной политикой государства основой такого состояния экономики страны, которое обеспечивает ее стабилизацию, функционирование в режиме расширенного воспроизводства и минимизацию влияния внешних факторов. В этой связи актуальными становятся вопросы разработки методических основ оценки экономической безопасности в процессе планирования и экономического регулирования работы хозяйствующего субъекта железнодорожного транспорта.

Однако в экономической литературе до сих пор слабо развиты вопросы научно-методического и нормативно-правового обеспечения, основные подходы к организации государственного и отраслевого управления и оценке экономической безопасности в целом. Применительно к железнодорожной отрасли не выделены угрозы и регламент управления экономической безопасностью в железнодорожной отрасли, не обоснована методология оценки экономической безопасности на уровне хозяйствующего субъекта железнодорожного транспорта, не выделены механизмы учета требований экономической безопасности при планировании и экономическом регулировании работы хозяйствующего субъекта железнодорожного транспорта.

Проблема экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности железнодорожной отрасли занимает особое место в системе национальной безопасности РК. Основным условием экономической безопасности железнодорожного предприятия, как и любого предприятия вообще является наличие стабильного спроса на его продукцию, что обеспечивает расширенное воспроизводство, обновление мощностей, внедрение новой техники, расширение рынка сбыта, решение социальных проблем сотрудников, улучшение кадрового потенциала и т.д.

Порогом экономической безопасности для казахстанских предприятий является индикатор, определенный Законом «О банкротстве» РК № 67-I от 21 января 1997 г.

Данный закон предусматривает применение процедуры банкротства к субъекту экономической деятельности, в случае наличия требования кредитора по налогам и другим обязательным платежам в бюджет по налоговой задолженности, включая задолженность филиалов и представительств должника в размере ста пятидесяти МРП, установленных законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год;

Основная проблема безопасности любого хозяйствующего объекта заключается в том, что получить сведения об ожидаемом развитии предприятия обычно труднее, чем добыть актуальную информацию из итогового отчета (баланса). Однако внешние адресаты интересуются именно этой информацией. Осторожный прогноз можно сделать, если определить, как изменяется уровень цен на продукцию предприятия, оборот и конкуренция на рынках сбыта и рынках закупки сырья и материалов, а также уровень изменения объема научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Все вышесказанное в полной мере относится к предприятиям железнодорожной отрасли. Транспортная компонента играет существенную роль в экономике страны. Железнодорожный транспорт составлял и составляет основу транспортной системы РК, выполняя 80% грузооборота (без учета трубопроводного) и 45% пассажирооборота всех видов транспорта. Эксплутационная длина железных дорог РК составляет 13 597 км, из них двухпутные 4706 км.

Однако, в настоящее время значения показателей экономической безопасности отрасли практически достигли пороговых или даже превышают их. Особенно это касается основных показателей, таких как степень износа и старения основных производственных фондов (ОПФ) и уровень инвестиций в развитие железнодорожного транспорта. Степень износа и старения основных фондов железнодорожной отрасли Казахстана достигла критической отметки в 60%, средний срок службы электровозов достиг 63% от нормативного срока.

На практике прогнозирование банкротства хозяйствующих объектов может быть проведено методом дискриминантного анализа, который представляет собой раздел факторного статистического анализа обычных задач классификации. Предприятия при анализе подразделяются на подлежащие банкротству и избегающие его. В критическом анализе балансов, проводимом в целях оценки состояния финансовой устойчивости и экономической безопасности предприятий, можно выделить две составляющие: оценку прибыльности, т.е. способности предприятия приносить прибыль в течение определенного периода времени, и критическую оценку денежных средств и имущества, т.е. способности покрытия необходимости в средствах и своевременного проведения платежей.

Актуальность работы заключается в том, что безопасность хозяйствующего объекта на железнодорожном транспорте носит общий характер: различные социальные слои отличаются своими жизненным условиями и имеют разные цели, в том числе социально-экономические интересы. Когда различия достигают некоторой критической величины, возникает социальная ударная волна, выражающаяся в социальных катаклизмах. Размах и степень разрушения элементов общественной системы при таких явлениях зависит от многих факторов, в том числе от производительных сил, которыми располагает общество к настоящему времени.

Концепция экономической безопасности железнодорожного транспорта должна исходить из национальных экономических интересов страны.

Национальные интересы, на наш взгляд, заключаются в следующем:

- способности экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства без критической зависимости от импорта;
- приемлемом уровне жизни населения, обеспечивающим социально-политическую стабильность;
- устойчивости финансовой системы;
- сохранении единого экономического пространства, исключающем развитие сепаратистских тенденций;
- создании экономических и правовых условий, исключающих криминализацию общества;
- обеспечении необходимого государственного регулирования экономических процессов, способного гарантировать нормальное функционирование рыночной экономики как в обычных, так и в экстремальных условиях.

Стратегической целью обеспечения экономической безопасности является создание приемлемых условий жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз. Определений экономической безопасности существует в литературе множество.

Так, Л. Абалкин определяет экономическую безопасность как «состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи, и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику». В этом определении следует обратить внимание на такие параметры, как способность к развитию (обновлению и самосовершенствованию).

Другие авторы: В.А. Василенок, М.А. Вуе, В.В. Горшков, М.Н. Доветов, А.М. Корешев, В.Т. Пуляев считают, что «Экономическая безопасность – один из важнейших элементов национальной безопасности, которая должна рассматриваться как неразрывное единство безопасности общества, отдельных граждан и государства». В данном определении присутствуют структурный компонент экономической безопасности: государство, отрасль, предприятие, регион, человек.

В.П. Мак-Мак и др. авторы коллективной монографии «Служба безопасности предприятия определяют экономическую безопасность предприятия как «состояние наиболее эффективного использования всех видов ресурсов в целях предотвращения (нейтрали-

зации, ликвидации) угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики».

Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов определяют экономическую безопаность предприятия как состояние субъекта, при котором вероятность нежелательного изменения каких-либо качеств самого субъекта, параметров принадлежащего ему имущества и затрагивающей его внешней среды невелика (меньше определенного предела).

Коллектив авторов под руководством академика В.К. Сенчагова считает, что «основой государственной стратегии экономической и в целом национальной безопасности должна быть идеология развития (система научных взглядов, включающая не только экономику, но и философию, социологию, информатику, право, политологию и геополитику и т.д.), которая учитывает стратегические приоритеты, национальные интересы, вследствие чего угрозы безопасности сводятся к минимуму. Без идеологии развития, без культивирования промышленного и научно-технического подъема нельзя решить такие задачи экономической безопасности, как увеличение доходов бюджета, обеспечение приемлемого уровня занятости населения, повышения качества жизни и социальной защищенности населения. Поэтому главная цель экономической стратегии состоит в восстановлении экономического роста» В общем виде такая постановка соответствует приведенным выше определениям национальных интересов, в которых выделена «способность экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства». Наравне с «развитием» безопасность характеризуется понятием «устойчивость экономики», которая отражает прочность и надежность ее элементов, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, способность выдерживать внутренние и внешние «нагрузки».

Устойчивость – это состояние объекта в системе его связей с точки зрения способности к выживанию и развитию в условиях внутренних и внешних угроз, а также действия непредсказуемых и трудно прогнозируемых факторов. Необходимо отметить, что чем более устойчива экономическая система, тем жизнеспособнее экономика, а значит, и оценка, ее безопасности будет достаточно высокой. Нарушение пропорций и связей между разными компонентами системы ведет к ее дестабилизации и является сигналом перехода экономики от безопасного состояния к опасному.

Подходя к определению понятия «экономическая безопасность», необходимо определиться со стратегическими задачами, возлагаемыми на экономическую безопасность; содержанием угроз; национальным интересам в сфере экономики; ориентирами к их нейтрализации и непосредственно механизмом реализации. Подводя итог вышесказанному, можно заключить, что сущность экономической безопасности хозяйствующего субъекта можно определить как состояние финансовых, трудовых и материальных ресурсов, при котором обеспечиваются гарантированная защита корпоративных интересов, социальная направленность политики, достаточный конкурентный потенциал даже при неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов. То есть экономическая безопасность — это не только защищенность корпоративных интересов, но и готовность и способность органов управления создавать механизмы реализации и защиты корпоративных интересов развития экономики предприятия, поддержания социальной стабильности коллектива.

Экономическая безопасность хозяйствующей структуры – своего рода защищенность ее жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, т.е. защита предпринимательской структуры, ее кадрового и интеллектуального потенциала, информации, технологий, капитала и прибыли, которая обеспечивается системой мер специального, правового, экономического, организационного, информационно-технического и социального характера.

Любой экономической системе присуще свойство циклического развития, когда периоды подъема сменяются фазами кризисов и депрессии. Однако масштабы и последствия периодов кризисов зависят от степени экономической безопасности субъекта (государства, предприятия). На основании теории циклического развития систем можно не только сделать вывод о необходимости обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта, но и определить систему критериев ее оценки и практические методы ее достижения. Проводить оценку экономической безопасности предприятия можно лишь при понимании тех процессов, которые происходят на основе законов и закономерностей развития систем.

Можно выделить следующие законы развития систем, имеющие непосредственное отношение к данной теме:

- закон циклического развития,
- закон убывающей эффективности эволюционного совершенствования систем,
- закон перехода к малооперационным процессам,
- закон возрастания необходимого разнообразия и сложности систем.

Понятие экономической безопасности функционирования транспортного предприятия имеет ряд черт, присущих в целом безопасности как универсальной категории природных, общественных и биологических систем. Потребность в безопасности, в защите от нежелательных влияний внешних воздействий и внутренних изменений в жизни отдельного человека, семьи, их имущества, различных объединений людей, включая предприятие, общество и государство, относится к базовым потребностям. Безопасность как общее понятие может быть конкретизирована в трех направлениях: по типам субъектов хозяйственных отношений; по экономическим потокам в рыночной экономике; по конкретным предметам безопасности, т.е. составным частям соответствующих сфер жизнедеятельности субъектов.

В качестве субъекта рассматриваются различные предпринимательские структуры, работающие на рынке товаров и услуг, сфера жизнедеятельности которых – экономическая активность.

Предмет безопасности ограничивается путем выделения различных объектов безопасности.

Другими составляющими понятия экономической безопасности являются: угрозы, ущербы, стратегии безопасности.

Важнейшим моментом обеспечения экономической безопасности железнодорожного предприятия является его инновационное развитие.

Это во многом продиктовано возросшим статусом инновационной деятельности и выделением ее в отдельную сферу производства. Одним из ярких признаков этих изменений является то, что последние публикации в области стра-

тегического управления единодушно принимают установку на выход на новые рынки с новым продуктом как основную доктрину успешного развития любой компании. Можно сделать вывод, что инновационный процесс становится тем базовым процессом внутри хозяйственной деятельности, который определяет успешность как других отдельных процессов (финансовых, инвестиционных, производственных, маркетинговых), так и всего бизнеса в целом. В связи с этим в практике управления американскими и европейскими корпорациями уже появились и широко используются такие понятия, как жизненный цикл продукции, дифференциация деятельности компании, динамическое конкурентное преимущество. В последних специализированных обзорах ведущие специалисты в области управления говорят о том, что основными факторами конкурентоспособности становятся умение компании быстро выходить на новые рынки, восприимчивость к инновациям и возможность быстрой подготовки и переподготовки персонала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики 1994*
2. *Василенок В.А., Вуе М.А., Горшков В.В., Доветов МЛН., Корешев А.М., Пуляев В.Т. Введение в безопасность предпринимательства – СПб.: Высшая административная школа мэрии СПб, 1996.*
3. *Мак-Мак В.П. и др. Служба безопасности предприятия. Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности – М.: Мир безопасности 1999*
4. *Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность – М.: Экономика, 1997 – 284 с.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

Ж.Т. БЕЙСЕНБАЕВ,
әл-Фараби атындағы ҚазҰУ аға оқытушысы

ЕЛДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІНІҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Қазіргі кезеңде әлемде болып жатқан ғаламдану процесі экономикалық қауіпсіздікті де әлемдік мәселеге айналдырып отырғандықтан, біздің елімізде де экономикалық қауіпсіздікті сақтау маңызды факторлардың бірі болып табылады.

Экономикалық қауіпсіздік ішкі және сыртқы жағдайларды қамтиды, яғни ұлттық экономиканың өсуін, оның халық қажеттіліктерін толық қамтамасыз етуін, дүниежүзілік рынокта елдің бәсекеге қабілеттілігін, әр түрлі қауіп пен шығындардан сақтауды қамтамасыз етеді. Халықтың әл-ауқатын көтеру және ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету экономикалық өсудің негізгі түпткі мақсаттары болып табылады. Сонымен қатар, экономикалық қауіпсіздік экономикалық жүйенің халықтың қалыпты өмір сүру жағдайын қолдау, халық шаруашылығының дамуы үшін тұрақты ресурстармен қамтамасыз ету, сондай-ақ ұлттық-мемлекеттік мүдделерді біртіндеп іске асыру қабілеттілігін анықтайтын маңызды сапалық көрсеткіші.

Экономикалық қауіпсіздіктің қажеттігі дамудың дағдарыс фазасында елеулі арта түседі. Бұл фазаның экономикалық және әлеуметтік шығыны көбінесе қауіпсіздіктің факторлары мен критерийлерін жояды, сонымен қатар қоғамдағы тұрақтылықты ұстап тұрудың барлық механизмін ауырлатады, оның экономикалық тұрақтандыру бағдарламасын жасау және жүзеге асыру мүмкіндіктерін азайтады /1/.

Экономикалық қауіпсіздіктің ішкі құрылымы күрделі үш элементтен тұрады: экономикалық тәуелсіздік, ұлттық экономиканың тұрақтылығы, сондай-ақ экономиканың өздігінен дамуы мен өрлеу қабілеттілігі. Ал, ұлттық экономиканың тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін меншіктің барлық формасын қорғауды, кәсіпкерлік қызметке жағдай жасауды немесе жағдайды тұрақсыздандыратын факторларды жоюға мүмкіндік жасау қажет. Бұл ең алдымен, табыстарды бөлуде үлкен айырмашылықтарға бой ұрмау және халықтың кедейленуін болдырмау, қылмысқа және экономикадағы жемқорлыққа қарсы күрес жатады. Сонымен, экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз етудің басты шарты – ең алдымен әлеуметтік мәселелерді шешу.

Экономикалық қауіпсіздіктің әлеуметтік аспектісі өтпелі экономика кезінде де өзекті проблема болып табылды. Мемлекеттің белсенді әлеуметтік саясат жүргізудегі ролі төмендейді, дәстүрлі әлеуметтік трансферттер мен жеңілдіктері жойылды. Осыған байланысты тұрақтылықтың әлеуметтік негіздері, әлеуметтік қауіпсіздік және әлеуметті қорғау мәселелері ерекше маңызға ие болды.

Елдегі әлеуметтік ауыртпалық, экономикада дағдарысты жағдайдың ушығуы, әлеуметтік теңсіздік мемлекетке деген халықтың сенімін азайтады.

Халықаралық тәжірибе экономикалық дағдарысты жою, экономиканы тиімді қайта құруға жүйелі ұлттық бағдарлама негізінде қол жеткізуге болатындығын көрсетеді. Мұнда әлеуметтік сфераны реформалау қоғамдық дамудың көптеген концепцияларында мемлекеттік саясаттың басым бағыттары ретінде қарастырылады.

Әлеуметтік сфера қай кезеңде болмасын ерекше көңіл аударуды қажеттін сала, өйткені ол қоғамдық-саяси өзгерістердің қақтығыстар туғызатын негізгі факторы болып табылады. Өтпелі кезеңде әлеуметтік сфераның мұндай мәні тіпті арта түседі. Мысалы, өтпелі кезеңде көптеген елдерде әлеуметтік сфераның ролін төмендетіп, жәрдемақылар мен әлеуметтік төлемдерді қысқартады. Мемлекет қай кезеңде болмасын әлеуметтік мәселелерге көп көңіл бөлуі қажет.

Әлеуметтік қауіпсіздік факторларын талдау экономикалық реформалардың әлеуметтендіру қажет екендігін көрсетеді. Қазақстанда құрылымдық реформа кезінде мемлекеттің белсенді әлеуметтік саясаттан бас тартуы әлеуметтік мәселелерге әкеп соқты. Меншік қатынастарының өзгеруі елдің бүкіл әлеуметтік сферасына кері әсер етті: жұмыссыздықтың өсуі, халықтың экономикалық миграциясы, әлеуметтік төлем мәселесін тудырды.

Қазақстан экономикалық көзқарас тұрғысынан алғанда оң нәтижелерге ие болғанмен адам дамуы параметрлері бойынша төменгі деңгейде, өйткені, әлеуметтік қауіпсіздіктің көптеген көрсеткіштері әлемдік практикада қабылданған критикалық деңгейден асып кетті.

Экономикалық қауіпсіздік экономикалық әдістермен қатар экономикалық емес әдістермен (саяси, кеден) де қамтамасыз етіледі.Өз кезегінде экономикалық емес сферадағы қауіпсіздік тек қана соған тән әдістермен ғана емес, экономикалық құралдармен, соның ішінде ақшалай және экономикалық сипаттағы басқа да ресурстарды тарту арқылы қамтамасыз етіледі. \2\

Ал, ұлттық қауіпсіздік факторларының ішіндегі маңыздысы – демографиялық саясат. Оның мақсаты халықтың қалыпты ұдайы өндірісін қамтамасыз ету, балалардың туылуы мен тәрбиесіне қолайлы жағдай жасау, өмір сүрудің орташа ұзақтығын жоғарылату және денсаулық көрсеткіштерін жақсарту. Мысалы, Жапония, Сингапур және Германия елдеріндегі экономикалық гүлдену мен мемлекеттің саяси абыройының кепілі - табиғи ресурстардың молдығы емес, білімді, жоғары кәсіби адам капиталы және осы сфераны инвестициялау әрқашан жоғары дивиденд алып келетіндігін көрсетеді. Сонымен қатар, білім мен ғылымға қаржы салу қазіргі кезде мемлекеттің басымдықтары болып табылады./3/

Қуатты интеллектуалды әлеуеттің болуы Қазақстанның әлемдегі орнын анықтайды: бізде білімді халық ретіндегі бастапқы капитал бар. Осыған байланысты Қазақстанның басты міндеті – қолда бар интеллектуалдық ресурстарды сақтап қана қоймай, олардың динамикалы дамуына жағдай жасау. Бұл процесте басты ролді ғылым мен білім атқаруы қажет, бірақ Қазақстанның басқа әлеуметтік сфералары сияқты оларда қиындықтарды бастан кешуде.

Кейбір зерттеушілердің есептеуінше Қазақстанның демографиялық жағдайының жақсаруы – халықты орналасуын дамыту концепциясы негізінде мемлекеттік демографиялық саясатты жүргізуге тәуелділігі. Олардың пікірінше, ол табиғи ресурстық потенциал бойынша жақын болашақтағы халық санына шектеу қойылмайды. Сонымен қатар, материалдық және әлеуметтік ынталандыруға негізделген демографиялық процесті басқару саясатын жүргізу мен қолайлы экономикалық жағдай жасау қажет. Мұнда сандық демографиялық көрсеткіштердің өсуі халықтың ұдайы өндірісінің сапалық деңгейінің жоғарылауымен бірге жүруі қажет.

Қазақстандағы экономикалық өсу мен әлеуметтік жағдайдың тұрақтануы әлеуметтік әл-ауқаттың жоғары деңгейі халықтың қалыпты ұдайы өндірісіне кепілдік бермейтін мәселеге әкелуі мүмкін. Көп балалы ауыл тұрғындарының азаюы, урбанизацияланған аймақтардың кеңеюі республиканы сондай жағдайға жеткізуі мүмкін. Мұндай жағдайдан құтылудың бірден-бір жолы – тууды ынталандыру, бала мен ана өлімін азайтуды, өмір сүру ұзақтығын ұлғайтуды ынталандыратын мемлекеттік саясаттың қажеттілігі. Қазақстандағы демографиялық көрсеткіштердің жағдайына кері әсер етіп отырған үлкен проблема – экологиялық жағдай екендігін айта кеткен жөн.

Әлі күнге дейін макроэкономикалық және құрылымдық-институционалдық өзгерістер белсенді аймақтық саясат жүргізуге бағытталмаған. Қазіргі кезде белгілі оң макроэкономикалық көрсеткіштерге қол жеткізген кезде әлеуметтік-экономикалық жағдайдың аймақтық ерекшеліктерін көбірек ескеру қажеттігі туды. Орталық билік қызметінің қажетті аспектісі әлеуметтік саясатты аймақтандыру болуы тиіс. Әлеуметтік сферадағы біраз қызметтерді, әлеуметтік қажеттіліктерге берілетін қаржы ресурстарын бақылау, бөлу құқықтары жергілікті басқару органына берілуі тиіс. Бұл жерде мемлекет әлеуметтік бағдарламаларға қатысушы бола алады және жергілікті билікпен жауапкершілікті бөліседі. Осылайша әлеуметтік сферадағы мемлекеттің ролін белсендету реттеуші және нормативті сипаттағы әртүрлі тәсілдерді қолдану арқылы көрініс табуы қажет.

Экономикалық саясатты іске асыру қоғамды бөлісті тереңдетуге әкелмеуі тиіс, дағдарысты кезеңнің ауыртпашылығы халықтың әртүрлі әлеуметтік топтары арасында тепе-тең, әділетті бөлінуі қажет. Біріншіден, әлеуметтік, экономикалық және ұлттық қауіпсіздік мәселесі Қазақстан үшін қазіргі кезде өзекті болып табылады, өйткені оның әлеуметтік индикаторлары әлемдік практикада қабылданған критикалық деңгейден асып отыр.

Әлеуметтік, экономикалық және ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету – бүкіл саланы қамтитын, өзара байланысты және ұзақ мерзімді міндет [4]. Сондықтан оны шешеу мемлекеттік орта мерзімдік бағдарламасы мен Қазақстан экономикасының әлеуметтік бағытталуын күшейту стратегиясын жасау және бекітуді талап етеді. Мұнда тек соңғы мақсатты көрсетіп қана қоймай, оған жету сатыларын да бөліп қарастыру қажет. Мұндай мемлекеттік бағдарлама саяси және шаруашылық шешім қабылдауда нормативті сипатта болуы, қоғамдық процестерді басқару механизміне әлеуметтік қауіпсіздікке қатер туғандығы туралы ақпарат беретін индикаторлар енгізу қажет.

Жоғарыдағыларды қорытындылай келе экономикалық қауіпсіздікті мемлекеттік реттеу ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету саласындағы жалпы мемлекеттік мақсаттарға жетудің қажетті шарты болатындығын байқауға болады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Сенчагов А.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие.-М., Финстатинфом, 2002.*
2. *Нурманов А.О. Социальные факторы развития национальной экономики// автореферат диссертации на соикание ученой степени к.э.н., Алматы, 2004.-С.26*
3. *Спанов М.У. Концептуальные основы экономической безопасности // Саясат.-2004.-С.61*
4. *Ғ.Қалиев Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету – ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету/ Айқын, 16 маусым, 2005.*

Б.Ж. БОЛАТОВА
оқытушы, докторант Ph.D,
Ақтөбе мемлекеттік педагогикалық институты

АЙМАҚТЫҢ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ МЕН ДАМУ ТЕНДЕНЦИЯСЫНА ИНВЕСТИЦИЯНЫҢ ӘСЕРІ

Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев «Дағдарыстан-дамуға» атты халыққа Жолдауында агроөнеркәсіп кешені мәселесіне айрықша тоқталғаны белгілі. Агроөнеркәсіп кешенінің алдағы жылдардағы дамуын біз бүкіл әлемде орын алып отырған қаржы дағдарысынан шығу жолдарымен байланыстыра отырып жүргізуіміз қажет.Ел экономикасын сауықтыруға Үкіметтің, Ұлттық банктің және Қазақстан қаржы секторын тұрақтандыру жөніндегі 2009-2010 жылдарға арналған бірлескен жоспарында 2 триллион 172 млрд. теңге қаржы қарастырылған. Бұл ішкі жалпы өнімнің 20 пайызына пара-пар.Оның ішінде экономиканы тұрақтандыру локомотиві ретінде таңдалған 5 бағыттың бірі – агроөнеркәсіп кешені саласына 470 млрд.теңге қаржы бөлу жоспарланды.Осы қаржының 350 млрд. теңгесі бюджет есебінен, ал 120 млрд.теңгесі еліміздің Ұлттық қорынан «КазАгро» ұлттық холдингінен бөлінген болатын.

Осы бөлінген қаржылардың негізінде ауыл шаруашылығын дамыту және оның экономикалық тиімділігін арттыру, өндірісті жаңалау үлкен роль атқарады.Сондықтан, инвестиция экономиканың тұрақты өсуі, ішкі мен сыртқы нарықта өндірістің бәсеке қабілеттілігін арттыру үшін маңызды буын болып табылады.

Ауыл шаруашылық бизнесінің инвестициялық тартымдылығын арттыру үшін алдымен бұл саладағы қаржылық тәуекелділікті төмендету және пайда деңгейін арттыру керек екендігі бәріне мәлім. Бұл мәселені шешудің негізгі жолы өндіріс көлемін ұлғайту және дақылдар мен мал шаруашылығының өнімділігін арттыру.

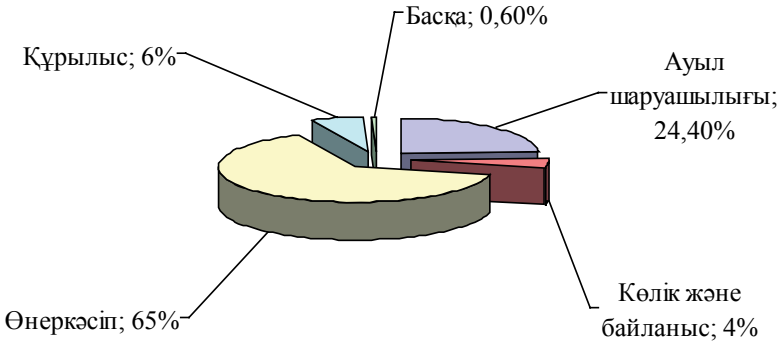
Аймақтық деңгейде ауыл шаруашылығының негізгі салаларын дамыту серпінмен сипатталады. Айталық, мысалы Ақтөбе облысының ауыл шаруашылығы келесідей тенденциялармен сипатталады.

Облыстың аграрлы секторының дамуы 2006-2008 жж. облыстың агроөнеркәсіптік кешенін тұрақты қамтамасыз ету бойынша Бағдарлама мен шараларға сәйкес жүзеге асырылады.

Өткен жылдардағы инвестициялық қызметті талдай отырып, Ақтөбе облысы Қазақстанның инвестиция салуға тартатын аймақтық орталықтарының бірі екенін көруге болады.

2007 жылы негізгі капиталға инвестиция көлемі баға бойынша 221,1 млрд.теңге құрады, оның ішінде 15,2% ауыл шаруашылығының үлесінде.

Ал, 2008 жылғы Ақтөбе облысының экономикалық қызмет түрлері бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялардың көлемін төмендегідей сипатталады:



2008 жылғы инвестициялandыру бағыттары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялардың құрылымы, пайызбен

Жоғарыдағы мәліметтерден байқап отырғанымыздай, ауыл шаруашылығына салынған инвестицияның көлемі 2008 жылы 24,40% құрап отыр.Бұл өткен жылмен салыстырғанда 9,2% өскен [5].

Жылдан-жылға ауыл шаруашылығына салынып отырған инвестиция көлемінің өсу қарқынының негізінде облыстың ауыл шаруашылығының қазіргі жағдайы мен даму тенденциясына толықтай тоқталатын болсақ:

Бүгінгі таңда облыста 326 ауыл шаруашылық кәсіпорындары, 5065 шаруа (фермерлік) қожалықтары, ауыл шаруашылық өнімінің беретін 86598 мыңнан астам халықтың жеке қосалқы шаруашылықтары, 116 мал ұрықтандыру бекеттері жұмыс істейді. Облыстың тұрғындарын азық-түлікпен қамтамасыз ету мақсатында және бәсекеге қабілетті ауыл шаруашылығы өнімдерінің өндірісін дамыту мақсатында Ақтөбе қаласының айналасында азық-түлік белдеуін қалыптастыру және қала айналасында кластерлік жүйе бойынша жұмыс жасайтын агроөнеркәсіптік кешеннің ірі және орташа өндірістерін құру бойынша жұмыс жүргізілуде.

Облыстың халқын азық-түлік қауіпсіздігімен қамтамасыз ету міндеті табысты шешілуде (1-кесте) [5].

1-кесте. 2008 жылы тамақ өнімдерін өндіру көрсеткіштері (мың тонна)

	Қажеттілік	Тұтынуға бөлінгені	Қамтамасыз ету
1. Азық-түлік дәнді дақылдар	121,1	369,8	305,4
2. Картоп	49,6	54,4	109,7

Кестенің жалғасы

1	2	3	4
3. Бақша көкіністері	63,8	47,4	74,3
4. Өсімдік майы	5,0	5,0	100,0
5. Ет сойылған салмағында	30,0	48,9	163,0
6. Сүт	161,9	238,8	147,
7. Жұмыртқа	100,6	130,6	129,8

Дәнді дақыл кластері көшбасшы кәсіпорындар «Рамазан» ЖШС, «Жаңа Әлжан ұн комбинаты» ЖШС айналасында қалыптасқан, олар Мәртөк, Қарғалы, Әйтеке би, Алға, Қобда аудандарының дәнді дақылдар өндірушілерін біріктіреді. Оларда егіс алқаптары, элеваторлар, қуатты диірмен шаруашылықтары, нан зауыттары және нан өнімдерін өткізетін дамыған сауда желісі бар.

Бұл облыс тұрғындарын толығымен ұнмен, нан-бөлке бұйымдарымен қамтамасыз етуге, ал артық қалған өнімді сыртқы рыноктарға шығаруға мүмкіндік береді.

Дәнді дақыл кластерін дамыту үшін жергілікті бюджеттен елеулі көмек көрсетіліп отырады, 2008 жылы жұмыс жасап тұрған «Рамазан» ЖШС және «Атамекен-нан-2000» ЖШС серіктестіктеріне жаңа нан зауытын салуға және реконструкциялауға жәрдем беру үшін жергілікті бюджеттен 300,0 млн. теңге бөлінген.

Бұл нан-бөлке бұйымдарының көлемін және шығарылымын 30, 5%-ға ұлғайтуға мүмкіндік беріп отыр.

Дәнді дақыл кластері негізінде облыста жыл сайын «Дәнді дақыл тұрақтандыру қоры» қалыптастырылып келеді. Соның арқасында соңғы төрт жылда 1-сортты бір бөлке нанның бағасы республикада ең төменгі деңгейде сақталып отыр.

Ал,ет кластерін дамыту мақсатында:

«Айбек» АТК - Алға, Мәртөк аудандарының 12 ауылшаруашылық тауар өндірушілерін біріктіреді, 2008 жылы тәулігіне 8 тонна өнім беретін мал сою цехы пайдалануға берілді, малды бордақылау алаңшаларында ірі қара малдың 1000-нан астам саны бар. Осы шаруашылықтан рыноктарға төмен бағамен ет әкеліне бастады.

«Есік» ЖШС ет өңдеу кешені құрамына 7 мал шаруашылығы, мал-жем-шөп рыногы, мал сою және шұжық цехтары кіреді. Жобалық қуаты – тәулігіне 16 тонна ет және ет өнімдері. Өнім тұрғындарға делдалсыз, «Батыс» эконом-класс гипермаркеті және басқа сауда желілері арқылы өткізіледі.

«Тандем W» ЖШС ет өңдеу кешені жұмысқа қосылды – «Халал» стандарты бойынша ет және шұжық өнімнің 70-тен аса түрін шығарады. Бұл жылына ИСО 9001-2001 халықаралық сапа стандарттарының сәйкес келетін 2400 тонна өнім өндіреді.

«*Бестамақ»* мал шаруашылығы кешенінде 2,0 млрд. теңгелік инвестиция көлемімен, қуаты жылына 2500 тонна шошқа еті өндірілетін өнеркәсіп салынады. Қазір оның құрылысы жүргізілуде, 1 кезегін 2 жартыжылдықта іске қосу белгіленіп отыр. Аталған кешенді іске қосу арқылы қала рыноктарына және өңдеу кәсіпорындарына шошқа етін жеткізу мәселесі толығымен шешілетін болады деп көзделуде.

Сондай-ақ, өнім өндірісін ұлғайту мақсатында өткен жылы ауылшаруашылық тауар өндірушілерін біріктіретін 26 ауылдық тұтыну кооперативі (АТК) құрылды.

Сүт кластерінің қалыптасуы бойынша да облыста біршама жұмыстар жүргізілуде. Тұрғындарды сүт өнімдерімен жабдықтауды жақсарту үшін «Айс» ЖШС, «Ақтөбе Инвестком» ЖШС, «Мәртөк Агро» АТК базасында ірі мамандандырылған сүт шаруашылықтарын құру мәселесі шешілуде.

Облыс тұрғындары үшін жыл сайын 100 млн. дана жұмыртқа қажет. Қазір өндіріс есебінен тұрғындардың бұл қажеттілігі қанағаттандырылуда, бірақ маусымдық тербелістері бар.

Осыған байланысты «Рамазан» ЖШС құс фабрикасын жаңғырту жүргізілуде, бұл жұмыртқа өндірісін жылына 110 млн. данаға дейін жеткізуді көздейді және аталған өнімге тұрғындардың қажеттілігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Кәсіпорынның жеке қаражаты есебінен «Көктас – Ақтөбе» АҚ «Аққұс» құс фабрикасын реконструкциялау жүргізілуде. 2008 жылы пайдалануға 2 құс қорасы берілді, биыл қуаты жылына 650 тонна құс етін өндіретін 5 жаңасын енгізу белгіленуде. Реконструкциялауда аяқтағаннан кейін фабрика облысты құс етімен толығымен қамтамасыз етеді.

Сонымен қатар, Хромтау ауданында «Ақжар және К» ЖШС құс фабрикасын жобалау және салу мәселесі қаралуда.

Аграрлық сектордың басты міндеттерінің бірі тұрғындарды тұрақты, үздіксіз картоппен және көкіністпен қамтамасыз ету.

2008 жылы ауыл шауашылық құрамаларында көкініс пен картопты егу алқаптары 2 есеге ұлғайды.

Үстіміздегі жылы олардың шығымдылығын ұлғайту, жабық топырақта өсіру және сақтау мәселесін шешу міндеттері тұр.

Осы мақсатпен Ақтөбе қаласы маңында жылыжай салу үшін 60 га жер бөлінді «Ізет» ЖШС 1,6 млрд. теңге құнымен 3 га алқапта жылыжай кешенінің құрылысын бастауда.

«Ақтөбе Профил Сервис» ЖШС 3,4 га жерде жылыжай, «Ақтөбе Брок сервис» ЖШС 3600 тонна көкөніс қоймасын салуды жобалау және қаржыландыру мәселесі шешілуде.

Көкөніс пен картопты сақтау мәселесін шешу бойынша өткен жылы белгіленген шаралар қабылданды.

Жергілікті қаржылық көздері және «Батыс» ӘКК есебінен сыйымдылығы 10 мың тонна 5 көкөніс- картоп қоймасы салынды және қалпына келтірілді.

Осының арқасында алғаш рет 2009 жылдың қысына 8,0 мың тонна картоп, 2,1 мың тонна көкөніс салынды.

Бұл аталған өнімге сұраныс көтерілгенде картоп пен көкөніске тұрақты бағаны ұстауға ықпалын тигізеді.

2009 жылы сыйымдылығы 7700 тонна 4 көкөніс қоймасын салу және қалпына келтіру жоспарлануда. Ауыл шаруашылығы өнімін іске асыруы желісін бұдан әрі дамыту белгіленуде. Ақтөбе қаласында 10 коммуналдық павильон, 12 шағын ауданында «Аида» және Оңтүстік – Батыс ауданында «Сити Ленд Корпорейшн» ЖШС көтерме –азық-түлік рыноктары салынатын болады.

Аталған объектілерді іске қосумен тұрғындарды жаңа көкөніспен және картоппен жыл бойы жабдықтау айтарлықтай жақсарады.

«Азық-түлік белдеуін» құру бойынша барлық жұмыстардың терең әлеуметтік бағытталуы бар.

Азық- түлікпен қамтамасыз етуді шешумен қатар, тұрғындардың жұмыспен қамтылу мәселесі шешіледі.

Мал шаруашылығы өнімдерін экспортқа шығару үшін каратиндік-экспорттың алаңдар құрылысын салу қолға алынды. Үстіміздегі жылы Мұғалжар ауданында осындай алаңды пайдалануға беру үшін 250,0 млн. теңге инвестиция салынды.

Аудандар мен қалаларда ауыл шаруашылығы өндірісіне инвестиция тарту баяу жүргізілуде, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілері үшін өтетін кепілдікке қойылатын мүліктің жоқтығынан екінші деңгейдегі банктердің несие ресурстарына шығу мүмкіндіктері шектелген.

Ауыл шаруашылық өнімін қайта өңдеуді дамыту бойынша мақсатты бағытталған жұмыс жүргізілуде.

Соңғы екі жылда қайта өңдеу саласын дамытуға 3,0 млрд. теңге инвестицияланды. Ауыл шаруашылық өнімін қайта өңдеу бойынша жаңаларын енгізу және жұмыс жасап тұрған қуаттарды жаңғырту жөніндегі жобалар іске асырылады. Құс етін өндіретін және өңдейтін «Ақ-Құс» құс фабрикасы өндіріс көлемін ұлғайтуда, «Туркуаз Эдибл Ойл Индастриес» ЖШС өсімдік майын құю жөніндегі жаңа желісі енгізілді. «Жаңа Әлжан ұн комбинаты» АҚ реконструкция жүргізілді.

Өнімді қайта өңдеуде инновациялық технологиялар ендірілуде. Мысалы, «Франко-С» ЖШС жаңа «ЭлМо» (жастық эликсирі) сүт сусынын шығаруды ретке келтірді; «Адель и М» ЖШС етті деликатестерді шығаруды бастады.

«Нұрсат XXI» ЖШС цитрустық және жеміс-жидектердің пісуі үшін 4 камералы қойма құрылысы аяқталуда.

Қайта өңдеу кәсіпорындарына сомасы 600,0 млн. теңгеге жеңілдікті кредит алуға мемлекеттік қолдау көрсетілді, олар бойынша субсидиялар 32,8 млн. теңгеден асты.

Халықаралық сапа стандарттары бойынша қайта өңдеудің 8 кәсіпорны жұмыс жасайды.

2008 жылы аграрлық секторды мемлекеттік қолдау көлемі 4,8 млрд. теңгені (өсу қарқыны – 130,0%) құрады. Дәнді-дақылдардан жақсы астық алынды. 647,6 мың га. алқаптан 590,0 мың тонна астық бастырылды. Бұл өткен жылғы кезеңнен 22,5% көп. Дәнді-дақылдар өнімділігі 1 гектардан 9,4 центнерді құрады (2007- жылы – 8,3 центнер).

Сондай-ақ, майлы дақылдардан, картоптан, көкөніс пен бақша өнімдерінен жақсы өнім алынды. Облыста алғаш рет тамшылатып суару технологиясы ендірілуде.

2008 жылғы бағалау бойынша ірі қара мал басы – 3,4 пайызға, қой мен ешкі – 6,3 пайызға, шошқа – 22 пайызға, жылқы – 4,7 пайызға, түйе -1,3 пайызға және құс – 9,8 пайызға өскен.

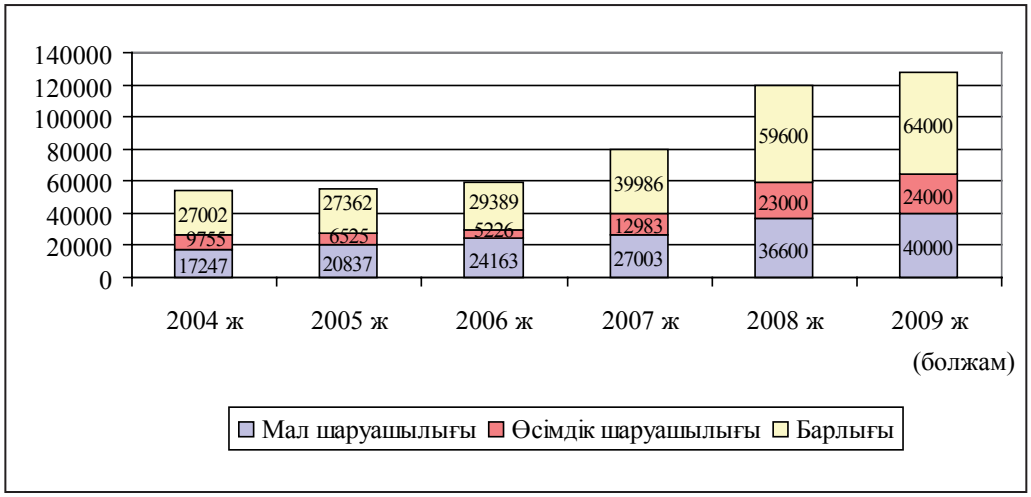
Ет өндірісі 7,1 пайызға, сүт – 3,6 пайызға, жұмыртқа – 7 пайызға, жүн – 2,6 пайызға ұлғайды.

Облыстың 5 қайта өңдеу кәсіпорындарында сапа менеджменті жүйесінің мен өнім қауіпсіздігінің стандарттары ендірілетін болады. Нәтижесінде кәсіпорындар саны 13 бірлікті құрайды.

2008 жылы облысты тұтас алғанда ауыл шаруашылығының жалпы өнім көлемі 59,6 млрд.теңгені құрады, бұл 2007 жылмен салыстырғанда 10,3%-ға артық, оның ішінде егін шаруашылығы – 23 млрд.теңге немесе 6,5%, мал шаруашылығы өнімдері – 36,6 млрд. теңге немесе 6,6% артық (кесте 1) немесе диаграмма 1 [5].

1-кесте. Ақтөбе облысы бойынша ауыл шаруашылығының жалпы өнім көлемі, млн.теңге

	Жылдар				
	2004	2005	2006	2007	2008
Барлығы	27002	27362	29389	39986	59600
Егін шаруашылығы	9755	6525	5226	12983	23000
Мал шаруашылығы	17247	20837	24163	27003	36600



2004-2009 жылдардағы ауыл шаруашылығының жалпы өнім көлемі (ағымдағы баға) млн. теңге

Егін шаруашылық барлық өнімдер түрлері бойынша 2007 жылмен салыстырғанда өнімділік артты. Сонымен қатар облыстың барлық мал шаруашылық өнім түрлерінің өнімділігі және мал басы санының көбеюіне қол жеткізді.

Ауыл шаруашылығының жалпы өнім көлемінің басым бөлігі Әйтеке би, Қарғалы, Қобда, Мәртөк аудандарында көрініс табуда.

Ақтөбе облысының ауыл шаруашылығының даму қорытындыларына жасалған талдаудан байқағанымыздай, біздің алдымызда тұрған негізгі міндет ауыл шаруашылығы кешеніндегі шаруашылық субьектілерін осы мақсаттарға бағыттап, бөлініп отырған мемлекеттік инвестицияларға олардың қолжетімділігін қамтамасыз ету, қолда бар барлық мүмкіндіктерді пайдалана отырып, басқа да қаржы көздерінен салаға инвестициялар тартуды ұйымдастыру арқылы тұрақты экономикалық өсу мен бәсекеге қабілеттілікті арттыру болып табылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *//Егемен Қазақстан -11 наурыз,2009ж.*
2. *//Егемен Қазақстан -3 сәуір,2009ж.*
3. *//Дала мен Қала – 13 қараша,2009ж.*
4. *Касенов Е.М. Механизм инвестиционного регулирования аграрной сферы в Республике Казахстан: в сб. «Актуальные проблемы эффективного развития АПК и сельских территории», часть 2, - 2001. - 3-6 с.*
5. *Ақтөбе облысының ауыл шаруашылығы жөніндегі статистикалық мәліметтері.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух.учет и аудит в реальном секторе экономики; бух.учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)
ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)
ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)
СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)
ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)
ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)
МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)
ТУРИЗМ (международный туризм)
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)
СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух.учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)
ЭКОЛОГИЯ
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ
СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года.
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная.
УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе.
АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).
ДИПЛОМ магистра государственного образца.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.
Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.
ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

А.Х. ДОСКАЛИЕВ,
соискатель КазЭУ им. Т. Рыскулова

ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННАЯ ПАРАДИГМА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В последние 10 лет в РК словосочетание «Промышленная политика», к сожалению, практически исчезло из оборота, хотя в середине - конце 90-х оно широко использовалось в государственных документах, в том числе программного характера. Такая же участь постигла это понятие и в соседних странах СНГ.

Промышленная политика – явление в экономике неоднозначно трактуемое. Иногда неоднозначность, как кажется, доходит до полной неопределенности, поскольку разброс мнений, терминов и подходов к определению промышленной политики – огромен. И все они будут сколь верны, столь и не полны, не универсальны.

Согласно Концепции промышленной политики РФ, например, промышленная политика представляет собой комплекс мер, осуществляемых государством в целях повышения эффективности и конкурентоспособности отечественной промышленности и формирования её современной структуры, способствующей достижению этих целей.

Другие встречающиеся определения:

- промышленная политика – это институт воздействия на структуру народного хозяйства в комплексе социально-экономической политики РФ (Стратегия РФ в области промышленной политики);
- промышленная политика – это стратегия развития и повышения эффективности промышленного производства, увеличения конкурентоспособности отечественных отраслей, секторов, предприятий и продукции, как на внешнем, так и на внутреннем рынке, обеспечивающую устойчивый экономический рост в долгосрочной перспективе (Д.М. Сотников Промышленная политика: сравнение стратегий импортозамещения и экспортной ориентации //Материалы Научной конференции «Ломоносовские чтения» 2005. – М., 2005 г.;
- промышленная политика – это генеральная линия, образ действий и система мер органов власти от имени государства в области промышленной и научно-технической деятельности. Выработать промышленную политику – значит, в первую очередь, определить приоритеты, объекты воздействия и регулирования, способы регулирования, процедуры мониторинга и корректировки;
- промышленная политика – это широкое понимание государственной промышленной политики как политики индустриального развития экономики охватывает более отдаленные периоды времени и позволяет держать под контролем траекторию перехода к постиндустриальному обществу.

На пороге XXI века ряд ведущих российских ученых отмечали, что в мировой литературе термин «промышленная политика» трактуется в узком и строгом значении как направленность структурной политики. Отсюда делался вывод, что центральным вопросом и предметом промышленной политики должны быть межотраслевые пропорции, структурные сдвиги в промышленности.

На наш взгляд, промышленная политика осуществляется в общем русле государственной экономической политики, направленной на структурные преобразования и рост общественного производства. Цели и приоритеты промышленной политики вырабатываются на основе стратегических ориентиров, задаваемых для производственной и коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов рынка, а также для социальной деятельности государства.

Как известно, существуют разные классификации моделей промышленной политики.

С организационной точки зрения различают модели последовательного развития секторов промышленности (Япония, Южная Корея), холдинговую, финансово-промышленную модели, «открытую» модель стран Латинской Америки.

С точки зрения стимулирующей направленности различают три модели промышленной политики: экспортоориентированную, импортозамещающую и инновационную.

Казахстан, начиная с 2000 г., как и Россия, начал с апробирования первых двух моделей. Были приняты государственная программа импортозамещения, затем менее выраженная, т. е. с отдельными элементами экспортоориентированная промышленная политика. В эти годы на выбор модели влияли разные факторы и в том числе, наряду с недостатком бюджетных средств, влияла еще сохраняющаяся психология либерально-монетаристской модели экономических преобразований, отрицавшая активную государственную промышленную политику.

Но по мере того, как наступала «эра нефти» Правительство все больше становилось озабоченным громадными планами построения промышленности «с нуля», – благо инвестиционные возможности росли на глазах. Становилось ясно, что паллиативные методы поддержки старых производств не приносят результата – чрезмерно высок износ оборудования, продукция радикально устарела.

В итоге, в 2003 г. Казахстан принял Стратегию индустриально-инновационного развития на 2003-2015 гг., которая стала началом перехода Казахстана к третьей модели промышленной политики.

С другой стороны, принятую модель нельзя в полной мере отнести и к третьей модели промышленной политики, поскольку в ней речь идет в значительной степени о создании новой инновационной экономики, а не о государственной поддержке действующих предприятий.

Таким образом, промышленная политика с принятием Стратегии индустриально-инновационного развития в 2003 г. приняла некий усеченный, урезанный вид. Скорее, в полной мере называть ее промышленной политикой сложно, возможно, поэтому Правительство широко не использует с определенного времени термин «промышленная политика», который стал даже забываться полностью вытеснившись термином «индустриально-инновационное развитие».

В результате новой индустриальной политики традиционный, оставшийся с советского времени реальный сектор остался сам по себе на волю «саморазвития» (в плохом смысле этого слова).

В самом начале реализации СИИР Правительством были попытки задействовать механизмы территориального саморазвития. Но отсутствие научных основ проведения промышленной политики, отсутствие методологических инструментариев у Правительства

привели к тому, что простая пересадка методов кластерной организации территориально-промышленных комплексов ничего не дала, поскольку к этому времени у государства не было достаточно средств для развертывания масштабной работы по новой индустриализации. В результате модную идею, превратили в кампанейщину по быстрому формированию кластеров «на бумаге». Кластеры создали, собрав в них те же старые часто простаивающие, полуразрушенные предприятия, пообещав им государственные вливания.

По признакам он больше походил на умеренно-радикальный вариант перехода к индустриализации страны. Но модель была «бумажной» – отсутствие механизмов организационной и финансовой поддержки, недостаток конкурентных проектов быстро привели к тому, что на сегодня слово «кластер» в Казахстане стало едва ли не ругательным, также как и «импортозамещение».

Во второй половине второго этапа реализации Стратегии индустриально-инновационного развития в 2006–2010 гг. резко возросли бюджетные средства, стоимость нефти резко росла на глазах, а остатки предприятий советского периода окончательно разорились или реструктурировались самостоятельно, а Правительство окончательно перешло к идее создания новой экономики на инновационной основе. Но поскольку кластеры уже не вызывали особого энтузиазма, нужны были новые идеи и вскоре появился новая идеологизированная государственная программа «30 корпоративных лидеров» или программа «прорывных проектов».

В течение 2007–2008 гг. в соответствии с этой программой началась реализация отдельных проектов, но в самый разгар ее реализации в мире разразился экономический кризис, который отразился на Казахстане и реализация проектов несколько приостановилась до стабилизации цен на нефть.

Но экономический кризис одновременно обратил все внимание к этим проектам, поскольку он привел к выводу, что опора на сырьевую экономику является бесперспективной и рискованной экономической политикой. Поэтому в антикризисной стратегии Казахстана 2009 г. основной упор был сделан на формирование замедлившейся в период роста роста цен на нефть стратегии формирования новой индустрии на инновационной основе. Так вместо СИИР возникла СФИИР – стратегия форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана.

В ее основу был положен инструментарий составления Карт размещения объектов и Схемы пространственного экономического развития – это своеобразные аналоги Планов размещения производительных сил, известных с советского периода. С этого времени и с этого года правительство решило перейти на глубоко эшелонированный путь создания новой экономики, основанный только на новейших западных технологиях.

Для этого наряду с рожденными в недрах государственных органов прорывными проектами по стране начался сбор инвестиционных проектов «снизу», которые должны были, таким образом, создать базу инвестпроектов, способных создать индустриальную базу экономики. Их рассматривает специально созданная госкомиссия и отбирает по определенным критериям (ориентация на внутреннее потребление и развитие внутреннего спроса, экспортная ориентация, т. е. конкурентоспособность и повышение занятости).

На их основе планируется, что с 2010 г. начнется пятилетка форсированной индустриализации и начнется активная фаза реализации прорывных проектов.

Стимулы саморазвития для вновь открывающихся предприятий обрабатывающей отрасли в рамках казахстанской стратегии предоставлены достаточно серьезные. Большинство проектов финансируется в рамках совместного финансирования с Банком развития на весьма льготных кредитных условиях. Для предприятий, например, с китайским капиталом, предоставляются экспортные кредиты Китая, процентная ставка по которым также составляет всего 4%. Правительство надеется, что проведенное снижение налогов (снижение НДС и корпоративного подоходного налога), а также размещение многих проектов в специальных экономических зонах даст еще большие стимулы к саморазвитию новых бизнес-структур и позволит создать новую инновационную экономику.

Среди актуальных теоретико-методологических проблем, которые ставит стратегия форсирования индустриально-инновационного развития ставятся вопросы инструментальных методов стимулирования промышленной политики, проблемы взаимосвязи промышленной политики и саморазвития бизнес-структур, теоретические и практические задачи саморазвития бизнес-структур, ведущие к саморазвивающейся промышленной политике, признаки саморазвития бизнес-структур и логико-процессная модель механизма саморазвития взаимодействия бизнес-структур.

Отрицание необходимости государственного регулирования промышленного развития опирается на теоретические основы и практическую сущность либерально-монетаристской модели рыночной экономики. В этой модели в качестве особого объекта реальный сектор экономики не выделяется.

В основе другой группы подходов – опора на государственное регулирование с использованием не только рыночных подходов, но, в значительной степени, методов прямой государственной поддержки, прямого перераспределения ресурсов и их концентрации на приоритетных направлениях развития реального сектора экономики.

По нашему мнению, усиление государственного регулирования, в том числе в промышленной сфере, должно выразиться, прежде всего, в создании в стране определенного хозяйственного порядка, то есть целостной системы институтов, правил хозяйствования, правовых норм и кодексов поведения субъектов рынка и самого государства.

Многочисленные разработки специалистов в 90-х годах ориентировали на активную промышленную политику как обязательную и важнейшую составляющую политики экономического роста. Рекомендовался полный ассортимент мер, выработанных всей мировой практикой осуществления промышленной политики. Однако предложения по активизации промышленной политики не были системно реализованы, прежде всего, из-за принципиального несоответствия задачам и финансовым возможностям стран СНГ и Казахстана, в том числе в то время.

Кроме того, не удалось предложить концепцию эффективной промышленной политики. В ряде случаев такие предложения не соответствовали интересам свободного предпринимательства и создания в стране конкурентной среды.

Проблема структурных преобразований на сегодня не утратила своей актуальности. Хотя, на наш взгляд, структурная политика своим предметом может иметь лишь самые принципиальные пропорции, а реализовываться опосредованно: через процессы реструктуризации на уровне отдельных хозяйствующих субъектов, а также с помощью бюджетной, кредитной, налоговой, торговой, научно-технической политики.

Методы промышленной политики как отраслевой формы экономической политики, кроме способов макроэкономического регулирования, включают традиционную группу ресурсных (затратных) методов, а также относительно новые информационные и институциональные методы.

Мировая практика и отечественный опыт позволили сформировать большой набор методов, которые можно представить несколькими функциональными группами: структурные, инвестиционные, финансово-кредитные, внешнеэкономические, научно-технические, бюджетно-налоговые, ценовые.

Таким образом, можно выделить следующие инструменты промышленной политики:

1. Бюджетная политика
2. Налоговая политика
3. Денежно-кредитная и финансовая политика
4. Институциональная политика
5. Внешнеэкономическая политика
6. Инвестиционная и инновационная политика

В ходе развития экономической теории сложились определенные «стандартные» наборы инструментов, использование которых подчинено конкретной цели, приоритетам реализуемой промышленной политики. Данные приоритетные направления проводимой промышленной политики получили название моделей промышленной политики.

Наиболее отработанными на практике являются следующие приемы и способы осуществления регулирующих мер в промышленной сфере:

1. Применение мер прямого и косвенного регулирования: уровня налогового обременения, иностранных инвестиций, процедур реструктуризации, приватизации государственных предприятий, банкротства несостоятельных предприятий, цен на ресурсы и промышленные товары.

2. Создание независимых вневедомственных органов для проведения проверок, конкурсов, экспертиз, рассмотрения хозяйственных споров, оформления документов.

3. Налаживание договорных отношений с отраслевыми организациями и объединениями, в том числе по поводу регулирования налогов, цен, пошлин, тарифов.

4. Разработка и применение мер по стимулированию инвестиций, эффективных предприятий, развитию малого бизнеса, формированию внутренних источников финансирования, проведению сертификации предприятий.

5. Мониторинг технологических инноваций в развитых странах.

6. Разработка и институциональное оформление механизмов вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности, в том числе технологий оборонной отрасли.

7. Финансирование фундаментальных исследований и НИОКР, развития инфраструктур.

8. Применение в случае необходимости прямых регулирующих мер организационного и административного характера: формирование и поддержание спроса на машиностроительную продукцию, замораживание цен и заработной платы в критических ситуациях, контроль за распределением прибыли государственных унитарных предприятий.

Особого изучения требуют теоретические основы формирования промышленной политики саморазвивающихся территорий.

Проблемы формирования, становления и развития устойчивых саморазвивающихся социально-экономических целостностей (единиц) к которым можно отнести саморазвивающиеся системы территориального типа и отраслевые (отрасли и отраслевые структуры) сегодня – «узловые» проблемы. Региональная промышленная политика представляет собой мощный и самостоятельный срез промышленной политики. Как известно, в современных условиях формирование структуры промышленного продукта происходит в регионах, каждый из которых обладает уникальной комбинацией ресурсов и возможностей. Именно поэтому перспективы промышленного развития страны связаны с развитием регионов. Этим определяется принципиальная важность поиска подходов и механизмов разработки и реализации концепции системной промышленной политики в региональном измерении.

Региональная промышленная политика представляет собой взаимосвязанную совокупность целей промышленного развития и способов их достижения. Она основывается на ранжировании полномочий в области управления промышленным развитием между Центром и регионами и ориентирована на эффективное использование географических, природных, экономических и других конкурентных преимуществ региона. Цель промышленной политики территориального образования в этом случае состоит в разработке системы гибких подходов и механизмов, направленных на стабилизацию экономического положения промышленного комплекса, достижение на этой основе экономического роста и повышения благосостояния населения региона.

Задача государственных органов управления как республиканского, так и регионального уровня в промышленной сфере состоит в том, чтобы каждый раз из всего арсенала средств создавать такую комбинацию инструментов, которая отвечает сложившимся экономическим условиям, целям тактического и стратегического характера с учетом социально-политических ограничений.

В многоуровневой экономике страны крайне необходима координация регулирующих воздействий. Согласованность и синхронность организационных и административных мер по укреплению и упорядочению всей системы управления, в том числе в научно-технической и инновационной сферах, создают условия успешной реализации системной промышленной политики на ближайший период и перспективу. Особенно важно, на наш взгляд, учитывать временной лаг достижения приоритетных целей в цепи прямых и обратных связей. Очевидна необходимость как определенной взаимозависимости функциональных и отраслевых политик по целям, этапам, приоритетам, инвестиционному обеспечению, так и их организационной автономности.

В сфере промышленной политики государство часто вынуждено экспериментировать в поисках приемлемых и эффективных форм прямого и косвенного регулирования, творчески осваивая мировой опыт с учетом меняющейся обстановки и определяющих факторов. Надежным ориентиром для разработчиков концепций и программ промышленного развития является современная методология.

Системный характер управленческих решений в промышленной сфере на всех уровнях требует определения системы элементов концепции промышленной политики. Таки-

ми элементами являются цели (приоритеты), задачи, субъекты, объект, этапы, методы, инструменты, организационные формы и отношения координации и субординации, механизмы (модели), концепции и планы, а также контекст принимаемых мер (социальный, культурный, исторический).

С управленческой позиции промышленную политику можно представить состоящей из следующих блоков:

1). разработка целей и приоритетов;

2). институционально-ресурсное обеспечение выбранных приоритетов;

3). осуществление контрольных функций;

4). правовое обеспечение (создание и деятельность нормативных структур и документов).

Цели государственной промышленной политики определяются задачами экономической политики, а также задачами обеспечения макротехнологических приоритетов и стратегической конкурентоспособности, создающими базу для высокого уровня рыночного (обменного) потенциала страны. Эти цели трансформируются на региональном уровне с учетом целей и задач развития соответствующей территории.

В основе достижения указанных целей лежат продуктовые и технологические инновации. Проведение выверенной инновационной политики требует знания реальной ситуации в научно-техническом и инновационном комплексе. Переход к инновационному типу развития промышленности – стратегическая цель, которая должна достигаться путем последовательного, поэтапного решения задач тактического плана. Отправная точка для выстраивания конфигурации системной промышленной политики инновационного типа – определение приоритетов как относительно целей, так и относительно средств ее реализации.

Инновационный тип промышленной политики требует выделения макротехнологических приоритетов. Статус приоритетных присваивается ограниченному кругу технологий, исходя из сопоставления затрат на формирование необходимой базы знаний с учетом имеющихся заделов и возможного эффекта от реализации созданной благодаря таким технологиям конкурентной продукции.

Как известно, в современных условиях формирование структуры промышленного продукта происходит в регионах, каждый из которых обладает уникальной комбинацией ресурсов и возможностей. Именно поэтому перспективы промышленного развития страны связаны с развитием регионов. Этим определяется принципиальная важность поиска подходов и механизмов разработки и реализации концепции системной промышленной политики в региональном измерении.

Казахстан пытался делать территориальную проекцию промышленной политики через кластеры. Однако это не дало результатов. Территория же, на самом деле, может стать своеобразным квантом промышленной политики, Не отрасль и не предприятие, а именно территория, так, чтобы промышленность «собиралась» из территориальных промышленных кластеров. Поэтому в рамках форсирования индустриального развития, Казахстан особое внимание уделяется такому географическому срезу. В частности, местным органам власти даны особые права по выбору инвестиционных проектов. Считается, что они лучше знают потребности и специфику регионов и поэтому значительная часть проектов отбирается и утверждается теперь местными органами власти.

Наиболее слабой стороной казахстанской экономики в плане мировой конкурентоспособности остается низкая эффективность регулирующей роли государства. В этой связи актуальным в процессе реализации стратегии форсирования индустриально-инновационного развития остается вопрос соотношения государственных и рыночных механизмов регулирования перехода к постиндустриальной экономике.

Фактор сырьевой направленности в экономическом развитии играет, по сути, играет решающую роль только на этапе становления государства, все остальное время доминирует фактор экономической политики, проводимый Правительством и местными органами власти. От построения экономической политик зависит и поступление доходов, и промышленная политика и социальное развитие. Задача государственных органов управления как республиканского, так и регионального уровня в промышленной сфере состоит в том, чтобы каждый раз из всего арсенала средств создавать такую комбинацию инструментов, которая отвечает сложившимся экономическим условиям, целям тактического и стратегического характера с учетом социально-политических ограничений. В этом случае промышленная политика станет саморазвивающейся системой, – системой с внутренними механизмами саморазвития.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры - совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009г. до сентября 2010г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень "Магистра Наук" присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009года

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

Г.И. ЖАКЕНОВА,
ВКГТУ им. Д. Серикбаева

ОТНОШЕНИЕ К РИСКУ В СТРАХОВАНИИ: МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД

Наиболее четкое и логичное определение риска содержится в предложениях рабочей группы Международной организации по стандартам (ISO) по разработке терминологии в области риск–менеджмента: «Риск это комбинация вероятности некоего события и его последствий». Преимущества данного определения заключается в том, что в нем объединены все три грани риска: событие, выступающее фактором риска; вероятность его наступления и его последствия.

Существуют основные и известные способы учета отношения людей к риску [2, 4, 5]. Пусть некоторому индивидууму предлагают вложить деньги с высокой доходностью, но и с высоким риском. Предположим, что p - вероятность неполучения дохода (доход равен нулю), $(1 - p)$ – вероятность получения дохода x. Ожидаемый доход составит, очевидно, $E_x = (1 - p)\,x$. Зададимся вопросом – какую сумму x_o индивидуум готов заплатить за участие в такой лотерее?

Принято условно разделять субъектов на три группы:

- нейтральные к риску (risk-neutral) – готовые участвовать в лотерее за ожидаемый выигрыш, то есть $x_o = (1 - p)\,x$;
- не склонные к риску (risk-averse) – готовые внести за участие в лотерее сумму строго меньшую ожидаемого дохода, то есть $x_o < (1 - p)\,x$;
- склонные к риску – готовые участвовать в лотерее даже при условии, что ожидаемый выигрыш меньше их взноса, то есть $x_o > (1 - p)\,x$.

Примерные графики зависимости $x_o(x)$ для нейтральных, склонных и несклонных к риску людей приведены на рис. 1.

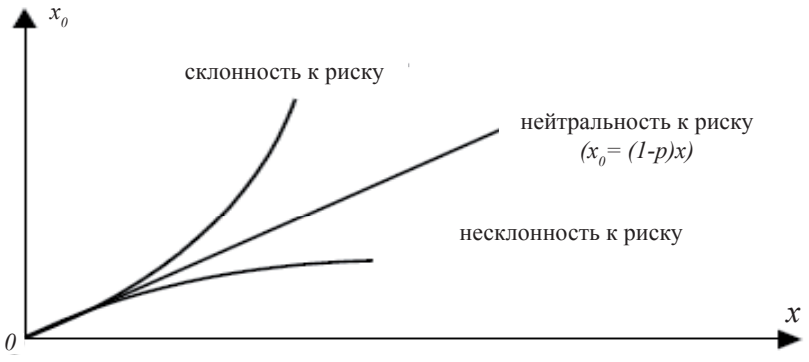


Рис. 1. Зависимость взноса от выигрыша

Числовой характеристикой предпочтений людей на множестве альтернатив, зависящих от случайных величин, выступает полезность. Если обозначить: x – альтернативу (например, размер денежного выигрыша в лотерее), $u(/)$ – функцию полезности, определенную на множестве альтернатив, то люди, нейтральные к риску, имеют линейные функции полезности ($u' = Const > 0, u'' = 0$; полезность определяется с точностью до монотонного линейного преобразования), склонные к риску – выпуклые ($u' > 0, u'' > 0$), а несклонные – вогнутые ($u' > 0, u'' < 0$) функции полезности.

Графическая интерпретация функций полезности субъектов, имеющих различное отношение к риску, позволяет привести следующий пример. Представим себе, что субъект обладает некоторой суммой денег M_o, и ему предлагают принять участие в лотерее, в которой он с равными вероятностями выигрывает сумму $< M$ и проигрывает такую же сумму. Если функция полезности линейна ($u(x) = x$), то прирост полезности от выигрыша $< u_1 = < M$ по абсолютной величине равен уменьшению полезности от проигрыша $< u_2 = < M$ – субъект нейтрален к риску. Если же функция полезности вогнута, то прирост полезности $< u_1$ от выигрыша по абсолютной величине строго меньше уменьшения полезности $< u_2$ при проигрыше – субъект с такой функцией полезности предпочтет не рисковать (не станет принимать участие в рассматриваемой лотерее). Аналогично, для субъекта, склонного к риску (имеющего выпуклую функцию полезности), прирост полезности от выигрыша превысит уменьшение полезности при проигрыше.

Таким образом, вид функции полезности отражает «глобальное» отношение к риску. Известны (и подтверждены многочисленными исследованиями) следующие факты: коммерческие лотереи, рискованные финансовые операции и т.д. рассчитаны на людей, склонных к риску; страхователи, как правило, не склонны к риску и получают от «передачи» страховщику своего риска гораздо большую «полезность», чем просто компенсацию ожидаемых потерь, упущенного дохода и т.д.; страховщики, в большинстве случаев, нейтральны к риску (снижение рисков у страховщиков достигается за счет агрегирования большого числа мелких рисков и их диверсификации).

Кроме того, как показали результаты социологического исследования проведенного недавно в Казахстане на отношение к риску влияют следующие факторы.

Пол респондента. Большинство мужчин и женщин в равной степени выразили положительное отношение к деятельности страховых компаний. При возрастных характеристиках от 30 до 45 лет мужчины на 30 % более склонны к рискам, нежели женщины. Такой результат полностью соответствует выводам западных ученых –экономистов.

Возраст. С возрастом люди становятся все менее подверженными к риску. Мужское и женское население свыше 70 лет выразили отрицательное отношение к деятельности страховых компаний, у первых это цифра составляет 83 %, у вторых 70% .

В возрасте от 46 до 55 лет 52 % женщин считают себя склонными к риску, и 48 % мужчин характеризуют свое отношение как нейтральное. В возрастной категории от 56 до 70 лет большинство мужчин и женщин считают свое отношение к риску как не склонное, столько же в возрастной категории старше 70 лет.

Таким образом, такая постановка дела позволяет сделать следующие выводы:

- основное направление маркетинговых стратегий компаниям целесообразно концентрировать на мужское население в возрасте от 30 до 45 лет, так как они наиболее благоприятная категория для предложения страховых продуктов;

- наиболее уязвимыми по отношению к риску являются женщины. Поэтому страховым компаниям необходимо найти соответствующий сегмент женщин, которых можно заинтересовать при продвижении страхового продукта.

Как показал анализ, отношение к риску – не определяющий фактор для управления рисками, однако, его использование помогает более точно таргетировать страховым компаниям свои предложения.

В настоящее время на страховом рынке происходят очень серьезные изменения: Казахстан готовится к вступлению в ВТО, изменяется законодательство, на рынок входят крупные транснациональные страховые компании, совершенствуется инфраструктура рынка, местные страховщики укрупняются и ищут пути конкуренции с международными страховщиками. Именно в это время на первый план выходит маркетинг. Правильно поставленный маркетинговый подход поможет вашей компании выгодно отличаться от конкурентов и приобретать лояльных клиентов.

Сегодня руководители страховых организаций и фирм, работающих в сфере услуг понимают, что потребитель отличается от клиента, что обслуживание клиентов – это не просто продажа товаров и услуг, это не только предоставление услуг клиенту, это решение проблем клиентов, достижение их удовлетворенности. Не секрет, что есть и такие фирмы, которые до сих пор стремятся решать проблемы своих предприятий, а не проблемы своих клиентов, при этом, не понимая, что несут значительные финансовые и моральные потери, которые выражаются, например, в сокращении повторных покупок, в ухудшении имиджа фирмы и *отсутствии собственного брэнда.*

Знатоки маркетинга говорят, что достаточно в собственном деле найти конкурентные преимущества, правильно ими воспользоваться и конкуренты подвинутся. Где и в чем искать свои плюсы, что может стать преимуществом, в каком направлении развивать бизнес? Ответ прост. *Необходимо выделиться, создав свой собственный брэнд, ориентированный на конкретную целевую аудиторию*. Именно брэнд позволяет быть узнаваемым в море аналогичных товаров, становится «лицом» кампании, а значит, во многом и символом самого владельца брэнда.

Современный маркетинг зациклен на молодежи. Так, повелось с 60-х, когда дети послевоенного поколения сами были не слишком старыми и вряд ли настолько понимали людей «всех остальных» возрастных категорий, чтобы включать их в целевые группы для рекламы. Сегодня принято ориентироваться на среднего потребителя, который ценит качество и верен своим потребностям. Но нужно искать своего. Иногда достаточно сместиться чуть выше или чуть ниже, чтобы увидеть тех, кому ваше предложение понравится больше других.

Марта Барлетта в книге «Маркетинг для женщин: как понять, получить и увеличить вашу долю на крупнейшем мировом рынке» утверждает: 80% покупок товаров широкого потребления, а также товаров и услуг для бизнеса делаются по прямому указанию или под давлением женщин. Женщины являются единоличными собственниками или имеют долю в 87% недвижимости и покупают 61% продукции, облегчающей ведение хозяйства. Они же составляют 66% покупателей домашних компьютеров, 80% потребителей медицинской техники и различных оздоровительных средств. В кошельках женщин находится 76 млн кредитных карт – на 8 млн больше, чем у мужчин. Более того, 70% новых фирм

и фирмочек открываются женщинами. «Совершенно очевидно, – пишет Барлетта, – что тратят деньги преимущественно женщины, причем у дам более зрелого возраста денег больше».

Еще одно обстоятельство, которое хотя бы и не имеет решающего значения, но и не заслуживает того, чтобы его упускали из виду, – женщины живут в среднем на 15 лет дольше мужчин.

В Казахстане независимо от возраста, семейным бюджетом чаще всего распоряжаются женщины.

Многие специалисты все больше склоняются к выводу, что основным фактором успеха большинства страховых кампаний является верность их клиентов, другими словами–лояльность. Данное понятие не так давно появилось у нас в стране, но уже завоевало интерес многих. Высшая степень лояльности (преданности) потребителей – это почти фанатичное почитание брэнда.

Брэнд для страховой кампании–это, прежде всего, доверие со стороны ее клиентов, которое приобретается годами, но может быть разрушено в одно мгновение. Использование страхового продукта (получение страхового возмещения) связано, как правило, с очень неприятными моментами в жизни человека – наступлением страхового случая. Человек, а именно женщины по природе своей *больше, чем мужчины, интересующиеся жизненными ценностями, получив страховое возмещение быстро и в полном объеме, а также столкнувшись с пониманием и сочувствием со стороны сотрудников страховой кампании, будут помнить об этом, и возможно, даже привлекут для этой кампании не один десяток новых клиентов – своих детей, родственников и знакомых. Успешное развитие брэнда важно для любой кампании, работающей на розничном рынке. Страховщикам брэнд даже более важен, чем производителям других товаров и услуг, так как страховая кампания продает неосязаемый продукт, преимущества и недостатки которого часто трудно оценить без специальной квалификации* [1].

Анализ показал что, зацикливаясь на молодежи, маркетологи страховых кампаний упускают самую богатую часть потенциальных покупателей. У немолодых женщин есть деньги, к тому же чаще всего именно им принадлежит последнее слово о решении «семейных» покупках. По данным статистических исследований они живут в среднем на 15 лет дольше мужчин. Все это подтверждает необходимость построения бренда именно им.

В результате предлагаются три правила маркетингового плана, ориентированный на женщин средних лет и на женщин в возрасте.

1 правило. **Сыграйте на обслуживающем персонале.** В Казахстане это преимущество еще не развито в полной мере. Чем и как можно выделиться с помощью сотрудников? Компетентность, вежливость, четкость, коммуникабельность в отношении женщин – все это работает и выстраивает корпоративный имидж кампании.

2 правило. **Сыграйте на чувстве самоуважения женщин средних лет и деньги из их кошельков польются в вашу кассу рекой.** Женщины в этом возрасте находятся на пике жизненного пути, уверен Кроуфорд Холлингворт, директор компании. Headlightvision, которая провела глобальное исследование рынков, ориентированных на людей старше 50 лет. «К женщинам возвращается ощущение, как это прекрасно – быть женщиной. Они задумываются, как распорядиться жизнью, и многие вещи, которые откладывались из-

за того, что женщина, по существу, не принадлежала себе, сейчас становятся доступны. Женщина может позволить себе многое из того, в чем раньше отказывала из опасения прослыть нерадивой хозяйкой или оказаться плохой матерью», – считает он [3].

3 правило. **Сыграйте рекламу, которая будет пропагандировать сочувствие, а не соперничество**. Реклама, обещающая обойти других и победить конкурентов, хороша для мужчин, но у женщин вызывает отторжение. Нужно строить рекламу на принципах сотрудничества, взаимопомощи и общего согласия – именно эти ценности вызывают горячий отклик у женщин. А еще, психологи выяснили, что управлять желаниями намного проще, чем желаниями мужчин. Женщинам хочется новизны, уникальности, мужчинам удобства и комфорта, поэтому часто на мужчин воздействуют через женщин. Например, можно управлять потребностями женщин, предлагая им выглядеть еще привлекательнее, одев своего мужчину соответственно рекламе.

Таким образом, кампания сумевшая найти подход к женской аудитории, сможет создать успешный брэнд и добиться огромного успеха.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белобородов Е.В. Ведущие страховые бренды. Цена лидерства [Электронный ресурс]// Режим доступа: http: // insnews.ru/content/view/23994/56*
2. *Бурков В.Н. , Новиков Д.А. Как управлять проектами. – М.: Синтег, 1997. – 188 с.*
3. *Тышлер. Л. Вот они, денежки! //Искусство управления, – 2004. №7, – 46 с.*
4. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. – М.: Дело, 1993. – 864 с.*
5. *Эренберг Р. Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М.: Изд – во МГУ, 1996. – 800 с.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год
ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы - совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского Университета Дружбы Народов (РУДН).

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и **«Экономика»** (специализация «Управление международными проектами»).

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев.
Условия поступления: на базе высшего образования.
Форма обучения: заочная (дистантная).
Условия обучения: на договорной основе.
Академическая степень: магистр права и магистр экономики.
Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ.

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.
Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.
Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

Г.Б. ЖИЛҚАЙДАРОВА,
магистрант Шәкәрім атындағы Семей мемлекеттік университеті

КӘСІПОРЫННЫҢ НӘТИЖИЕЛІ ЖЕТІСТІГІ – БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ

Қазіргі таңда Қазақстан нарықтық экономикалық ел ретінде танылған мемлекетке айналды, ол жаңа экономикалық даму кезеңіне жол ашты. Ондаған жылдар бойы қалыптасқан жоспарлы экономикадан нарықтық қатынастарға көшуі, экономикада жаңа ұғымдардың пайда болуына әкелді. Сол ұғымдар арасында "Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі" ұғымы қазіргі таңда кең қолданысқа түскенін аңғаруға болады. Өнімнің сапа және бәсекеге қабілеттілігі мәселесі қазіргі жағдайда әмбебап сипатты иеленуде.

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасы кезекті биік белесті бағындыру қарсанында тұр. Ел дамуының бағытын анықтайтын және оған үдемелі қарқын беретін «Ғаламдағы бәсекеге барынша қабілетті елдердің қатарына енудің стратегиясы» мен БСҰ-ға кіру нағыз ұлттық идеяға айналған. Бұған жетудің бірден-бір жолы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

Халықаралық бәсекелестік жағдайында елімізде өндірілген өнімдердің бәсекеге қабілеттілігі бірінші кезекте тұр. Ал халықаралық нарыққа шығу үшін сапалы өнім қажет және жоғары сапалы өнім өндіретін салалар білікті мамандармен қамтамасыз етілуі тиіс. Сонда ғана белгілі нәтижелерге қол жеткізгенімізге сенім артуға болады. Елімізде жүзеге асырылып жатқан индустриялық – инновациялық даму стратегиясы да дәл осы мақсаттарды көздейді. Статистика мәліметтеріне жүгінсек республика бойынша 700-ге тарта кәсіпорын халықаралық сапа белгісі ИСО – 9001-ге ие болды. Алайда бұл бәсекеге қабілетті өнім шығару үшін әлі де аздық етеді. Сондықтан да, қол жеткізген табыстарға тоқмейілісіп, бір орында тұрып қалуға болмайды, сонымен қатар алдымызға әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына қосылу міндеті тұр. Осы өскелең міндетті жүзеге асыру жолында қыруар істер тындыру қажет. Шындығына келгенде, бұл – осыған дейінгі табыстардан да күрделі мәселе.

Нарықтық экономикада бәсекелестік рухы маңызды фактор болып табылады. Ол адамдардың шаруашылық қызмет жүргізу түріне едәуір дәрежеде ықпал етеді. Жарысудың айқын көрінісі – бәсеке.

Бәсекелестік – нарықта бірдей тауар түрін өндіріп, барынша көбірек сатып алушыларды тарту үшін, өндірушілердің экономикалық жарысы болып табылады.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі проблемасын қарастырғанда өнеркәсіп кез-келген елдің экономикалық әлеуетінің негізі болып табылатындығын атап көрсету керек. Тек бәсекеге қабілетті өнеркәсіп қана экономиканың тұтастай алғандағы бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ете алады. Бәсекеге қабілеттілік – елдің, кез-келген өндірушінің тауарлар мен қызметтер жасау, шығару және өткізумен байланысты барлық жиынтық мүмкіндігінің шоғырландырылған көрінісі.

Бәсекеге қабілеттілік – бұл нысанның белгілі бір нарыққа ұсынылған ұқсас нысандармен салыстырғанда нақты қажеттілікті шынайы немесе әлеуетті қанағаттандырудың

дәрежесін сипаттайтын қасиеті.Бәсекеге қабілеттілік осы нарықтағы ұқсас объектілермен салыстырғанда бәсекеге төтеп беру қабілетін айқындайды. «Басқару проблемалары жөніндегі Еуропалық форум» бәсекеге қабілеттілікке мынандай анықтама берді. Бәсекеге қабілеттілік дегеніміз – бұл фирмалардың өздеріне жасалып отырған жағдайларда олардың бәсекелестерінің тауарларымен салыстырғанда бағасы және бағадан тыс сипаттамалары бойынша тұтынушылар үшін тартымдырақ болатын тауарлар әзірлеу мен өткізудің нақты және әлеуетті мүмкіндігі.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – бәсекелік нарық жағдайында меншікті және қарыздық ресурстарды тиімді басқару мүмкіндігі. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі оның нарықтық бәсеке жағдайларына бейімделу мүмкіндігі мен серпінін сипаттайды.

Кәсіпорынның нарықтағы ұстанымын талдау кезінде оның күшті және әлсіз жақтарын ғана емес, сондай-ақ әсер ететін нақты факторларды анықтау қажет. Фактор бұл экономикалық - өндірістік және өзге де қызмет нәтижесіне әсер ететін үрдістерді қозғаушы күш. Басқаша айтқанда өндіріс тиімділігін анықтауға және әсер етуге мүкіндік беретін барлық жағдайлар. Фактордың болуы бәсеке қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін жеткіліксіз. Сондықтан осы факторлар негізінде бәсекелік артықшылыққа ие болу және олар қаншалықты тиімді пайдаланатындығына байланысты. Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігі мынадай бірқатар факторларға байланысты: кәсіпорын өнімдерінің сыртқы және ішкі нарықта бәсекеге қабілеттілігі; өндірілетін өнімдердің түрлері; нарықтың сыйымдылығы; нарыққа кіру жеңілдігі; осы нарықта жұмыс істеп жатқан кәсіпорындырдың бәсекелік ұстанымдары; саланың бәсеке қабілеттілігі; аймақтың және елдің бәсеке қабілеттілігі.

Әлемдік бәсекеге қабілеттілік бойынша Дүниежүзілік экономикалық форумның жыл сайынғы есебінде, 125 дүниежүзі мемлекеттерінің ішінен Қазақстан 56-шы орын алып, бұрынғы КСРО елдерінің барлығын және Шығыс Еуропаның көп елін артта қалдырған.

Бұл жаман көрсеткіш емес, сол себептен де ары қарай даму үшін отандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттерін арттыру керек, соның бір мысалы: ЖШС «Олжасты» мысалға алуға болады.

Бұл кәсіпорынның негізгі қызметі темірбетон бұйымдарын шығару болып табылады.

Семей қаласында темірбетон бұйымдарын шығаратын кәсіпорындар: ЖШС ПОСЖБ, ЖШС Римет.

Ал, ЖШС «Олжас» қаланың 30%-ын темір-бетон бұйымдарымен қамтамасыз етеді. Жалпы өндіріс қуаттылығы 50 000 м. шаршыға дейін жете алады.

ЖШС «Олжас» өнімін Қазақстан бойынша Астана, Алматы, Павлодар, Өскемен, Екібастұз, Көкшетау, Семей қалаларында жүзеге асырады.

ЖШС «Олжас» өнімінің ерекшелігі болып шығаратын өнімнің сапасы, өнімнің бағасы, сонымен қатар төлеу нысаны негізінен өнімді нақты сатып алғанда төлем жүргізілетіндігі табылады.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі мәселесін толығырақ бағалау үшін оның критерийлері (өлшемдері) мен көрсеткіштеріне баға беру қажет.

Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігінің айтарлықтай маңызды көрсеткіштері мен критерийлерін келесі түрде бөліп көрсетуге болады:

Бірінші критерий кәсіпорынның өндірістік қызметінің тиімділігі. Осы критерий бойынша кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін бағалау мынадай көрсеткіштер тобын

қарастырады: өндірістік үрдістерді басқару тиімділігі; өндірістік шығындардың үнемділігі; негізгі еңбекті ұйымдастыру, өнімді өндіру, технологияның жетілгендігі.

Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігінің екінші критерийі кәсіпорынның қаржылық жағдайы. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау келесі топтарда біріктірген көрсеткіштерді қарастырады: мүліктік жағдайды бағалау; кәсіпорынның өтімділік және төлем қабілеттілік көрсеткіштері; қаржы тұрақтылығы көрсеткіштері; іскерлік – белсенділік көрсеткіштері; кәсіпорын қызметінің қаржылық нәтиже көрсеткіштері.

Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігінің үшінші критерийі тауар қозғалысы мен өткізуді ұйымдастырудың тиімділігі. Бұл критерий келесі көрсеткіштермен сипатталады: дайын өнімнің жиналып қалу коэффиценті; сатудың рентабельділігі; өндірістік қуаттарды жіктеу коэффиценті; жарамдылықтың тиімділігі.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі кәсіпорынның дамыған бәсекелік нарықтағы коммерциялық табысының шешуші факторы болып табылады. Бұл критерий қарастыру кезінде келесі көрсеткіштер пайдаланылады: өнімнің сапасы; өнімнің бағасы; қораптау және дизайн; нарықтағы үлесі.

Кәсіпорынның өндірістік қызметінің тиімділігі мынадай көрсеткіштермен сипатталады: қор қайтарымдылығы және қор сыйымдылығы; материал қайтарымдылығы және материал сыйымдылығы; еңбек өнімділігі және еңбек сыйымдылығы.

Бәсеке қабілеттілік резервтері – бұл кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігінің арттырудың пайдаланылмаған мүмкіндіктері. Мұндай мүмкіндіктерді екіге бөлуге болады:

Бірінші: кәсіпорынның ішкі әлеуетінің жекелеген элементтерін пайдалану ерекшеліктерімен байланысты резервтер.

Екінші: сыртқы нарықтық орта факторларын пайдаланумен байланысты резервтер.

Кәсіпорындағы резервтер құрамы тұрақты болмайды. Кәсіпорынды басқару мен өндірісті ұйымдастыру нысандарының жаңа прогрессивті техникалар мен технологиялардың, бұйымдардың жаңа конструкцияларының үздіксіз пайда болуы резервтердің жаңа түрлерінің туындауына алып келеді. Сондай- ақ оларды анықтау, есепке алу және пайдалану қажет болады.

Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілік резервтерін бес топқа бөліп қарастыруға болады:

1. Нарықтық жағдайды пайдалану резервтері
2. Кәсіпорынның ұйымдастырушылық ілеуетін пайдалану резервтері
3.Кәсіпорынның өндірістік – технологиялық әлеуетін пайдалану резервтері
4. Кәсіпорынның қаржы – экономикалық әлеуетін пайдалану резервтері
5. Кәсіпорынның кадрлық әлеуетін пайдалану резервтері.

Бәсеке қабілеттілікті арттыру механизмі – кәсіпорынның нәтижиелі жетістікке жету жолында атқаратын іс-әрекеттер арқылы сипатталады. Дұрыс таңдап алынған механизм осы кәсіпорынның нарықтық бәсекелестерімен салыстырғанда ұзақ уақытқа ұтымды жағдай жасауына негіз болады.

Әлемдік нарықтың қатаң талаптары мен бәсекелік шарты отандық өнімдерді өндіруші кәсіпорындардың сол талаптар мен шарттарды ұстануын қалайды. Өйтпеген жағдайда әлемдік нарықта өнім түрлері бойынша негізгі өндіруші ірі мемлекеттер өздерінің бәсекелік ықпалымен еліміздің ішкі нарығын және енуге мүмкін болатын көршілес мемлекеттердің нарықтарын игеріп алуы қиын емес. Сондықтан ішкі нарық

өнімдерінің бәсекелік қабілеті ең алдымен, олардың сапасына байланысты. Өнімдердің сапалық деңгейі бірнеше тұрғыда анықталады. Әлемдік нарыққа шығудың негізгі жолы болып, халықаралық сапа стандартының талаптарын орындау және оны өндіріске енгізу қадамдары болып саналады.

Өнімнің сапасын арттыру үшін келесідей іс - әрекеттерді жүзеге асыру керек:

- отандық тауар өндірушілер өнімнің сапасын халықаралық стандарттарға сәйкестендіру;
- сыртқы нарыққа отандық тауарларды шығару және олардың бәсекелік қабілетін қалыптастыру мақсатында мемлекеттік сапа жүйесін жетілдіру;
- тамақ өнімдерінің адам өміріне қауіпсіздігін, оның сапалық талаптарын ғылыми тұрғыда негіздеу;
- өндірістік және ғылыми зерттеу мекемелерінің ортақ жүйесін құру;
- отандық қалыптасқан дәстүр бойынша халықтық тұтыну ерекшеліктеріне сай таза өнімдер шығару үрдісін ұстану;
- өнімнің биологиялық құрамын табиғи түрінде сақтау үшін ғылыми негізделген жолдары мен әдістерін іздестіру;
- өнімнің сапасын көтеру жөнінде және адам өміріне қауіпсіздігін қалыптастыруда стандарттау мен сертификаттау талаптарын жетілдіру бойынша ұсыныстар жасау;
- өнімді дайындау мен өңдеуде отандық және шетелдік жаңа озат техника мен технологияларды пайдалану;
- тұтынушылардың әртүрлі деңгейлеріне сай өнімнің жаңа түрлерін шығару арқылы ассортиментті кеңейту;
- инновациялық озық үлгідегі құрал-жабдықтар мен қондырғыларды енгізуге қажетті қаржыларды тарту жолдарын іздестіру және белсенділік таныту.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін келесі факторлардың жоғарылату жолдары қарастырылуы тиіс. Бұл факторлар өнімді зерттеуде өзіндік сипаттары бойынша 4 топқа бөліп қарастырылады:

Бірінші топ – өнімнің сапасын арттыру шаралары немесе кәсіпорының сапа жүйесін жетілдіру.

Екінші топ – өнімнің бағасын қалыптастыру немесе кәсіпорынның баға саясатын реттеу.

Үшінші топ – өнімнің тартымдылығын арттыру немесе кәсіпорын маркетингті жүйесін жетілдіру.

Төртінші топ – өнімнің бәсекелік қабілетін қамтамасыз ету немесе өндірісті мемлекетті қолдау.

Ұсынылған топтағы тетіктерді іске асырудың көптеген бағыттары мен жолдарын ашып көрсетуге болады.

Өндіріске инновациялық және ғылыми-техникалық жетістіктерді енгізу, алдыңғы қатарлы озық технологияларды пайдалану тек өнімнің сапалық қасиеттерінің жақсаруына ғана емес, шикізат пен материалды үнемді пайдалануға сонымен қатар оның баға бәсекелесу жағдайындағы өтімділігін арттыруға да серпін береді.

Сонымен қазіргі кезде экономикалық даму стратегиясына сәйкес кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру арқылы еліміздің әлеуметтік-экономикалық даму жағдайын арттыруға тікелей әсер етеді.

Қазақстанның әлемдегі дамыған 50 елдің қатарынан лайықты орын алу үшін, ең алдымен, еліміздегі отандық кәсіпорындардың бәсеке қабілеттілігін арттыруға, олардың әлемдік нарықта да бәсекеге түсе алатындай жоғары сапалы өнімдер өндіруіне жағдай жасауға, озық технологияларды енгізуге және қызмет тиімділігін арттыруға мән беруіміз қажет. Яғни бұл мақсатта отандық кәсіпорындардың мемлекет тарапынан белгілі бір деңгейде қолдау көрсету бағыттарын әзірлеуді қажет етеді. Сол себепті де кәсіпорындардың бәсеке қабілеттілігі мен жұмыс нәтижелілігін арттыру үшін отандық кәсіпорындарды мемлекеттік қолдау бағыттарын анықтау қажеттігі туындап отыр. Ол бағыт еліміздің аймақтары мен салалары бойынша нақты іс-шараларды қамтуы тиіс.

Егер болашақта алға қойған мақсаттарымыз бен міндеттерімізді уақытында іске асырсақ, біздің де бәсекеге қабілетті елу елдің қатарына кіріп, әлемнің алдыңғы қатарлы мемлекеттерінің арасынан көрінетінімізге сөзсіз сенемін.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Назарбаев Н.А. Казахстан на пороге нового рывка вперед в своем развитии. Послание Президента РК – Астана: Елорда, 2006*
2. *Программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы*
3. *Мустафина А.С. Влияние экономических реформ на развитие инвестиционного процесса в жилищном строительстве на примере Западно-Казахстанской области // Транзитная экономика. 2008г.№1(64) – с. 60-61*
4. *Борисов А.Б. Большой экономический словарь.- Москва: Книжный мир, 2006, - 326 с.*
5. *Жолдасбаев К. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы/ - Алматы: «Экономика»- 2002, 63 бет*
6. *http://kazpravda.kz.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

Е.Е. ЖОЛАНОВ,
ст. преподаватель ЖИ АЭСА

ЗАНЯТОСТЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЯМ

Развитие рыночных отношений, формирование нового предпринимательского слоя, новых форм хозяйствования послужили причиной новых подходов к методологии управления сферой занятости и труда. Указанные причины вызывают необходимость изучения теоретических и практических вопросов занятости, поскольку это имеет принципиальное значение для эффективного функционирования рыночной системы.

Раскрытию содержания и характера экономических отношений, заложивших фундаментальную базу для исследований в области занятости, способствуют, прежде всего, классические теории. Их представители впервые заложили научные элементы в фундамент анализа занятости и обосновали механизм управления ею. Классическим примером может служить теория трудовой стоимости, основные идеи которой были сформулированы Смитом и получившие свое завершение в научных трудах Риккардо и Милля.

Экономические кризисы в США и в странах Западной Европы в 30-х годах 20 века послужили причиной появления кейнсианской теории, в которой опровергается утверждение классиков о саморегулировании рыночной капиталистической экономики. Д.М. Кейнс подчеркивал, что полная занятость при капитализме может быть достигнута в исключительно редких случаях, а сам рынок в не состоянии осуществлять регулятивные функции. Отсюда активная роль в осуществлении задач, стоящих перед обществом, должна быть возложена на государство, смягчающего резкие колебания в рыночной системе и способного обеспечивать достойное существование любого члена общества через сферу труда и занятости.

В этом контексте в свете современных требований наука призвана отражать реалий развития экономики, отбрасывать все что устарело и не способствует прогрессу. Объективный анализ концепций, выделение в них реальных аспектов аргументированное опровержение того, что противоречит опыту и фактам – такой критический анализ позволяет «привязать» научные исследования к реальным динамично меняющимся условиям, способствует формированию нового экономического мышления, преодолению догматических положений. Речь идет о том, что представленные исследования занятости в Казахстане характеризуются наличием неразрешенных проблем – не выработан четкий методологический подход к предмету изучения, не отработан понятийный аппарат, наблюдается фрагментарность методических процедур анализа. Все это, в конечном счете, отражается на качестве результатов. Учитывая, что термин «занятость» используется не только как определенная формально логическая структура, но и как содержательное понятие призванное объяснять явление экономической политики, попытаемся критически проанализировать позиций современных исследователей, представить авторскую трактовку.

В связи с двойственностью отношений занятости в них заложено противоречие, которое подмечено В.С. Боровиком в следующем определении: «Занятость представляет собой область социальной действительности или общественных отношений, содержащую в себе социальное противоречие между желанием лиц наемного труда обладать рабочим местом как средством реализации целей жизненного существования и ограниченным, по тем или иным причинам, количеством рабочих мест» [1].

С позиции других авторов, занятость представляет собой совокупность отношений по поводу включения населения в трудовую деятельность, выражающую меру его включения в труд, степень удовлетворения общественных потребностей в работниках и личных потребностей, личных интересов в оплачиваемых рабочих местах, в получении дохода [2]. Таким образом, занятость – это важнейшая экономическая основа, на которой базируется уровень жизни населения. Занятость выступает одним из факторов роста уровня жизни, определяет размер получаемого дохода, а также социальную защищенность населения.

В научной литературе занятость рассматривается как экономическая категория, которая представляет собой совокупность отношений по поводу участия населения в трудовой деятельности [3]. Кроме того, выражает меру его включения в труд, степень удовлетворения общественных потребностей в работниках и личных потребностей и интересов в оплачиваемых рабочих местах, в получении дохода. В то же время, занятость по своей сущности – это активное, творческое отношение субъекта занятости к своей жизнедеятельности.

Так, Н.А. Горелов интерпретирует понятие «занятость» как способ соединения непосредственного производителя со средствами производства [4], при этом подразделяет ее на три вида:

1) полную занятость, которая характеризуется возможностью предоставления трудоспособному населению реальных возможностей заниматься общественно полезным трудом;

2) рациональную занятость, обоснованную с точки зрения процессов формирования, распределения (перераспределения) и использование трудовых ресурсов с учетом их половозрастной и образовательной структуры, режимов воспроизводства населения и его размещения по территории;

3) эффективную занятость, которая предполагает способность общественной системы управления воспроизводить социально-экономические условия развития способностей работников.

Наряду с этим экономисты выделяют следующие виды занятости [5]:

1) первичная занятость возникает непосредственно после инвестирования определенного капитала;

2) вторичная занятость означает наличие дополнительной работы у лиц, имеющих основную работу;

3) теневая занятость – активное участие граждан в теневой экономической деятельности.

Сущность любого явления раскрывается в функциях, занятость населения требует селективного отношения к своей оценке, ее надо рассматривать во всем многообразии как негативных, так и позитивных результатов воздействия на экономику и общество в целом.

Представленные трактовки «занятости» не отвечают расширенным требованиям сегодняшней жизни – в них отсутствует объяснение функциональной роли государства, поскольку рынок и государство в своей сущности представляет две «руки» экономики, в этом смысле они тесно взаимосвязаны, в тоже время относительно самостоятельные. Исходя из этой посылки, занятость населения следует представить в виде функциональных группировок, подчеркнув конкретную сторону – регулирующую роль государства в экономике. Рассматривая точки зрения различных авторов, занятость населения можно сформулировать с нескольких позиций (табл.).

Различные подходы к определению категории «занятость населения

Таблица

С позиции вещественного содержания	Занятость рассматривается как деятельность людей, направленная на удовлетворения общественных, коллективных и личных потребностей и приносящая доход
С позиции общественной формы проявления	Занятость выступает как совокупность социально-экономических отношений по поводу формирования, распределения и перераспределения трудоспособного населения с целью его участия в трудовых процессах и обеспечение расширенного воспроизводства рабочей силы
С позиции юридического содержания	Занятость выступает как деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая, как правило, им заработок, трудовой доход
С позиции государственного регулирования	С повышением экономической роли государства в переходный период, функции государства становятся элементом самоорганизации, работают на подержание целостности системы наряду с чисто рыночными инструментами. Занятость представляет собой совокупность социально-экономических отношений по поводу формирования, развития и использования трудовых ресурсов, осуществляемых в форме рыночного саморегулирования (механизма рынка труда) и государственного регулирования (прямого и косвенного воздействия)

Конкретизируя содержание категории «занятость», необходимо рассмотреть фазы (кругооборот) занятости. Кругооборот занятости можно подразделить на три фазы: подготовительная, рыночная, производительная. Первая связана с формированием качественных характеристик рабочей силы; вторая – с включением ее в сферу рыночных отношений (рынок труда); третья – связана с непосредственным использованием рабочей силы в сфере материального и нематериального производства.

Исходя из этих положений, автор считает, что на подготовительной фазе занятости формируется профессиональная ориентация потенциальной рабочей силы. Без подготовительного этапа трудно представить рынок труда как отношение между работодателями (собственниками средств производства и ресурсов) и потенциальными работниками (собственниками рабочей силы). Носитель рабочей силы – наемный работник вынужден проходить в течение своей экономической активности данный этап, многократно совершенствуя свою профессионально-квалификационную составляющую при смене рода занятий.

Три фазы занятости целесообразно представить схематически (рис.1).

Рис.1. Фазы занятости населения (кругооборот занятости)

Управление занятостью представляет собой регулирующее воздействие со стороны государства и отдельных субъектов на структуру и динамику общественных отношений в области формирования, распределения (посредством рынка труда) и соединение рабочей силы со средствами производства с целью как можно наиболее полного удовлетворения личных и общественных потребностей в рамках данной национальной экономики. Оно может осуществляться, с одной стороны, в форме рыночного саморегулирования (механизма рынка труда), с другой – посредством внешнего регулирования в форме целенаправленной деятельности государства, общественных объединений, организации работодателей и работников.

Система государственного регулирования занятости населения включает правовые, экономические, организационные, а также социально-психологические методы, направленные на повышение экономической активности и формирование рыночного менталитета (рис. 2).

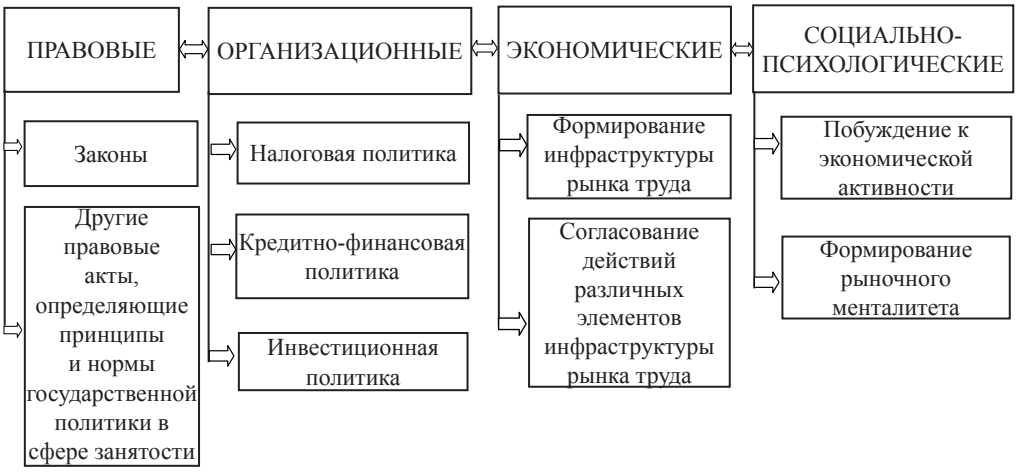


Рис. 2. Методы государственного регулирования занятости населения

В ходе государственного регулирования должна реализовываться политика в сфере занятости. Она в большей степени должна быть ориентирована на предотвращение безработицы и ослабление напряженности на рынке труда, что позволит в той или иной мере снизить негативные последствия безработицы.

Таким образом, в авторской трактовке, занятость можно характеризовать как совокупность конкретных экономических отношений, которые складываются между покупателем (работодатели) и продавцами (экономически активное население) в процессе купли-продажи товаров (рабочей силы), которые регулируются посредством прямого и косвенного воздействия государства, использующего свои функции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боровиков В.С. Занятость населения: Уч. пос. для студентов вузов /В.С. Боровик и др. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. – С. 42.
2. Экономика труда: социально-трудовые отношения. Учебник / К.Х. Абдурахманов, В.Н. Бобков, В.С. Буланов и др. – М: «Экзамен», 2004. – С. 151.
3. Рынок труда /Под ред. П.Э. Шлендера. – М.:Учебник, 2004. – 208 с.
4. Горелов Н.А. Экономика трудовых ресурсов: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшая школа, 1989. – С. 98.
5. Экономика и социология труда /Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2004.

Б. КАСЫМБЕКОВ,
к.э.н., доцент, директор
Института статистических исследований Нацстаткома КР

РАЗВИТИЕ МНОГОУКЛАДНОЙ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Развитие и становление нового уклада всегда требует много времени, тщательной подготовки, психологического восприятия, научного и материального обеспечения, компетентности для работы в условиях рынка. Эти процессы нельзя форсировать искусственно, как и нельзя вести антикрестьянскую (фермерскую) компанию по «отпугиванию» общества от неэффективности их создания.

В настоящее время социально-экономический мониторинг не дает точных ответов на вопрос: «Какие же формы хозяйствования, собственности и формы предприятий эффективнее?» И это правильно. На мелких предприятиях эффективнее используется земля. Очевидно, сказывается лучшее качество почв, подбор более интенсивных культур, высокая трудообеспеченность. Производительность труда, напротив, выше в более крупных хозяйствах с высокой землеобеспеченностью. В личных подсобных хозяйствах, (в садоводчестве и огородничестве*)*, мелких крестьянских хозяйствах затраты труда намного выше. Здесь более низкая техническая оснащенность и ограниченный фронт работы. В хорошо обустроенных крестьянских (фермерских) хозяйствах, оптимальных размеров, производительность труда не ниже, чем в колхозах, совхозах и других крупных предприятиях с коллективно-долевой собственностью. В более мелких структурах окупаемость капиталовложений выше при интенсивном использовании земли.

Очевидно, нужны многовариантность и оптимизация с учетом объективных условий, т.е. сочетание крупных, средних и мелких предприятий. Всему свое время, свое место, решений может быть много, единообразие недопустимо. И разговоры о том, кто накормит страну – фермер или колхозник – беспредметны.

Многоукладная экономика предполагает товаропроизводителю свободу выбора вида своей деятельности – на основе частного предпринимательства, членства в коллективных предприятиях, или наемного труда. Выбор тех, или иных форм собственности и хозяйствования, во многом обусловлен региональными особенностями: природными, экономическими, демографическими, историческими и другими.

Сформировавшаяся до перестроечных времен структура агропромышленного производства в целом по Кыргызской Республике отражала специфику отдельных регионов. Однако, для зарождающегося фермерского (крестьянского) уклада региональные особенности учитываются пока недостаточно.

Важное значение здесь имеет фактор обеспеченности землей. В отдельных регионах (особенно в среднеинтенсивных и горно-животноводческих зонах) при размерах земельного участка менее 5 га, ведение крестьянского хозяйства, как правило, неэффективно, а в зонах интенсивного земледелия организация таких хозяйств, в какой-то мере, оправдана.

В целом, ориентация на крупное производство, которое являлось стержнем проводившейся ранее аграрной политики, не является ошибочной. Такое производство, особенно специализированные предприятия, индустриального типа, работающие с использованием интенсивных технологий, имеют большие возможности для эффективного использования материально-технических и трудовых ресурсов и социальных преобразований. Но абсолютизация крупного производства, игнорирование мелких и средних его форм, в том числе крестьянских и личных подсобных хозяйств, нанесли вред сельскому хозяйству. Ограниченное функционирование частной собственности сужало рамки многоукладности, а кооперативно-колхозный уклад был огосударствлен.

Формирование многоукладной экономики тесно связано с процессами разгосударствления предприятий и приватизации собственности. Под разгосударствлением следует понимать не только освобождение государственных органов от администрирования и выполнения хозяйственных функций, а рассматривать этот процесс шире – как переход от жестокого планового управления в сферах производства, распределения, обмена и потребления, к договорным рыночным отношениям с сохранением за государством функций регулирования основных направлений развития экономики.

Приватизация представляет передачу (безвозмездно или за плату) собственности гражданам или коллективу. Однако весь сложный комплекс проблем трансформации отношений собственности, в полной мере, еще не осознан и воспринимается часто упрощенно или формально. Основной упор делается на ускорение самих процедур разгосударствления и приватизации, на создание любой ценой максимального количества собственников. Проводимые в ускоренном темпе технократические мероприятия, о чем свидетельствует практика, нередко ведут к формальной организации новых хозяйственных субъектов, которые в силу сложившегося психологического стереотипа и управленческой путаницы не обретают новой системы мотивации и заинтересованности каждого в эффективном труде.

Следует признать, что статистическая отчетность о реорганизации хозяйств во многом не отражает действительности. Например, из 1393 якобы созданных сельскохозяйственных кооперативов (из них 63-по переработке, 114-сервисных и 1243-призводственные), 76-коллективные крестьянские (фермерские) хозяйства, 45-акционерные сельскохозяйственные общества в Кыргызстане), почти больше половины не соблюдают принципы и условия, присущие этим формам, сложившимся в мировой практике, хотя по отчетности они, преобразованы в новые формы собственности. Тем не менее, они до сих пор базируются на одной форме собственности – коллективно-долевой, что создает видимость о многообразии хозяйственных укладов.

При рассмотрении проблем многоукладной экономики, на наш взгляд, принципиально важно уточнить ее понятие.

В политэкономической литературе отсутствует четкая трактовка понятий уклада и многоукладности. В широком смысле уклад имеет соотношение с общественно-экономическим строем. Имеется также более узкое его толкование как системы производственных отношений, связанных с собственностью и типами уклада, отражающими характер производственных отношений, соответственно, при государственной, коллективной или частной формах собственности.

Таким образом, под многоукладной экономикой следует понимать организационно-экономическую структуру агропромышленного производства, основанную на рациональном сочетании различных форм собственности и хозяйствования.

Формы собственности и формы хозяйствования – понятия разнопорядковые, но не взаимоисключающие. Каждая форма хозяйствования (организационно-правовая форма предприятия) отражает, прежде всего, определенный тип отношений собственности, который и формирует в конечном счете тот, или иной хозяйственный уклад.

Специфика отраслей АПК обуславливает необходимость рассмотрения организационно-правовых форм предприятий отдельно в трех основных сферах: сельском хозяйстве, перерабатывающей промышленности и производственно-техническом обслуживании.

В сельском хозяйстве многоукладность может обеспечиваться четырьмя группами предприятий, которые различаются отношениями собственности.

1 группа. Предприятия, основанные на общенародной (государственной) собственности. Поскольку субъектом собственности от имени народа здесь выступают соответствующие органы государственного управления, эта группа предприятий считаются государственными. Органы управления доводят этим предприятиям государственный заказ на поставку продукции, осуществляют контроль за рациональным использованием средств производства и выполняют некоторые другие функции.

В остальном, предприятии самостоятельно организуют хозяйственную деятельность и распоряжаются результатами труда.

II группа. Коллективные предприятия. Их собственностью являются неделимые фонды колхозов, имущество, полученное в результате разгосударствления, выкупа трудовым коллективам или приобретенное иными законными способами. Имущество коллективного предприятия, включая производственную продукцию и полученные доходы, является общим достоянием. Результаты деятельности (средства фонда потребления) распределяются в данном случае по труду.

III группа. Предприятия с разделенной (долевой) собственностью (коллективно-долевые). К ним относятся: товарищества, акционерные общества закрытого типа, сельскохозяйственные кооперативы. Производственные отношения здесь строятся на сочетании интересов собственника паев и участника производства. Распределение доходов в этом случае осуществляется по размерам паев и по труду.

IV группа. Мелкотоварные предприятия, основанные на частной собственности, предоставленные в основном крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами.

Предприятия каждой из названных групп могут создавать различные объединения, ассоциации и другие совместные формирования.

Научные исследования и практика показывают, что в настоящее время нецелесообразно искусственно форсировать процесс создания крестьянских (фермерских) хозяйств как путем массового привлечения горожан, переселенцев, беженцев, не имеющих сельскохозяйственного образования и опыта жизни на селе, так и за счет стимулирования выхода из сельскохозяйственных предприятий отдельных граждан.

Сегодня ученые и практики единодушны в том, что увеличение производства сельскохозяйственной продукции возможно лишь при равноправном развитии всех форм хо-

зяйствования (государственных, коллективных). При чем, нужно рассчитывать на те предприятия, в которых достаточная степень обеспеченности трудовыми ресурсами, высокий уровень фондо-и энерговооруженности труда, развития социальная инфраструктура. Нет необходимости в расчленении таких предприятий, дроблении их на мелкие крестьянские хозяйства.

Если в таких хозяйствах найдутся добровольцы-энтузиасты организовать самостоятельные, частные крестьянские (фермерские) хозяйства, то им нельзя отказывать. Для них нужно четко определить денежные и имущественные паи (доли), выделить необходимую земельную долю, по желанию дополнительный земельный участок на условиях аренды и отделить от хозяйства. Конкуренция – на виду, если они докажут свои преимущества, то за ними последуют другие, в противном случае, они могут безболезненно вернуться в свой прежний коллектив. Таков суровый закон рынка и только таким путем можно выявлять преимущества той, или иной формы хозяйствования.

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района

А. КӨПЕШЕВА
Қ.А.Ясауи атындағы Халықаралық қазақ-түрік университеті

ӨНІМНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУҒА СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

Қазіргі қаржы дағдырыс кезеңінде экономика дамуын бір қалыпты ұстап тұру үшін, экономикалық жүйені нығайтуға және оны әрі қарай өсіру үшін ең пәрменді механизмді пайдалану керектігі туып отыр. Мұндай механизмнің бірі – стратегиялық жоспарлау. Бұл жүйе экономиканың тәуелсіз өсу жолына бағытталған әлемнің көптеген мемлекеттерінде XX ғасырдың аяғынан бастап (1990 жылдардан) өндіріске кеңінен енгізіле бастады.

Қазақстан Республикасының Президентінің 2008 жылғы ақпан айының 6 жұлдызындағы Қазақстан Халқына Жолдауында «Қазақстан халқының әл-ауқатын арттыру-мемлекеттік саясаттың басты мақсаты» атты ұзақ мерзімге арналған даму стратегиясы, еліміздің жақын жылдарға дамуын болжайтын бағдарлама құжаты болып табылады.

Нарықтық қатынас жағдайында тиімді еңбек ету бәсекелестік тартымдылықты күрделей түсе отырып, кәсіпорындардың тұрақты жұмыс істеуіне итермелейді. Сапалы бәсекеге лайықты өнім өндіруге барлық өндірістер жұмыс істейді, бұл олардың тұрақтылық пен жаңалаудың бір түрі. Осы қойылған мақсаттарына жету үшін, олар өздеріне ұзақ мерзімді бағдарлама қабылдайды.

Экономикада тұрақты экономикалық өсуді ұстап тұру үшін, экономикалық жүйені нығайтуға және тұрақтандыруға керекті ең пәрменді механизмін пайдалану керектігі туып отыр. Мұндай механизм жеткілікті. Осындай, механизмнің бірі- стратегиялық жоспарлау. Бұл жүйе экономикалық тәуелсіздік өсу жолына бет алған әлемнің көптеген мемлекеттерінде XX ғасырдың аяғынан бастап кеңінен қолданыла бастады.

Бұл жөнінде американдық экономис-ғалым М. Портердің айтуынша «Бәсекелестік стратегиясын» жандандыру шаруашылықтың сапалы өнім өндіруіне ұмтылдырады дегенді айтқан. Шаруашылық бәсекелестік стратегиясын жасай отырып, өзінің тиімді мол көлемде өнім өндіруге, ұзақ мерзімде алдынғы қатарда болуға ұмтылатындығын көптеген мемлекеттердің жұмыс тәжірибелері көрсетуде. Оның айтуы бойынша: «Көп салалы бәсекелестік стратегиясы болмайды, тек қана стратегия белгілі саланың жағдайымен әр бір шаруашылықтың игілігінде бар капитал мен дағдасымен келісілген жетістік әкелуі мүмкін», дегенді айтқан.

Осы белгіленген стратегиялық даму болжамында М. Портердің айтуы бойынша екі басты факторларды еске алуды белгілеген. Олар: Саланың құрылымы, шаруашылық жұмыс жасайтын және сала аясында оның алып тұрған орны (позициясы). Ол үшін бірінші кезеңде саланың құрылымын анықтау керек, екіншіден ондағы бәсекелестік күштердің қатынастарын құрайтын факторларды білу болып табылады. Зерттеулердің көрсетім-болжамы бойынша оны анықтауда бірнеше шешімдердің бір-біріменен қатынасы арқылы жүргізілетіні анықталды. Олар:

- бәсекелестіктің өзара байланыстылығы;
- жаңа бәсекелестіктің пайда болуына қаупі;

- тауар жеткізіп берушілердің саудаласуға қабілеттілігі;
- сатып алушылардың саудаласуға қабілеттілігі;
- тауардың пайда болуы және ауыл шаруашылық қызметінің қаупі.

Осы күштердің бір-бірімен қатысуы арқылы олардың жұмсайтын шығынына және инвестицияны пайдалану шамасына қарай шаруашылық баға белгілеуі мүмкін, оған бәсекелістік күштер әсер етуі мүмкін.

Өндіріс салаларындағы бағыт алған бәсекелестіктің артықшылығы, шаруашылықтардағы нарықтық ортаны тұрақтылығымен қамтамасыз етілуі қарастырылады. Ол екі әдіспен жеткізуілуі көзделеді: біріншісі ең төменгі шығынмен массасы көп пайданы алуға мүмкіндік туғызатын, немесе сатылатын өнімдерді диффенциалау арқылы жүргізу. Дегенменен, саладағы бағытқа бәсекелестік өрісітің таңдалуы әсер етеді: сатылатын өнімнің өндірілуінің түрі, өткізу нарығы, тұтынушыларға қызмет көрсету айналымы, жақын орналасқан шаруашылықтардың саны (тартымдылық потенциясы).

М. Портердің кейінгі жылдары агробизнеске бейімделген әдіс-тәсілдері, бәсекелік стратегияны таңдауда қабылдауға болатынын айтуға болады. Бұл тәсілдері ауыл шаруашылық өндірісінің ерекшеліктерінің, концепция негізінде ескеру қажетігі тууда. Ауыл шаруашылығындағы бәсекелік факторлар шартты түрде сыртқы және ішкі болып екіге бөлінеді.

Сыртық (макро) деңгейге түсінік беретін болсақ, оған өнім өндірудегі ережелердің барлығы кіреді. Тауар өндіруші қабылданған ереже бойынша өнім өндірудің технологиясын өзгерте алмайды, бірақ онда болатын кейбір өзгерістерді ескеруі керек. Оның себебі, ауыл шаруашылығындағы жұмыстарды орындауда кейбір жағдайлар әсер етуі мүмкін. Мысалы, климат-топырақ жағдайы, демографиялық және экономикалық орта, заңдылық актілер, технологиялық және инновациялық даму т.б.

Ауыл шаруашылығындағы климат-топырақ ортасы бұл саланың маусымдылығының бірден-бір себепшісі. Егін егетін аумақтағы топырақтың түрі мен оның ылғалдылығы ауыл шаруашылығындағы дақылдардың таңдап орналастыру мен бірге өсімдікті өсірудің негізгі факторлары болып есептелінеді. Сонымен, егістік жерлерді топырақтың құрамы, табиғи жағдайы, егіннің шығымдылығына, оның пісуіне, жинап алу мерзіміне және өнімдердің сапасына тікелей әсерін тигізеді.

Сонымен, өнім өндірушілердің өндірісін жоспарлауда, олардың табиғи орналасуын ескерулері қажет. Жергілікті ауа-топырақ жағдайына бейімделген ауыл шаруашылық дақылдары, оның сорттарын таңдауда ғана мол көлемде, бәсекеге қабілетті өнім өндіруге болады.

Жоспарлаудың бұрынғы кеңес дәуіріндегі тәжірибесін екі тұрғыдан қарауға болатын. Бір жағынан ол волюнтаристік былайша айтқанда нұсқаушылық сипатта болатын. Жоспарлау процесінің өз болмысынан туындайтын волюнтариямді атап өткен И. Кант: «Жоспар құру жеңіл және дангойте, сол арқылы өзің атқара алмайтынды талап етіп, өзінше шығармашылық дана түр танытсын, өзің жөндей алмайтынды бетіне басасың, өзің қайдан табарыңды білместен, бірдеңе ұсынасың....» деген ойды айтқан. Мұндай жоспарлау жоғарыдан экономиканың дамуының барлық салалары мен аймақтарының ерекшеліктерге және әлеуетті мүмкіндіктерін мұқият жете зерттемей беретін, шектеулі параметрлерді зорлап міндеттейтін, барлығын жаппай қамтитын (тоталды) жүйеге тән. Бұндай әдіс,

әсіресе ауыл шаруашылығына, оның жалпы дамуына өте зиянды әдіс болып табылады. Сондықтан да, жоспарлау объекті экономикалық заңдарға сүйене отырып, экономиканың жыйынтық негізінде жүргізілуі тиіс.

Жоспарлау өндірістің қай саласы болмасын шаруашылық қызметінің жетістігінің маңызды бөлігі болып табылады. Оны елемеу өндірістегі кәсіпкерлерге қымбатқа түседі, өйткені фирма істері бойынша ол байланысқандардың барлығы – жабдықтаушылар, тұтынушылар, бәсекелестер т.б. оларды ескеруге міндетті, өз қызметін жоспарлаулары тиіс.

Жоспарлаудың шаруашылықтар үшін ең тиімдісі ойластырылған стратегиялық сипаты бар, макро, мезо және микро деңгейдегі, әр түрлі процестердің қыйысуы ретіндегі жоспар – онда шаруашылық жүргізуші субъектілердің еркін, дербес жұмыс істеуіне кедергі келтірмейтін және алда тұрған келешектегі жұмыс үшін бағдарлама болып табылады.

Сонымен, бұл жоспар (индикативті) шаруашылықтағы әр түрлі мәселелерді үйлестіру ресімдерінің жыйынтығын реттейтін жоспар болып есептелінеді.

Индикативті жоспарлаудың негізгі мақсаты – ұлттық экономиканың бір қалыпты дамуын, оның құрылымдық өзгерістерін, дағдарысты жағдайлардың алдын алу және олардың ықпалын жақсарту, мемлекеттің экономикалық және саяси тәуелсіздікті қамтамасыз етуге үлкен әсерін тигізетін фактор. Сондықтан ол төмендегі талаптарға сай мәселелерді орындауы тиіс:

- мемлекет экономикасын, мемлекеттік реттеуде қолданылатын құралдардың тиімді болуына қол жеткізу;
- нарық жағдайындағы механизмдерінің әрекет ету негізінде экономиканың өзін-өзі реттеу жоғары болуын қамтамасыз ету және шаруашылық жүргізуші субъектілердің өзіндік экономикалық белсенділігін пайдалануына кеңінен жағдай жасау;
- әлемдік тәжірибеде кеңінен қолданылып жүрген және тиімділігі дәлелденген экономикалық талдау, болжау мен реттеу әдістерін пайдалану;
- аумақтың экономикалық саясаттық тиімділігін қамтамасыз ету.

Жоспардың экономикалық тиімділік тұрғысынан ең жоғарғы вариантын анықтау үшін экономикалық- математикалық әдіс қолданылады. Осы әдіске сүйене отырып, экономикалық құбылыстардың математикалық халық шаруашылығы байланысының үлгісі, салааралық өнім өндіру және тұтыну базасының үлгісі т.б.

Сызықтық бағдарлама әдістерін пайдалану арқылы өндірісті жоспарлаудың, оның өнімінің сапасы, қабілеттіліктілігі және басқа көптеген күрделі мәселелері шешіледі.

Өндірістерде өнімді жоспарлаудың бағдарламалық-мақсаттық әдісі экономикалық құбылыстарға, ірі мәселелерді шешуге жүйелік, кешенді көзқарас керектігіне негізделген. Себебі, кез келген саланың дамуы, басқа да салалардың – шикізат беретін, отын-энергия, қосалқы бөлшектер шығаратын және сол саланың өнімдерін пайдаланатын, сол салаға әр түрлі қызмет көрсететін (тасымал, байланыс т.б.) салалардың даму көрсеткіштерімен тығыз байланысты болады. Сондықтан алға қойған мақсатқа жету жолдарын көрсететін жоспар (стратегия) жасалған кезде осы жоғарыдағы көрсетілген байланыстардың бәрі ескерілуі керек.

Бағдарламалық-мақсаттың әдіс мемлекеттік, салааралық және аймақтық бағдарламалар қабылдағанда қолданылады (пайдаланылады). Олардың алға қойған мақсаты

анықтала отырып, сол мақсатты орындаудың жолдары мен құралдары көрсетіледі. Ірі бағдарламаларда бірнеше кіші бағдарламалар болады. Олардың өзіндік маңызы болады және экономикалық тиімді жолдары көрсетіледі.

Бағдарлама- мақсаттық әдістерінде оның ішінде бірнеше күрделі мәселе қаралады:

- өндірістің экономикалық дамуындағы негізгі мәселелер ғылыми-техникалық, экономикалық, әлеуметтік;
- мәселелерді шешу үшін материалдық, еңбек және қаржы тағы бассқа ресурстарды тиімді пайдалану жолдары;
- кешенді мәселелерді шешу үшін ресурстарды үйлестіру, баланстық үйлестіру деңгейлері;
- кешенді бағдарлама көрсеткіштерін салалық және аумақтық жоспарлаумен байланыстылығы.

Қазіргі экономиканың әлемдік бәсекелестікте шаруашылықтардың тәжірибесінде жалпы мемлекеттік макроэкономикалық жоспарлау бюджеттік, стратегиялық, индикативті, директивті түрлерге бөлінуде. Соның ішінде экономикасы дамыған елу елдің қатарына қосылу үшін, бәсекеге қабілетті өнім өндіру үшін, Қазақстанға стратегиялық және индикативті жоспарлаудың маңызы айтарлықтай болып отыр.

Стратегиялық жоспарлау дүние жүзіндегі мемлекеттердің кеңінен қолданып жүрген арнаулы білім (қызмет) саласы.

Стратегиялық жоспарлаудың мәні, шектеулі қор көлемі бойынша дамудың магистралды бағытын тауып, экономиканың қолайлы тұстарын тиімді пайдаланып жағымсыз жақтырының әсерлерін бейтараптандыру.

Старатегиялық жоспарлаудың бірнеше кезеңдері болады. Мысалы, старттық, сандық, басыңқы бағыттары және ұтымды жақтары. SWOT – талдау күшті (ұтымды) және әлсіз жақтар, мүмкіндіктер мен қатерлер мағынасын береді. Ол сыртқы алға қойған мақсаттарға жету стратегиясын жасау үшін қолданылады.

Егер күшті (ұтымды) және әлсіз жақтарын талдауда саланың ішкі факторлары қаралатын болса, онда мүмкіндіктер мен қатерлерді бағалауға сыртқы факторлар зерттеледі. Оның ішінде, нарықтың қатерлі бәсекелестік дұрыс. Өйткені, пайдаланылмаған мүмкіндік, оны бәсекелестер дұрыс пайдаланған жағдайда қауіп-қатер болып шығуы мүмкін.

2001 жылы аймақта өңдеуші өнеркәсіп орындарында жылдық өсу қарқыны 8-8,4% мөлшерінде болса, ол 2015 жылы еңбек өнімділігі кемінде үш есеге арттыру және жалпы ішкі өнімде энергия сыйымдылығын 2 есе төмендету, өңдеуші өнеркәсіптердің негізгі қорларының өнімділігін арттыру белгіленген:

- кәсіпкерлік ахуалды, құрылымды және жеке секторларды ынталандыратын, әрі бәсекелестік артықшылықты жетілдіретін қоғамдық институттарды қамту, қосылған құнға барынша қол жеткізе отырып, нақты өндіріске қосылған құндар тізбегіндегі элементтерді игеру;
- ғылымды көп қажет ететін және жоғарғы технологиялық экспортқа негізделген өндірістерден өнім өндіру бәсекеге тартымды, оларды ынталандыру;
- мемлекеттің экспорттық әлеуметтік қосылған құны, жоғарғы тауарлар мен қызметтердің пайдасына қарай әртараптану;

- сапаның әлемдік стандартына көшуі;
- дүниежүзілік ғылыми-техникалық және инновациялық процестерге қосыла отырып, өңірлік және әлемдік экономикамен ықпалдасуды күшейту қарастырылған.

Стратегиялық жоспарлаудың республика бойынша 2004-2015 жылдарда жүзеге асыру кезеңдері:

1-кезең 2004-2005 жылдар;

2-кезең 2006-2010 жылдар;

3-кезең 2011-2015 жылдар.

Стратегия жоспарын іске асыруға жұмсалатын инвестициялық сипаттағы тікелей шығындардың болжамды мөлшері жылына 1,2 млрд АҚШ долларына белгіленген. Ал, стратегияны іске асыруға белгіленген мемлекеттік шығындардың құны 2003 жылғы бағалармен жылына 260 млн АҚШ долларын құрайтыны қаралған.

Стратегиядағы іс-шараларды қаржыландыру үшін Даму Банкінің, инвестициялық қордың, инновациялық қордың қаржыларын тарту белгіленген.

Болжамдар бойынша индустриялық-инновациялық саясатты белсенді жүргізу экономиканың өсу қарқынын жылына кемінде 8,8–9,2 пайызға қамтамасыз етеді. Бұл 2001 жылмен салыстырғанда 2015 жылы жалпы ішкі өнім көлемін 3,5–3,8 есеге көбейтуге мүмкіндік беретінін көзделуде. Ал, өңдеуші кәсіпорындарда жылдық орташа өсу қарқыны 8–8,4 пайызға дейін жеткізуге, еңбек өнімділігін салыстырмалы жылдары кемінде 3 есе арттыруға, ЖІӨ-ге энергия сыйымдылығын 2 есе төмендетуге мүмкіндік береді.

Стратегия жоспарын іске асыруда:

- жалпы ішкі өнім құрылымында өнеркәсіптің үлестік салмағы 2015 жылы 46,5 пайыздан 50–52 пайызға дейін мөлшерде ұлғайады;
- ЖІӨ-дегі құрылымдарда ғылыми және ғылыми инновациялық қызметтің үлестік салмағы 2015 жылы 1,5–1,7 пайызға артады, 2001 жылғы 0,9 пайыздан.

Сонымен, Қазақстанның 2015 жылға арналған мемлекеттік экономикалық стратегиялық жоспары ішкі саясатты қалыптастырып жаңа экономика салаларын әр тараптандыру арқылы дамудың шикізаттық бағытынан, тұтынушыларға дайын өнім жеткізу кезеңінен өтіп, мемлекеттің тұрақты дамуына қол жеткізуге мүмкіндік алатынын айтуға болады.

Республикадағы өңдеуші өнеркәсіпте және қызмет көрсету саласында бәсекеге қабілетті және экспортқа төтеп беретін, бейімделген тауарлар, жұмыстар және қызметтер өндірісі мемлекеттік индустриялы-инновациялық саясаттың басты бағыттары болып қала бермек.

Дегенменен, қазіргі кезде Қазақстанның экономикасы, әлемдік экономиканың ғаламдану жағдайында, бір қатар проблемаларға тап болуда. Оларға мыналарды жатқызуға болады:

- өндірістердің әлі де болса шикізаттың бағыттылығының барлығы;
- экономиканың, әлемдік экономикадағы бірлесуіне әлсіздігі;
- мемлекет ішіндегі салааралық және өңіраралық экономиканың бірлесуінің босаңдығы;
- ішкі нарықта тауарлар мен қызметтерге деген тұтыну сұранысының мардымсыздығы;
- өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымауы;

- кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық тұрғыдан артта қалушылығы;
- ғылым мен өндірістің арасындағы өзара тығыз байланыстың болмауы;
- ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға (ҒЗТКЖ) қаржының аз бөлінуі;
- ғаламдану процесіне, менеджмент және сервистік- технологиялық экономиканың өтуге бейімделмеуі, міндеттерінің сәйкес келмеуі.

Осы проблемаларды шешу үшін, Даму Банкі, мемлекеттің инвестициялық қоры және басқа стратегиялық жоспарлауға қатысатын институттар ғылымды және инновациялық қызметтерді ынталандыратын бағыттарды және инновациялық саясатты жүргізулері керек. Осы қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қаржы нарығын онан әрі дамыту және білім беру, монополияға қарсы, инфрақұрылымдық саясатты жетілдіру мәселелері алда тұр.

Енді, стратегиялық жоспарлаудың әлемдік тәжірибесіне талдау жасасақ, оларда жоспар сыртқы және ішкі факторларға қарай 2009–2011 жылдары экономиканы дамытудың қарқындарын негіздейтін орталық және жергілікті ұйымдардың экономикасын жеке және мемлекеттік секторларды дамыту үшін іс-қыймылын анықтау белгіленді.

Стратегиялық жоспарлауда әлемдік тәжірибе сәтті де, сәтсіз де стратегиялар жеткілікті. Кей жағдайда, орындалуы мүмкін емес стратегиялық жоспар, нәтижелі түрде жүзеге асырылады, керісінше, кейбір стратегиялық жоспар тиімді ұйымдастырылмағандығынан, іс-әрекеттерінің байланыссыз жүргізілмегендігінен т.б. себептерге байланысты іске аспай қалады. Мұндай жағдай ауыл шаруашылықтарында көптеп кездеседі. Мысалы, 2008 жылы Оңтүстік Қазақстан облысының шаруашылықтары стратегиялық жоспар бойынша әрбір гектардың шығымдылығын 21,0 центнерге жеткізу арқылы шитті- мақта өндірудің көлемін 400 мың тоннаның көлеміне белгіленген. Ал, нақты мақта өнімінің көлемі облыс бойынша 317,5 мың тоннаға, гектардың шығымдылығы 18,2 центнерден аспады, ол 2007 жылмен салыстырғанда 14,7 пайызға төмендеді.

1-кесте. 2008 жылғы жоспарланған мақта егісінің аудандар бойынша жалпы өнім көлемі гектардың шығымдылығы

Аудандар	Егін көлемі, мың /га			Гектар шығындары ц/га			Жалпы өнім мың/тн		
	жоспар	нақты	%	жоспар	нақты	%	жоспар	нақты	%
1. Арыс	2,4	1,67	69,5	22,1	20,0	90,5	5,3	3,3	62,3
2. Мақтаарал	120,0	110,8	93,3	20,0	16,3	81,5	240,0	180,3	75,1
3. Ордабасы	12,4	11,9	96,0	24,0	19,3	80,4	30,0	22,9	76,3
4. Отрар	2,0	1,43	71,5	23,0	18,9	82,2	4,0	2,7	67,5
5. Сарыағаш	9,0	2,96	32,9	26,0	25,3	97,3	23,4	7,5	32,1
6. Түркістан	20,0	17,0	85,0	26,0	24,2	93,1	52,0	31,3	60,2
7. Шардара	30,2	28,4	94,0	30,0	24,2	80,7	90,6	68,8	75,9
Облыс бойынша	194,0	174,7	90,0	20,5	18,2	88,8	397,3	317,5	79,9

Дегенменен, ғылыми және тәжірибелік зерттеулерді тұжырымдау, бірнеше этолондық стратегиягы бөліп шығаруға мүмкіндік беруде:

- құнарлы өсу стратегиясы – өндірілетін өнім түрлерін, салалық ерекшіліктерді өзгеріссіз қалдыра отырып, жалпы көрсеткіштердің өсуіне қол жеткізу;
- диверсификациялық өсу стратегиясы – мұнда қызмет жүргізу шеңберін өзгерту, өндірісті жаңа өнім түрлерін шығаруға бағыттау;
- интеграциялық өсу стратегиясы – жаңа құрылымдарды біріктіру және қызметтің осы шеңберіндегі күшті ұйымдармен интеграция жүргізу арқылы өсуді қамтамасыз ету;
- өнім өндіруге жұмсалатын шығындарды қысқарту стратегиясы.

Өндірістерде жоспарланған стратегия аралас болуы да мүмкін, нақты жағдайға байланысты жоғарыдағы көрсетілген стратегиялардың элементтерінен құрылуы мүмкін.

Стратегиялық жоспарлардың орындалуын кезеңдерге бөлу керек. Ол ішкі және сыртқы бақылау үшін қажет.

Шет елдердегі стратегиялық жоспарлау түрлерінің эволюциясына назар аударсақ, оларда бұл процесс ондаған жылдарға созылады. Онда, мемлекеттік кірістердің ішкі жалпы өнімге ұлғаю шамасына қарай экономикалық өсу қарқыны мен үйлесіміне бюджет ықпалының күшейуіне байланысты коньюктуралық түрі бірінші көрсеткіш болады.

Дүниежүзілік тәжірибеде дағдарысты уақтылы дамудың үлкен, шұғыл кезеңдерінде мемлекет еркін нарықтың «өз еркімен көңіл білдіруге» кедергі келтіріп, кең ауқымды міндеттерді өз міндетіне алатынын айтуға болады. АҚШ-тың Президенті Ф. Рузвельт, мемлекетте дағдарыс болған да, кейнсиан ережесін қолданады. Бұл ережеге өндірісті жоспарлау, бюджет шығыстарын ұлғайту, ішкі нарықты кеңейту мәселелерін қолға алды. Сол арқылы жоспарлауды дамытты. Орталықтандырылған жоспарлау процесін екіге бөлді: муниципалды және аймақтық деңгейге. Ірі фирмалар деңгейінде жоспарлау, бес жылдық болып, ол 1928 жылы қабылданды. Бұл жоспарлауда АҚШ-тағы индустрияның жаңа ірі саласы авиациядан бастады. Жоспарлы тапсырмаларды белгілегенде бұл мемлекеттен ешқандай валютаризмге жол берілмеді.

Стратегиялық жоспарларды қолданғанда франция мемлекетінде де тәжірибе жеткілікті. 1946 жылдан бастап бұл мемлекетте, жалпы мемлекеттік жоспарлар жасалына басталды. Оны мемлекеттегі жоспар жөніндегі бас комиссариат ұйымдастырды. Бұл жоспарды, француз жүйесіндегі негізін қалаушы «Моне жоспары» деп атап, 1947 жылдан 1953 жылға дейін қолданылып келді. Қазіргі кезде францияда он бірінші бес жылдық жоспар іске асуда. Бұл жоспарлар, мемлекетте директивті сипатта болмасада, жалпы алғанда ел осы жоспарлардың бағытын ұстанады және экономикалық прогреске әкелген, басқарудың қуатты механизмінің бір ретінде қызмет ететініне сенімді болды.

Бәсекелестікке қабілетті өнім өндіру үшін, Жапония мемлекеті жоспарлаудың стратегиялық жолын қолдануда ірі табыстарға жетті. Өндірісті индустриязациялау да жоспарлау жөнінде ірі өзгерістерді іске асырады. 1950, 60-70 жылдары нарықтық экономиканың жоспарымен бірлескен үш он жылдықты капитализм мен социализмнің арақатынасындағы «үшінші жолдың» классикалық нұсқалы деп санауға болады. Мұндай синтез жақсы нәтижелер берді.

Жапонияның әлеуметтік-экономикалық дамуының алғашқы үш жалпы мемлекеттік жоспары: экономикалық өзін-өзі қамтамасыз етудің бес жылдық жоспары (1956-1960жж), жаңа ұзақ мерзімді экономикалық жоспары (1958-1962жж), ұлттық табыстың екі еселеу

жоспары (1961-1970жж) орташа жылдық экономикалық өсу тиісінше – 5,0;6,5; 7,2 пайызға белгіленсе, ол нақты алғанда – 9,1; 10,1; және 10,4 пайызға дейін көтерілді.

Сонымен, өткен ғасырдың елуінші жылдарынан бастап қабылданған әлеуметтік-экономикалық даму жоспарлары Жапонияда, он үш жалпы мемлекеттік бағдарламаны өңдеп қабылдады. Ол негізінен индикативті сипатта болғаннан кейін, ол жоспарлар шын мәнінде заңдылық болып табылады, тек үкіметке арналған болжамдар мен ұсыныстар ретінде қабылдайды. Соның арқасында, бұл мемлекет өнім өндіру және оның бәсекеге қабілеттілігі жөнінде дүниежүзінде алдыңғы қатарға шықты.

Жалпы алғанда Жапония мемлекеті нарықтық экономика жағдайында, мемлекеттік экономикалық жоспарлау саласында қырық бес жылдық тәжірибесі бар, экономиканы мемлекеттік реттеудің икемді және тиімді түрін ашып берді. Өндірістерді шоғырландырды, материалдық және ақшалай дамуына, озық технологияларды қолдануға жұмсады.

Қытай мемлекеттерінде де стратегиялық жоспарлау кеңінен қолданылуда. Бұл мемлекетте, мемлекеттік секторларында, қатаңдығы елеулі түрде жұмсартылған директивті жоспарлау қабылданған. Ал, мемлекеттік емес секторларда жоспар мен нарықтық өзара әрекет жасауы қамтамасыз етілген. 1997 жылға дейін, жалпы ұлттық өнім (ЖҰӨ) 5,7 есе асты, жыл сайынғы өсу 9,6 пайызды құрады.

Қытай мемлекеті XXI ғасырдың ортасына дейінгі үш кезеңдік жоспар қабылданды. Оның бірінші кезеңі:

- өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығының жалпы өнімін екі есеге өсіріп, халықты азық-түлік және киіммен қамтамасыз ету;
- екінші кезең – жалпы ұлттық өнімді екі есеге, қоғамда «орташа ауқатты»- іс-жүзінде орындау;
- үшінші кезең 2050 жылға дейін жан басына ЖҰӨ-нің орташа дамыған елдер деңгейін жеткізу, халық шаруашылығын кешенді түрде жаңғырту, жетілдіруді аяқтау болып табылады.

Сол арқылы әлемдегі өнім өндіруде бәсекеге тартымды өнім өндіруде алдыңғы мемлекеттердің ішіне ену.

Мұндай жоспарлар құруды Оңтүстік Корея және Үнді мемлекеттері де қолдануда. Мысалы, Үнді мемлекетінде бес жылдық жоспар бойынша ауыл шаруашылығы, жер суландыру, энергетика және көлік салаларын жоспарлауға көбірек көңіл бөлінген.

Жоғарыдағы шетел тәжірибелерін қорыта келе стратегиялық жоспарлаудың негізгі мақсаты мемлекеттің жалпы ішкі өнімдерін (ЖІӨ), көлемін көбейтумен бірге, оның бәсекелестік қабілетін көтеруге, экспортқа бейімделген өнімдерді арттыру қажеттігін туғызады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Н. Назарбаев. Президенттің Қазақстан халқына жолдаулары, 2005-2008 жж.*
2. *М. Портер. Международная конференция. М. Международные отношения 1993*
3. *Қошанов А.К. Устоичивое развитие экономики Казахстана в условиях глоболизации. Саясат, 2001ж. №12, С. 15-16*
4. *Жумалиева Ж.Г. Формирование конкурентоспособности сельскохозяйственных товаров в условиях конкурентной среды. Алматы, 2003,С. 96-98*
5. *Социально-экономическое развитие ЮКО, 2005-2008 г.*

Д.Б. КУНАШЕВА,
к.э.н., ст. преподаватель КазЭУ им. Т. Рыскулова

О СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В АСПЕКТЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

«Всякое богатство проистекает из добродетели».
Сократ

Основными причинами усиления внимания к социальной ответственности бизнеса в последние годы являются неспособность государства самостоятельно решить накопившиеся социальные проблемы. В этой связи государство инициирует заключение различных меморандумов между правительством, местными органами власти и бизнес–сообществом, соглашений о партнерстве в реализации социальных проектах. В своем выступлении перед Советом иностранных инвесторов Президент РК Н.А. Назарбаев призвал казахстанские бизнес-структуры активнее участвовать в разрешении наиболее острых социальных проблем общества [1].

Необходимо отметить, что социальная ответственность бизнеса в распространенном понимании, не является экономической категорией. Классики теории рынка отмечали, что: «Рынок и конкуренция, также как и вложенная в них ориентация на прибыль, служат исключительно управлению экономикой, а не справедливости». Поэтому категория «социальной справедливости» порождена не экономическими требованиями, а необходимостью снятия социальной напряженности из-за усиления и углубления неравенства между отдельными слоями населения в результате несовершенства механизмов распределения и перераспределения национального дохода.

В историческом аспекте категория «социальной ответственности» бизнеса появилась в результате успешного развития советской экономики, в которой изначально был заложен принципиально новый механизм распределения национального продукта и обеспечен доступ к материальным благам и услугам всем слоям населения.

Четкие очертания механизм социальной ответственности бизнеса приобрел в Давосском манифесте (1973 г.), в котором было зафиксировано, что предприниматели несут социальную ответственность перед своими сотрудниками и членами их семей, перед своими партнерами и контрагентами. Принятие такого решения было связано, с одной стороны, стремлением закрепить за своим предприятием квалифицированный труд, а с другой создать благоприятный имидж компании и укрепить экономические связи с партнерами, что является не маловажным для развития конкурентоспособности продукта компании.

В современных условиях глобализации мировой экономики корпорации в своем развитии придерживаются новых требований.

Анализируя процесс развития корпоративного сектора в глобальном экономическом пространстве можно отметить две тенденции. Первая – *интенсивное формирование «новых компаний», в которых человеческий капитал становится главным элементом*

активов. Эта тенденция характерна для ведущих индустриальных стран с развитой институциональной средой и финансовыми рынками. В новом типе активов все большую долю занимают нематериальные элементы: брэнды, патенты, стратегические соглашения, ноу-хау по организации производства и т.п. Более гибкими становятся контракты с сотрудниками, партнерами по бизнесу, другими структурными подразделениями корпорации. Происходит отказ от жесткого контроля за поставщиками и потребителями, границы компании становятся более размытыми и изменчивыми.

Вторая тенденция – *усиление процессов диверсификации и создание многоотраслевых холдингов и финансово-промышленных групп, то есть корпораций традиционного типа.* Эта тенденция характерна для стран с возникающими рыночными системами (Индия, Чили, Бразилия, Малайзия, России).

В Казахстане формирование корпоративного сектора происходит на базе «традиционных» компаний, которые отличаются высокой капиталоемкостью активов (имеющих преимущественно материальный характер), а также высокой степенью вертикальной интеграции и установлением прямого контроля над поставщиками и потребителями по цепочкам добавленной стоимости.

В настоящий момент главной задачей национальной промышленной политики становится развитие процесса формирования полноценного корпоративного сектора во всех сегментах экономики и начало создания компаний нового типа, способных конкурировать с ведущими мировыми производителями.

На данной стадии развития решающую роль берет на себя государство в качестве главного акционера. В отношении таких компаний, а также уже сформировавшихся сырьевых корпораций, целесообразно (как это было в Южной Корее) стимулировать процесс определения с помощью государства «ядра бизнеса». Это «ядро» должно специализироваться в определенном, нужном стране технологическом сегменте, ограничивать сферу своей деятельности несколькими базовыми, профильными секторами, вокруг которых будут развиваться основные структуры корпораций.

Экономисты отмечают происходящее в Казахстане снижение темпов роста промышленности, низкий уровень накопления и интенсивное старение вследствие этого основных фондов (особенно в социальной и производственной инфраструктуре), низкую конкурентоспособность отечественных компаний в условиях открытия рынков и их слабую адаптацию к глобальной рыночной экономике. На фоне мирового финансового кризиса происходит усугубление многих экономических проблем, а в частности замедление экспорта и опережающий рост импорта, усиление структурных деформаций в экономике из-за непропорционально быстрого развития нефтегазового сектора. Низким остается темп роста производительности труда, нарастает дефицит квалифицированной рабочей силы и одновременным ростом уровня безработицы в других секторах экономики.

Масштаб современных проблем национальной экономики подталкивает власть и бизнес к необходимости выработки новых подходов к политике хозяйственного развития. Одним из таких решений может стать уход от практики, согласно которой многие решения в области макроэкономической политики принимались в отрыве от интересов предприятий и компаний.

Существовавшее на протяжении долгого времени негативное отношение к активной промышленной политике объяснялось тем, что она прочно ассоциировалась с традиционными инструментами субсидирования и протекционизма в отношении отдельных отраслей экономики. В чистом виде отраслевой промышленной политики не существовало нигде за исключением короткого периода послевоенного экономического восстановления во Франции. В 1950-е годы в политике французского правительства были четко выражены отраслевые приоритеты – черная металлургия и цементная промышленность (в целях модернизации хозяйства в целом), сельскохозяйственное машиностроение (ради подъема сельского хозяйства), автомобильная промышленность (для привлечения валютных резервов в экономику). Однако важнейшим условием такой политики была чрезвычайно высокая степень огосударствления промышленности. Доля государственного сектора в среднем по промышленности составляла более 50%, а в некоторых отраслях гораздо выше: в черной и цветной металлургии – 60–70%, угледобыче – 90%, электроэнергетике – 98%. Полностью в частном секторе оставались лишь судостроение и легкая промышленность.

Мировой опыт свидетельствует о том, что во всех странах (включая Францию, Германию и Южную Корею) адресатами промышленной политики выступали скорее компании, а не отрасли. Такая политика органично включала в себя выращивание «национальных лидеров экономики». Например, в Южной Корее государственная поддержка предоставлялась тем компаниям, которые соответствовали определенному набору критериев. В число таких параметров входили удельный вес расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), качество менеджмента, наличие четкой стратегии развития фирмы и т.п. Государство и крупные компании совместно определяли механизмы, закрепляющие за лидерами бизнеса их специализацию. По мере накопления финансовых, кадровых и технологических резервов структура финансово-промышленных групп эволюционировала от легкой промышленности к автомобилестроению, электронике, информатике и биотехнологии [2]. Все эти процессы подтверждают, то, что существуют не отмирающие отрасли, а устаревшие технологии.

В 1990-х годах промышленная политика перешла из корпоративно-отраслевой в институциональную стадию, когда основное внимание государство стало сосредотачивать на создании эффективной институциональной среды.

Для современной промышленной политики экономически развитых стран характерно отсутствие жестких отраслевых приоритетов, что стало следствием прежде всего диверсификации структуры бизнеса. Поэтому в качестве главного *адресата* промышленной политики все чаще выступают сформировавшиеся в той или иной стране корпоративные структуры. Именно здесь во все возрастающей степени концентрируются ресурсы общенационального развития: профессиональные кадры (маркетологи, топ-менеджеры), управленческая компетенция, передовые технологии и финансовые ресурсы.

В современной промышленной политике важная роль принадлежит корпоративному управлению. Это понятие подразумевает сложную систему взаимоотношений между фирмами и другими экономическими субъектами, предпринимательская среда которых регулируется законами о корпорациях, правилами в области выпуска и использования ценных бумаг, инвестиций, процедурами функционирования фондового рынка, стандартами бухгалтерского учета и налоговыми законами. Корпоративное управление влияет на

решения инвесторов и стратегию фирм в области рисков, новых технологий и инвестиций в «человеческий капитал», которые в свою очередь воплощаются в соответствующих потоках капитала и размещении ресурсов.

Важным элементом национальной промышленной политики становится повышение значения неявных инвестиций. Неявные инвестиции играют ключевую роль в адаптации и долговременном росте промышленности. Структура инвестиций в современных условиях претерпевает существенные изменения. Возрастающее значение в эффективной деятельности фирм приобретают новые технологии, знания, профессиональная подготовка сотрудников, организация бизнеса и программное обеспечение.

Динамическое развитие от государственной отраслевой к национальной промышленной политике конкурентоспособности есть тот ориентир, к которому стремится в настоящее время большинство стран. Национальная промышленная политика осуществляется на основе стратегического взаимодействия государства и бизнеса как равноправных партнеров.

В этих условиях в странах Европейского союза получила развитие «новая промышленная политика», которая призвана обеспечить долговременный стабильный экономический рост, повышение конкурентоспособности и обеспечение социальной стабильности. Инструментами для достижения этих целей служит создание условий для роста компаний, усиления их конкурентных позиций и инновационной активности, интенсификации инвестиций и появления новых рабочих мест [3].

Среди факторов, мешающих конкурентоспособности, казахстанские предприятия традиционно ставят на первые места наличие старого оборудования, нехватку финансовых средств, износ основных фондов. На последних местах оказываются такие факторы, как ограниченность НИОКР, неэффективный менеджмент, низкая квалификация рабочей силы. Глобальная конкурентоспособность оценивается в рыночной экономике совершенно по другим параметрам: действенность государственной политики, эффективность финансовой системы, качество управления и главное – качество институциональной среды.

Прежде всего, это относится к институту фирмы или в более широком смысле к корпоративному сектору как части институциональной структуры рыночной экономики. В случаях, когда подобные элементы институциональной среды отсутствуют или функционируют недостаточно эффективно, повышение конкурентоспособности, стабильный экономический рост становятся невозможны, даже при наличии достаточных запасов накопленного человеческого капитала, ресурсов и технологий.

В Казахстане эти институты (прежде всего, институт фирмы, компании как главный институт рыночной экономики) пока находятся в стадии формирования. Одним из основных недостатков, проводимых в Казахстане реформ была недооценка необходимости институциональных изменений на микроуровне, где, собственно, и создается реальное благосостояние нации и обеспечивается стабильный экономический рост.

Любой инвестиционный проект невозможно осуществить без эффективных субъектов рынка: предприятий и компаний. Новая государственная промышленная политика прежде всего, политика формирования и развития эффективных конкурентоспособных предприятий и компаний, способных осуществлять необходимые государству проекты и программы.

Глобальная конкурентоспособность ассоциируется, в первую очередь, с деятельностью крупных, как правило, транснациональных корпораций (ТНК). Ведущей формой организации производства становятся вертикально интегрированные транснациональные корпорации, охватывающие полный технологический цикл производства наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью, начиная от проведения фундаментальных и прикладных научно-исследовательских работ, вплоть до производства и сбыта готовой продукции потребителям. В 1990-х годах на мировых рынках наблюдался отчетливый «взрыв» активности таких компаний. Если в 1980-х годах число материнских компаний американских транснациональных корпораций увеличилось на 71, а дочерних компаний – на 600, то в следующем десятилетии их количество увеличилось, соответственно, на 500 и 4000. Именно ТНК являются основным инструментом глобализации мировой экономики. ТНК производят или контролируют производство свыше половины объема мирового промышленного производства, на их долю приходиться более 80% патентов и лицензий, свыше половины объема международной торговли. По различным оценкам, только несколько стран к середине 50-х годов нашего столетия смогут сохранить статус суверенных, в нашем понимании, государств. Это – США, Китай, Россия, Бразилия и Индия, которые располагают достаточно емким внутренним рыком, научно-технологическим и ресурсно-производственным потенциалом и способны самостоятельно поддерживать воспроизводственные процессы в рамках национальных границ.

В связи с этим, актуальным становится концепция «размывания» роли национального государства, разрушение национального государственного суверенитета под напором ТНК. В частности Б.Брок считает, что высокая мобильность и гибкость экономических субъектов стали основной причиной распада относительно стабильной системы территориального разделения труда и формирования новой более динамичной экономики.

Поэтому национальная экономика большинства стран представляет два слабо связанных между собой секторов – предприятий, входящих в состав ТНК, которые определяют место страны в международном разделении труда, а также предприятий, которые работают в основном на внутренний рынок. Необходимо отметить, что роль второго сектора в Казахстане, постоянно снижается, так как открытие границ, при вступлении в ВТО, приводит к тому, что национальный рынок попадет под влияние ТНК, национальные предприятия вынуждены конкурировать с ними на условиях международной конкуренции.

Явно видно, что научно-техническая политика в масштабах мировой экономики проводится ТНК, а внешние и внутригосударственные условия функционирования национальных экономик изменились коренным образом. В докладе МВФ «Обзор мировой экономики» прямо подчеркивается, что национальные границы становятся слишком узкими для эффективной специализации, труднопреодолимыми барьерами на пути к оптимальному разделению труда и для их преодоления нужно, чтобы торговая политика страны способствовала росту ее экономического потенциала. Реализация такой торговой политики, которая выгодно ТНК, принадлежащим развитым странам, возможна только в рамках ВТО.

В связи с этим, необходимо придерживаться принципов социальной справедливости и на уровне международного сотрудничества. Если в межгосударственных соглашениях будет строго выдерживаться этот принцип, то совместное сотрудничество в решении

отдельных проблем будет осуществляться на долгосрочной основе, и население каждой страны будет знать, что они получат в результате такого взаимодействия. В этом случае будет преобладать принцип солидарности стран при решении общих проблем для достижения благосостояния в целом населения стран.

В настоящее время реальностью стало то, что внутреннюю экономическую, промышленную, структурно-инвестиционную политику слабых стран формирует не правительство, а транснациональные силы. В новом мировом порядке за Казахстаном, также как за другими странами Центральной Азии закреплено место поставщиков сырья. Все программные документы и меры, которые предпринимаются правительством РК для ухода от сырьевой зависимости, противоречат интересам развитых стран, которые видят в Казахстане только источник для поставки углеводородного сырья и других полезных ископаемых. Этим, в основном, объясняется и неудача программы диверсификации казахстанской экономики.

В этих условиях, для создания экономической независимости страны необходимо усилить роль государства как регулятора социально-экономических процессов. В первую очередь, экономическая политика должна быть направлена на максимальное обеспечение конкурентоспособности национальной экономики не только на внешнем, но и на внутреннем рынке, создание условий для более полной реализации потенциальных возможностей Казахстана для смены сырьевой ориентации. Поэтому приоритетной должна быть поддержка отраслей и производств, которые работают на внутренний рынок и, в последующем, могут выйти со своей продукцией на внешние рынки.

Вторым направлением повышения уровня национального экономического суверенитета может стать естественная интеграция казахстанской экономики и других постсоветских республик в рамках региональных организаций, таких как ЕврАзЭС. Так Д. Чистилин пишет, что: «Национальное государство как форма организации деятельности людей, связанная с распределением ресурсов и благ в пределах ограниченной территории и ограниченного количества людей, стала менее эффективной по сравнению с региональным вариантом образования групп стран и глобальным движением ресурсов».

Таким образом, для Казахстана назрела объективная необходимость для разработки научно обоснованной программы модернизации экономики, которая будет учитывать принципы социальной справедливости и ответственности в распределении произведенного национального дохода, как между слоями населения внутри страны, так и в процессе в межрегионального экономического сотрудничества.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Выступление Президента РК Н.А.Назарбаева на 16-м пленарном заседании Совета иностранных инвесторов от 08.12.2006 г.*
2. *В.Н.Кондратьев Государство и корпорации в стратегии глобальной конкурентоспособности, Международные процессы: Т. 4 – №3(12), 2006.*
3. *Gearing Up: From Corporate Social Responsibility to Good Governance and Scalable Solutions. L.: Accountability, 2004. P. 33*

Р.М. НИЖЕГОРОДЦЕВ,
д.э.н., профессор ИПУ РАН, г. Москва
Почетный профессор КазЭУ им. Т. Рыскулова

СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КАТАСТРОФ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

На сегодняшний день общепринята точка зрения, согласно которой современные кризисные явления в мировом хозяйстве имеют технико-экономическую природу, они вызваны необходимостью коренной смены технологических укладов и обновления производственных процессов [1, 2].

Не случайно многие специалисты утверждают, что теория длинных волн Н.Д. Кондратьева (так называемых больших циклов конъюнктуры, длящихся по 50–55 лет) позволила и предсказать случившийся кризис, и в какой-то степени объяснить его природу. В самом деле, с середины 50-х годов ведет отсчет внедрение элементов нового технологического уклада, связанного с серьезными успехами в компьютеризации производственных процессов и с промышленным освоением атомной энергии. В свое время этот сдвиг был назван началом научно-технической революции. Согласно расчетам экспертов в области технологического прогнозирования, середина 50-х годов ознаменовала старт очередной восходящей волны (или, если угодно, «дно» очередного кондратьевского цикла) [3]. Отсчитаем от этого срока 50–55 лет – получаем 2005–2010 гг. Именно сейчас многие страны столкнулись с необходимостью радикальной модернизации производства. Поэтому обычный промышленный кризис, порожденный рецессионным разрывом, заметно усиливается и обнажает противоречия, связанные не просто с обновлением основного капитала, а с необходимостью перехода к новому технологическому укладу.

Статистические данные легко позволяют выявить факт технологического насыщения экономических систем развитых стран и необходимость коренных технологических сдвигов, вызванных моральным износом основного капитала. Для этого достаточно сопоставить динамику рядов реального ВВП Y_n и темпов его роста $\Delta Y_n = Y_n - Y_{n-1}$. Подавляющее большинство стран с уровнем экономического развития выше среднего демонстрирует отчетливую отрицательную корреляцию между этими рядами в течение последних 12–15 лет: чем выше уровень ВВП, тем медленнее его рост. Например, для экономики Китая эта корреляция составила минус 87%. Этот факт свидетельствует о технологическом насыщении, об убывающей производительности капитала, о том, что макросистема стоит на пороге масштабной технологической модернизации.

Однако общий вывод о технологической обусловленности современных кризисных явлений не отменяет необходимости отслеживания и прогнозирования более частных кризисных процессов, выступающих проявлениями указанной глобальной причины.

В решении этой задачи весьма полезен аналитический аппарат теории катастроф, позволяющий на основе анализа временных рядов определенных параметров спрогнозировать момент наступления коллапса на соответствующем локальном рынке. Развитие

сложных динамических систем характеризуется наличием неоднородностей различного типа и периодическим наступлением катастрофических состояний, приводящих к качественным изменениям в этих системах. При этом динамика сложных систем различной природы описывается сходными количественными закономерностями, на основе которых могут быть сделаны прогнозы возникновения катастроф.

Один из важных эвристических принципов заключается в том, что в любой сложной динамической системе время течет нелинейно, оно способно ускоряться и замедляться. Накануне момента катастрофы оно ускоряется, так что изменения в системе происходят пропорционально не времени, а логарифму времени [4].

В частности, статистический анализ показывает [5, 6], что поведение значимых параметров состояния многих сложных динамических систем накануне катастрофы выражается уравнением

$$I(t) = A + B(t_C - t)^{\alpha}\left[1 + C\cos(\omega \ln(t_C - t) - \varphi)\right], \qquad (1)$$

где t — текущее время, t_c — время наступления катастрофы.

В [7, 8] были предложены методы идентификации функции $I(t)$ и приведены дифференциальные уравнения, решением которых является функция вида (1).

На основе приведенных эвристических соображений З.Р.Хакимовым были проведены расчеты по аппроксимации данных котировок индексов Standard&Poor's, NASDAQ и ММВБ за период с марта 2009 г. по первую декаду августа 2009 г. По индексу Standard&Poor's уравнение аппроксимационного тренда выглядит так:

$$I(x) = 1375 - 83 \cdot (181 - x)^{0,38} \cdot (1+0,09) \cdot \cos(7,2 \cdot \ln(181 - x))),$$

а результаты аппроксимации представлены на рис. 1, где время откладывается по оси абсцисс, значения индекса — по оси ординат, шарообразными точками обозначены фактически наблюдаемые значения индекса, а гладкой кривой представлен аппроксимационный тренд, обрывающийся в момент предполагаемой катастрофы.

Согласно проведенным расчетам, предполагаемое время катастрофы приходится на 10–20 октября 2009 г.

Аналогичны результаты аппроксимации, полученные по данным индексов NASDAQ и ММВБ. Значения некоторых параметров найденных аппроксимационных трендов весьма близки, что указывает на некую согласованность колебаний основных индексов деловой активности. При этом параметры тренда, полученные по данным Standard&Poor's, напоминают параметры аналогичного тренда, рассчитанного швейцарским геофизиком Дидье Сорнетом по данным индексов деловой активности за период, предшествовавший «черному понедельнику» 19 октября 1987 г.

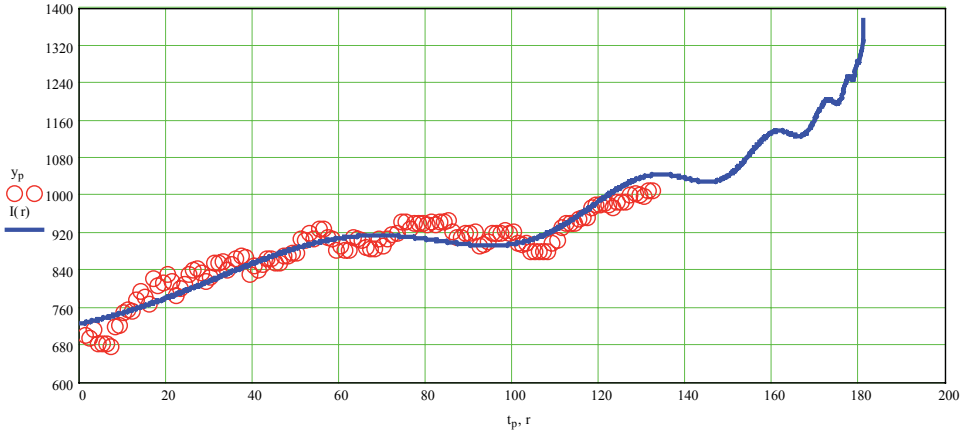


Рис. 1. Прогнозирование катастрофы по данным индекса Standard&Poor's

Напомним, что этот обвал 1987 г. так и не получил убедительных причинно-следственных объяснений, а эксперты, пытавшиеся прокомментировать случившийся кризис, сильно разошлись во мнениях относительно вызвавших его причин. Это связано с тем, что трактовки ученых в основном исходили из методологии неоклассического синтеза, постулирующего равновесный характер состояний и процессов, протекающих в экономических системах.

Согласно методологии теории катастроф, экономические системы, напротив, являются в принципе неравновесными, а протекающие в них процессы неустойчивы, так что небольшие изменения неких параметров, которые кажутся на первый взгляд не слишком значимыми, способны вызвать необратимые изменения, в результате которых система переходит в качественно новое состояние.

Если в самом деле мировые рынки ожидают новые потрясения в октябре текущего года, то наша задача заключается в том, чтобы своевременно подготовиться к ним, проведя необходимые преобразования институционального характера. Как в России, так и в Казахстане финансовая система выступает проводником внешних шоков, она недостаточно устойчива и не готова оказать сопротивление неблагоприятным изменениям конъюнктуры мировых рынков [9].

Что касается российской экономики, то нависший над ней огромный внешний долг, по которому наступит пора расплачиваться весной 2010 г., способен надолго «заморозить» деловую активность на целом ряде локальных рынков, которые пока что считаются весьма надежными и обеспечивают основную долю поступлений в госбюджет. По-видимому, институциональное разделение «коротких» и «длинных» рисков (как это сделано, например, в Китае) позволило бы банковскому сектору обрести некоторую способность амортизировать потрясения мировых финансовых рынков.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Нижегородцев Р.М., Стрелецкий А.С. Мировой финансовый кризис: причины, механизмы, последствия. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2008. – 64 с.*
2. *Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики – 2009, № 3. – С. 26-38.*
3. *Mensch G.O. Stalemate in technology: Innovation overcomes the depression. Cambridge (Mass.): Ballinger, 1979.*
4. *Sornette D. Prediction: The Future of the USA Stock Market [http://www.safehaven.com/showarticle.cfm?id=1250].*
5. *Воробьев Ю.Л., Малинецкий Г.Г., Махутов Н.А. Управление рисками. Реальность и надежды //Международная конференция по проблемам управления (29 июня – 2 июля 1999 г.): Сб. пленарных докладов – М., 1999. – С. 139-144.*
6. *Управление риском: Риск, устойчивое развитие, синергетика/ Владимиров В.А., Воробьев Ю.Л., Малинецкий Г.Г. и др. – М.: Наука, 2000. – 432 с.*
7. *Нижегородцев Р.М. Анализ и прогнозирование катастроф в сложных динамических системах //Проблемы управления безопасностью сложных систем: Материалы VII международной конференции. – М., 1999. – С. 18-20.*
8. *Нижегородцев Р.М. Нелинейные методы прогнозирования катастроф в сложных динамических системах //Теория активных систем: Труды международной научно-практической конференции / Общ. ред. В.Н. Бурков, Д.А. Новиков. Т. 1. – М.: ИПУ РАН, 2003. – С. 118-120.*
9. *Нижегородцев Р.М. Мировой финансовый кризис: новые угрозы и новые возможности // Известия Уральского государственного экономического университета. 2009, № 1. – С. 4-12.*

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі

ХАБАРЛАЙДЫ

Сұрақ: *Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?*

Жауап: *Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумуляторлардан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады.*

Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен "үйіп тастауы" болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде "01" телефоны бойынша хабарласыңыздар.

Л.А. ПОПП
к.э.н., доцент Павлодарского государственного университета
им. С. Торайгырова

ПОСТАНОВКА ПЛАНОВО-БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ И ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ С БУХГАЛТЕРСКИМ УЧЕТОМ

Многие казахстанские предприятия используют ту или иную систему финансового планирования. Безусловно, планирование является важным и полезным инструментом управленческой деятельности, который обеспечивает достижение стратегических целей, путем декомпозиции целевых показателей до уровня плановых заданий на все уровни управления компании. Однако когда дело доходит до контроля исполнения бюджета и его анализа, большинство из них сталкивается со множеством вопросов. Один из них – каким образом формировать фактические данные, чтобы их можно было сравнить с запланированными показателями.

Грамотно выстроенная планово-бюджетная система помогает менеджменту распределить ограниченные ресурсы между направлениями работы, видами продукции и услуг оптимальным образом, в том числе, к примеру, определить показатели для системы мотивации персонала. Вместе с тем, возникает необходимость не только установить плановые показатели деятельности, но и узнать, насколько же они достигнуты по итогам периода, то есть провести план-факт анализ.

На первый взгляд, тезис о том, что необходимо сравнивать все запланированные показатели с их фактическим исполнением, является очевидным. Но на практике случаются ситуации, когда после постановки планово-бюджетной системы в компании, не представляется возможным «собрать» данные о фактическом исполнении планов и, соответственно, провести план-факт анализ, что сводит практически на ноль всю ценность процесса планирования.

Источником фактических данных для планово-бюджетной системы могут являться системы бухгалтерского, управленческого или оперативного (производственного) учета. В большинстве случаев наиболее достоверным и полным источником данных является именно бухгалтерский учет. Если вдуматься, то такая на первый взгляд простая система, во-первых, может применяться на любых предприятиях – от производства авианосцев до услуг по доставке пиццы на дом, а во-вторых, позволяет понять и отследить, откуда появились средства (активы) и куда они потрачены и так далее. В то же время ее недостатком, как источника фактических данных, является определенная инертность к изменениям, происходящим в компании (например, расширению продуктовой линейки) и невысокая оперативность предоставления данных, связанная с закрытием периодов в системе.

Итак, на основе реального опыта, была смоделирована ситуация, иллюстрирующая возможные проблемы компании в получении фактических данных для планово-бюджетной системы и проведении план-факт анализа.

Проектная компания решила усовершенствовать свою планово-бюджетную систему: разработать новые формы отчетов, регламент, установить лимиты расходов и так далее.

Новая система должна была ориентироваться и повышать эффективность работы ее пользователей (руководства компании и планово-экономического отдела). Поэтому в основу системы были заложены аналитики (разрезы информации), наиболее важные и интересные для них, как-то: себестоимость отдельных видов продукции; эффективность инвестиционных проектов; услуги, оказываемые филиалами компании друг другу и центральному аппарату и так далее. В таблице 1 представлен пример управленческого отчета по исполнению инвестиционного бюджета, а в таблице 2 – фрагмент отчета об исполнении бюджета доходов.

1. Управленческий отчет, иллюстрирующий разрезы (аналитики) разработанные в рамках бюджета инвестиций

Отчет об исполнении бюджета инвестиций					
№ п/п	Название	Количество		Стоимость с НДС, *тенге*	
		План	Факт	План	Факт
1. Приобретение средств вычислительной техники					
1.1	Компьютеры				
1.2	Сетевое оборудование				
1.3	Периферия				
	Итого по проекту				
2. Капитальный ремонт и модернизация вычислительной техники					
2.1	Компьютеры				
2.2	Сетевое оборудование				
2.3	Периферия				
	Итого по проекту				
3. Приобретение машин и оборудования					
3.1	Транспортные средства				
3.2	Производственное оборудование				
3.3	Оборудование помещений				
	Итого по проекту				

2. Управленческий отчет, иллюстрирующий разрезы (аналитики) разработанные в рамках бюджета доходов и расходов

Отчет об исполнении бюджета доходов и расходов по филиалу N			
№ п/п	Наименование	Сумма, *тенге*	
		План	Факт
1	**Доходы от продаж, всего**		
1.1	**Основная продукция, произведенная:**		

Продолжение таблицы

1.1.1	– силами собственных подразделений		
1.1.2	– силами прочих филиалов		
1.1.3	– силами внешних подрядчиков		
1.2	**Прочие работы (услуги), осуществленные:**		
1.2.1	– силами собственных подразделений		
1.2.2	– силами прочих филиалов		
1.2.3	– силами внешних подрядчиков		
2	**Себестоимость продаж, всего**		
2.1	**Основная продукция, произведенная:**		
2.1.1	– силами собственных подразделений		
2.1.2	– силами прочих филиалов		
2.1.3	– силами внешних подрядчиков		

Однако, когда пришло время проводить тестовый план-факт анализ, выяснилось, что бухгалтерская отчетность ведется несколько в другом формате и что она не позволяет заполнить управленческие формы отчетов фактическими данными.

Попытка получить необходимую для их отчетов фактическую информацию непосредственно из программы бухгалтерского учета (проводок, оборотно-сальдовых ведомостей, выписок и т.д.) не привела к должному результату. Были выявлены следующие сложности в получении фактических данных для системы бюджетирования.

Во-первых, существенно различаются справочники планово-бюджетных и бухгалтерских статей. Экономисты планируют деятельность компании в одних разрезах (аналитиках), а бухгалтера ведут учет в других (план счетов, справочники, учетная политика и так далее). Например, были запланированы три вида социальных выплат персоналу, а у бухгалтеров все социальные выплаты отражены в строке «прочие доходы работника» вместе с другими.

Во-вторых, различаются аналитики, используемые экономистами и бухгалтерами. Руководство компании интересует себестоимость различных видов продукции, доходы компании по группам контрагентов, инвестиции в зависимости от источника финансирования (бюджет, кредит, материнская компания и т.д.) и вида инвестиций.

Для бухгалтерии это информация может являться справочной. Например, контрагенты, аффилированные с компанией, и прочие контрагенты не различаются.

В-третьих, отличные потребности в детализации учета. В компании могут быть некие отделы с незначительными по мнению бухгалтерии затратами (отдел тендеров, например). Но с точки зрения менеджмента – этот отдел является Центром финансовой ответственности, деятельность которого необходимо оценивать и контролировать, и, соответственно, учитывать его расходы отдельно.

В-четвертых, методика бухгалтерского учета не всегда соответствует целям управления. Например, в бухгалтерии могут не учитываться отдельно расходы по каждому виду продукции. В конце периода общие затраты компании просто распределяются на виды продукции пропорционально выручке. Для экономистов такая информация не всегда корректна, поскольку не отражает реальную себестоимость продукции. Во многом это связано с усредняющими методиками, применяемыми в бухгалтерском учете, такими как, распределение всех косвенных расходов на основе единой базы. В этом случае понятие рентабельности и прибыли по продукту очень условно и принимать решения об оптимизации производственной программы очень рискованно: например, не выпускать продукт *А*, сократить производство *В* и увеличить *С*.

В-пятых, учет инвестиций ведется бухгалтерией не по отдельным проектам, а совокупно. Для бухгалтерии ремонт оборудования и модернизация существующего – это принципиально разные по характеру вещи. В первом случае – это расходы периода, а во втором – это инвестиции, которые должны найти свое отражение в балансе, как прирост активов. И бухгалтерские аналитики (справочники субконто) в обоих случаях могут существенно различаться. В то же время для инвестиционного отдела важно провести анализ именно в разрезе проектов. Например, проекта по «капитальному ремонту и модернизации сетевого оборудования». Аналогичная ситуация с учетом инвестиций по источникам финансирования: получение основных средств от материнской компании, передача из другого филиала, закупка в лизинг и так далее. Не все эти операции могут отражаться в бухгалтерском учете, например, если не происходит передачи актива на баланс.

В-шестых, бухгалтерский учет работы филиалов, отношений «филиал-филиал» и «филиал - центральный аппарат» имеют определенные особенности. Например, в бухгалтерском учете не отражаются внутренние услуги между филиалами компании. Если филиал «А» оказал услуги филиалу «Б», к примеру, перевез груз в интересах последнего, то с точки зрения бухгалтера выручки и себестоимости данная услуга не имеет, ведь всё происходит в рамках одного юридического лица (и есть только передача затрат). Но при оценке эффективности работы филиала «А», необходимо знать, в том числе объем оказанных внутренних услуг. При формировании консолидированного отчета по группе компаний необходимо исключить внутренние обороты между дочерними обществами (юридическими лицами), входящими в одну бизнес-единицу.

В-седьмых, при разработке регламента планирования не учитываются организационные моменты работы бухгалтерии. Планово-бюджетная система зачастую не учитывает особенности работы бухгалтерской службы, а именно, даты закрытия периодов, схему закрытия счетов и распределения затрат, порядок признания выручки по услугам и так далее. Не зная этих особенностей, невозможно корректно составить регламент бюджетирования (например, определить дату представления руководству форм план-факт, которые зависят от даты закрытия периода бухгалтерией и, соответственно, «появления» фактических данных в системе).

Список приведенных расхождений можно расширить, но и перечисленного достаточно чтобы резюмировать – информацию в необходимых аналитиках (разрезах) возможно получить только после трудоемкой ручной выборки и обработки бухгалтерских данных,

углубляясь до каждого первичного документа. Осуществление такой работы на постоянной основе очень трудоемко и увеличивает вероятность ошибок. Излишняя или недостаточная детализация учета в бухгалтерии приводит к бесконечным спорам о добавлении/удалении статей расходов, доходов и т.д. в системе бухгалтерского учета. Сотрудники не понимают, что входит в ту или иную бюджетную статью (какие расходы должны по ней планироваться). Не ясно, как оценить эффективность работы инвестиционного отдела – ни по направлениям (группам проектов), ни по отдельным проектам. Сложно контролировать перемещения основных средств между филиалами, особенно если все имущество находится на балансе материнской компании.

При разработке планово-бюджетной системы необходимо «создать» связи с бухгалтерским учетом, только так можно сформировать фактические данные для проведения план-фактного анализа в бюджетных формах.

Вначале необходимо определить наиболее подходящий вариант построения системы управленческого учета и взаимодействия его с бухгалтерским учётом. В общем случае, возможны два варианта:

- автономная организация управленческого учета от бухгалтерского;
- система управленческого учета, интегрированная с системой бухгалтерского учета.

Автономная организация управленческого учета подразумевает ведение управленческого учета хозяйственных операций параллельно бухгалтерскому учету. Работа бухгалтерии в этом случае никак не затрагивается.

Обособление управленческого учета, помимо улучшения информационного обслуживания различных управленческих структур и повышения оперативности предоставления отчетов, создает условия для сохранения коммерческой тайны об уровне издержек производства, рентабельности отдельных видов выпускаемой продукции. Таким образом, заинтересованные внешние пользователи могут проводить проверки деятельности компании, не затрагивая вопросы калькулирования себестоимости.

Следует учитывать, что построение системы учета, параллельной бухгалтерскому учету, является очень дорогостоящим и трудоемким процессом. Например, в силу необходимости более детального учета хозяйственных операций (большего количества разрезов и аналитик), чем в бухгалтерии; выделения персонала, выполняющего функции управленческого учета; увеличения времени документооборота первичных документов. Кроме того, необходимо соответствующая автоматизация процесса.

Построение системы управленческого учета, интегрированного с бухгалтерским, обходится в большинстве случаев значительно дешевле «автономного» варианта. В то же время, интеграция предполагает внесение изменений в существующую практику работы бухгалтерии (изменение справочников доходов, расходов, контрагентов и т.д.), и, возможно, расширение функций бухгалтерии (например, по вводу управленческих кодов при проведении первичного документа в программе).

Естественно, что это не всегда устраивает бухгалтерскую службу, у которой есть свои четко определенные цели работы, в том числе формирование и сдача установленной законодательством бухгалтерской отчетности, контроль за правильностью начисления налогов и их своевременной уплатой и так далее.

Выбирая тот или иной вариант организации системы управленческого учета, компания может ориентироваться на самые различные факторы: от личности и характера главного бухгалтера до количества филиалов и проводимых хозяйственных операций и так далее. Выбор будет в значительной степени зависеть и от вида деятельности компании (строительство, транспортная отрасль, наукоемкое производство, сфера услуг и так далее). Однако наша практика показывает, что в большинстве случаев оптимальным является именно «интегрированный» вариант, когда в бухгалтерский учет вносятся незначительные изменения, позволяющие менеджменту получать необходимую информацию.

Для компаний заинтересованных в построении «интегрированной» планово-бюджетной системы можно предложить следующие рекомендации:

1) необходимо понимать, что разработка планово-бюджетной системы - это, в первую очередь, совместная работа всех заинтересованных служб компании, в том числе бухгалтерии. Конструктивное взаимодействие с экономистами на этапе разработки планово-бюджетной системы позволит облегчить работу самой бухгалтерии, хотя бы из-за снижения количества отдельных запросов смежных отделов о предоставлении данных. Поскольку все нужные аналитики будут уже предусмотрены в системе, будет возможна автоматическая «выгрузка» отчетов;

2) в любом случае, необходимо максимально использовать существующие наработки (аналитики, разрезы) уже существующие в бухгалтерии. Поверьте, что не столь существенно, если планируемая статья будет называться так же, как и в бухгалтерском учете (например, «коммунальные услуги»). В этом случае не является продуктивным придумывание «новых» названий для одинаковых по своей сути и содержанию статей расходов («водоснабжение и энергоснабжение» или «услуги по обеспечению хозяйственной деятельности»). Если же за основу для разработки управленческих справочников брать бухгалтерские аналитики, то будет снята еще одна проблема. Дело в том, что сотрудники всех служб будут одинаково понимать, что входит в ту или иную статью, и будут не нужны справочники соответствия бухгалтерских и управленческих статей, описание состава управленческих расходов и т.д.

3) там где недостаточно существующих аналитик необходимо логически «надстраивать» и дополнять систему бухгалтерского учета, например следующими путями:

- внедрением единых для всех служб и филиалов справочников с описанием групп и отдельных статьей расходов, доходов, платежей, поступлений, инвестиций, контрагентов;
- добавлением в бухгалтерский учет аналитики Центров финансовой ответственности. Если, например, при обработке первичного документа бухгалтера будут присваивать операции признак центра финансовой ответственности, то впоследствии экономисты могут выгружать данные в разрезе видов расходов/доходов и платежей/поступлений в разрезе этих центров;
- при учете «небухгалтерских операции» необходимо предусмотреть соответствующие механизмы трансформации бухгалтерских данных в управленческие. Например, для определения «внутренней выручки» филиала от оказания услуг другим филиалам. Механизмы такой трансформации являются достаточно обширной областью для анализа, которые представляется нецелесообразным в полном объеме рассматривать в рамках текущей статьи.

При добавлении аналитик (разрезов) информации необходимо взвешивать получаемые эффекты и добавленную трудоемкость процесса. Критический пересмотр планово-экономическими службами изменений к системе бухгалтерского учета позволяет исключить аналитики, не представляющие ценной управленческой информации.

В заключение, необходимо отметить, что уже на начальных этапах разработки планово-бюджетной системы следует задуматься о том, как и откуда, будут «собираться» фактические данные для планово-бюджетной системы.

Необходимо проанализировать существующую практику компании в части организации бухгалтерского и управленческого учета, а также определить трудоемкость и эффекты различных вариантов организации системы управленческого учета (автономный или интегрированный) и выбрать оптимальный для компании вариант.

При принятии решения о выборе «интегрированного» варианта необходимо обеспечить заинтересованность бухгалтерской службы в реализации проекта и строить планово-бюджетную систему путем балансировки между увеличением трудоемкости работ (включая работу бухгалтерии) и потребностями менеджмента в управленческой информации. Чаще всего на практике компании при построении «интегрированной» планово-бюджетной системы идут по пути сокращения перечня аналитик, изначально представленных экономистами.

Таким образом, совместная и конструктивная работа экономических служб и бухгалтерии будет одним из факторов успеха при построении планово-бюджетной системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет – М.: ООО «Омега-Л», 2007. – 325 с.*
2. *Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования – М.: Вершина, 2007. – 488 с.*
3. *Хруцкий В.Е., Хруцкий В.В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 176 с.*
4. *Хорнгрен Ч., Фостер Дж., Датар Ш. Управленчекий учет. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 325 с.*
5. *Красова О.С. Бюджетирование и контроль затрат. – М.: Омега-Л, 2008 – 169 с.*
6. *Анискин Ю.Л. Планирование и контролинг. – М.: Омега-Л, 2009. – 280 с.*

Ю.А. СТРЕЛЬЦОВА,
магистр экономики КазГАСА

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА

В настоящее время в казахстанской строительной науке и практике сложилась достаточно парадоксальная ситуация в области исследования инноваций. С одной стороны, за последние пять лет появилось множество работ, посвященных проблемам инновации, а с другой стороны подавляющее их большинство посвящено управлению инновациями и лишь малое количество — их оценке.

Под инновационной деятельностью строительного кластера следует понимать проведение сбалансированной инновационной политики на протяжении всех этапов строительного цикла участниками строительного кластера.

Большое количество участников строительного процесса, приводят к дополнительным осложнениям при проведении инновационной политики, так как любые достаточно серьезные инновации в одном из структурных звеньев потребуют изменений также на сопряженных участках.

Создание и функционирование интегрированной структуры имеет смысл, прежде всего, при определении реального эффекта от объединения.

Анализ эффективности инновационной деятельности предприятий строительного комплекса должен проводиться, на основе следующих параметров системы:

1. Организационно-технологический уровень развития, характеризующий производственные, организационные, технологические возможности предприятий строительного комплекса, качество инноваций и т.д.

2. Внутренняя сбалансированность (синхронизация (Sk)) элементов системы, т.е. участников производственно-технологического цикла строительного производства, при этом учитывая их специфику деятельности.

Недостаточная инновационная сбалансированность приводит к тому, что в нем сосуществуют структуры, обладающие различным инновационно- технологическим уровнем. Привнесение в систему новаций, заведомо относящихся к иному организационно-технологичному уровню увеличивает десинхронизацию. Синергетический эффект от инновационной интеграции участников инвестиционно-строительного комплекса (эффект от реализации совокупного инновационного продукта). Гармонизации взаимодействия (по целям инновационной деятельности и способам их достижения) различных по экономической природе хозяйственных субъектов в рамках объединения, а также взаимодействия организаций-участников с внешними контрагентами.

Высокий уровень сбалансированности инновационной политики – необходимость для нормальной жизнедеятельности системы обеспечить ей повышенный обмен веществом/энергией/информацией с окружающей средой.

Для оценки внутренней сбалансированности необходим учет характеристик инновационного взаимовлияния хозяйствующих субъектов в рамках совместной деятельности:

организаций занимающихся общестроительными и специальными строительными работами, промышленными предприятиями-участниками, выпускающие строительные материалы, изделия, детали и конструкции, эксплуатационными организациями, проектными организациями и т.д.

3. Синергетический эффект от инновационной интеграции участников инвестиционно-строительного комплекса.

Опираясь на мировой опыт корпоративного хозяйствования, исследуемый во многих зарубежных и ряде новейших научных работ, можно выделить следующие подходы к оценке эффективности интеграции.

Анализируя деятельность корпораций, работающих в строительной отрасли можно выделить основные факторы, влияющие на инвестиционный потенциал инвестиционно-строительного комплекса и определяющие экономическую эффективность диверсификационных программ:

- уровень конкуренции в инвестиционно-строительном комплексе и возможное появление новых конкурентов;
- зависимость инвестиционно-строительного комплекса от появления товаров-заменителей;
- капиталоемкость производства;
- инерционность инвестиционно-строительного комплекса,
- способность его реагировать на рыночные изменения;
- зависимость от поставщиков сырья, материалов и конструкций;
- степень регулирования и контроля со стороны государственных органов.

Создание и функционирование интегрированной структуры имеет смысл, прежде всего, при получении реального эффекта от объединения. Именно с этой точки зрения, интегрированные объединения представляют интерес как объекты эффективного объединения и дальнейшего функционирования.

При этом их специфика связана со следующими обстоятельствами:

1. Участники создаваемых интегрированных структур, являются действующими организациями, и их эффективность в связи с этим имеет следующие аспекты:

- изменение результативности использования действующих производственных мощностей;
- увеличения потенциала научно-исследовательских и опытно- конструкторских организаций;
- новые возможности для реальных инвестиций и инноваций, возникающие в результате формирования интегрированной структуры.

2. Особую роль играет, так называемый синергетический эффект. Понятие синергизма является достаточно новым (особенно в приложении его к экономическим исследованиям) и поэтому требует некоторых комментариев.

Существуют упрощенная и более сложная (уточненная, детализированная) трактовки этого термина. Первая из них (применяемая, как правило, в экономических исследованиях) концепцию синергизма связывает с нарушением пропорциональности. Иногда данное понятие также называется эффектом «2 + 2 = 5» для того, чтобы подчеркнуть, что организация ищет такие товарно-рыночные комбинации, в которых эффект от суммы

больше, чем сумма составляющих частей». При этом возникающая дополнительная единица эффекта (1 = 5 – 4) и обуславливается синергизмом.

В рамках данного исследования под синергетическим эффектом понимается возрастание эффективности деятельности в результате инновационной интеграции участников строительного комплекса в единую систему за счет так называемого положительного системного эффекта (эффекта эмерджентности), где эффект от взаимодействия участников объединения внутри ИС превышает сумму эффектов деятельности каждого участника в отдельности (автономно).

В качестве итога оценки интеграционного (синергетического) эффекта выступает соответствующая разность значений выбранного показателя. В частности, чистый приведенный доход — традиционный показатель для оценки экономической эффективности, и его приращение в результате создания инновационного объединения — одна из возможных оценок интеграционного эффекта.

Создание и функционирование интегрированной структуры имеет смысл, прежде всего при получении реального эффекта от объединения. Именно с этой точки зрения, интегрированные объединения представляют интерес как объекты эффективного объединения и дальнейшего функционирования.

Сложность строительного производства, обусловленное большим количеством участников на разных его этапах, предъявляет особые требования к разработке, внедрению и оценке эффективности инноваций. Целью оценки эффективности инноваций является определение степени сбалансированности конкретных инновационных решений и мероприятий с текущими возможностями основных участников строительного процесса, в условиях имеющихся ограничений, возможностями по их выполнению. Под сбалансированностью в общем случае понимается как обеспечение соответствия инновационных разработок, исполнителей проекта заданному уровню по всему периоду выполнения проекта, так и обеспечение возможностей дальнейшей реализации этих разработок на последующих этапах жизненного цикла — в производстве и эксплуатации задач.

Исполнители, заказчики и инвесторы работ образуют совокупность участников проекта.

Главными критериями эффективности инновационного проекта являются оценка его технико-экономической реализуемости с точки зрения предприятий участников, определение и оценка влияния его и альтернативных проектов на строительный комплекс в целом. Задача оценивания инновации решается путем сравнительного анализа затрат и выгод как в масштабах предприятия, так и в рамках всего строительного комплекса.

Необходимо оценивать возможность использования новых инноваций с учетом существующей профессиональной подготовленности и их сочетания с более традиционными производственными процессами.

При выборе инновации обязательно следует рассмотреть вопросы, связанные с ее вхождением в существующую локальную производственно- экономическую среду (строительный кластер). Сюда относятся и чисто производственные проблемы, такие, как оценка потребности в тех или иных видах промышленного оборудования в зависимости от местных условий, а также уровне технического оснащения участников строительного производства, технологии и организации строительства, которые могут значительно влиять на реализацию избранной инновации.

Необходимо отметить также, что эта оценка носит не локальный, а системный характер, в ней должны учитываться сложные эффекты, связанные с взаимодействием различных факторов, и потенциальное усугубление воздействия на окружающую среду, инициированное данной инновацией.

В условиях стабильного ресурсного обеспечения инновационной деятельности задача оценки реализуемости сводится к расчету баланса фирменных возможностей и потребностей в ресурсах, обеспечивающего устойчивое функционирование регионального строительного комплекса в режиме расширенного воспроизводства.

Лимитирующими факторами реализации инновационных проектов в строительстве, как правило, являются объемы финансирования НИОКР и производства; производственные возможности предприятий участников, опытно-экспериментальных и испытательных средств; нормативные или фактические временные циклы проведения НИР, ОКР, производства; другие так называемые «узкие места».

Для динамично развивающихся наукоемких производств инновационное проектирование чаще всего направлено на применение новых технологий.

Определение и выбор наиболее подходящей технологии является хотя и обычным, но очень ответственным делом инновационного менеджмента, поскольку такие решения, как правило, могут оказывать влияние на общую стратегию развития предприятий строительного комплекса. Важность этого выбора определяет требования к качеству технико-экономического обоснования реализации любого новшества. Выбор должен быть основан на детальном анализе и сравнительной оценке альтернативных технических предложений, на оценке их реализуемости, на обосновании и определении наиболее предпочтительного из них с точки зрения экономической или коммерческой эффективности, а также на рассмотрении социально-экономических и экологических последствий реализации проектного предложения в каждой конкретной ситуации.

В традиционном смысле реализуемость инновации является важнейшим его свойством, под которым понимается возможность наиболее эффективного решения комплекса финансовых, научно-технических, проектно-конструкторских, производственно-технологических и организационно-управленческих задач в обеспечение создания новой продукции или оказания услуг требуемого научно-технического уровня, объема и в заданные сроки в условиях действующих ресурсных ограничений и их прогноза на период выполнения проекта.

Следовательно, реализуемость инновационного проекта должна рассматриваться, по крайней мере, в трех аспектах: научно-техническом, временном и ресурсном.

Научно-технический аспект предусматривает исследование возможностей достижения заданных характеристик (технических, технологических, эксплуатационных и др.) строительной продукции, получаемой в ходе реализации проекта, с учетом имеющегося научно-технического задела, возможностей опытно-экснериментальной базы, использования новых конструкционных материалов и т.п.

Временной аспект предполагает оценку возможности выполнения включенных в проект работ и мероприятий в установленные сроки с учетом нормативных технологических циклов НИОКР и производства. Ресурсный аспект охватывает сферу обеспечения работ и мероприятий проекта всеми необходимыми видами экономических ресурсов: финансовыми, материальными, трудовыми, производственными.

При принятии решения о привлечении новых технологических разработок следует тщательно проанализировать особенности их применения, их возможное влияние на производственную активность всех участников проекта. Дело в том, что новые технологии могут иметь общий характер и оказывать сильное воздействие на участников строительного проекта, а могут быть локальными, оказывая относительно слабое воздействие на характер и результаты его деятельности. В первом случае может изменяться сложившийся ранее порядок производственной деятельности всех участников строительного процесса. Во втором случае новые технологии могут использоваться лишь на отдельных этапах или в отдельных видах производства, оказывая относительно небольшое влияние на величину и общую структуру производственной активности.

При этом нужно принимать в расчет наличие возможных ограничений в применении новых технологий, которые порождаются недостаточной квалификацией персонала и трудностями в обращении с новым оборудованием и с новыми материалами.

Как правило, новая технология вступает в определенную конкуренцию с технологиями, принятыми, при осуществлении строительных проектов. Если она отторгается существующей производственной системой, то можно говорить о непривлекательности новой технологии для данной системы. Если же новая технология не отвергается, принимается системой, то такую технологию можно считать в определенной мере привлекательной для последней.

Оценка реализуемости проводится на основе комплексного рассмотрения показателей, характеризующих НИОКР, производство, технологическую подготовку производства. В настоящее время резко упала загрузка мощностей большинства предприятий строительного комплекса, поэтому основным условием их полномасштабного функционирования, а, следовательно, и обеспечения реализуемости инновационных проектов стали объемы финансовых ресурсов, которыми располагают предприятия, выполняющие инновации (разработку нововведений, их использование).

Следовательно, необходимо определить методику и решить ряд задач, направленных в конечном итоге на расширение возможностей ресурсного обеспечения инновационных проектов, от которого непосредственно зависит их реализуемость; на улучшение показателей загрузки предприятий, а также на выявление факторов и условий, способствующих адаптации предприятий к рыночным условиям хозяйствования; на продвижение на рынке (внутреннем и внешнем) результатов использования наукоемких технологий.

В обоих случаях под оценкой реализуемости инновации нами понимается установление расчетно-аналитическим и/или экспертным методом степени соответствия условий реализации во всех видах ресурсов (интеллектуальных, производственных, трудовых, финансовых, материальных, временных и др.) с возможностями удовлетворения этих потребностей в ходе реализации строительного проекта.

Показатели, используемые для оценки реализации, должны отражать:

- обеспеченность финансированием всех работ и мероприятий проекта (БИОКР, серийного производства, капитального строительства производственной и научно-экспериментальной баз и т.д.);
- напряженность работ и мероприятий проекта по трудоемкости;
- обеспеченность научно-экспериментальными средствами;

- наличие средств технологического обеспечения производства;
- продолжительность технологических циклов выполнения работ и мероприятий проекта;
- обеспеченность кооперационными поставками (по номенклатуре, объемам, срокам).

Оценка реализуемости инновационного проекта является обязательным этапом процесса его формирования. Она осуществляется и по мере выполнения проекта, если в структуре или составе работ или мероприятий, а также в составе участников или структуре их основных фондов происходят серьезные для целей проекта изменения.

Таким образом, процедуру оценки реализуемости проекта в целом и отдельных его составных элементов необходимо производить практически на всех этапах формирования и выполнения проекта.

Формирование и выполнение НТП, отвечающего условиям реализуемости, является многокритериальной задачей программно-целевого планирования и управления, для которой область допустимых решений определяется рядом традиционно используемых критериев реализуемости, ранжированных в соответствии с принципом их приоритетности:

- по обеспеченности НТП научно-техническим заделом;
- по коммерческой целесообразности;
- по заданному научно-техническому уровню;
- по специализации исполнителей проекта;
- по продолжительности работ и срокам их выполнения;
- по составу, стоимости работ и ограничениям по объемам финансирования;
- по обеспеченности трудовыми ресурсами;
- по составу, качеству и количеству материально-технических ресурсов;
- по ограничениям на производственные возможности (производственные
- площади и оборудование);
- по капитальным вложениям и капитальному строительству;
- по возможностям производственной и сбытовой кооперации.

Перечисленные критерии ОРП (по крайней мере, часть из них) по своей сути являются, во-первых, трудно или вообще не формализуемыми и, во-вторых, независимыми. Поэтому на практике поиск решения сформулированной таким образом многофакторной и многокритериальной задачи целесообразно осуществлять поэтапно, пользуясь методом последовательного достижения оптимума согласно лексикографическому правилу по приведенной иерархии системы независимых критериев.

В современных условиях хозяйствования строительная продукция превращается в товар, реализуемый на рынке. При этом договорная цена на строительство формируется с учетом спроса и предложений на продукцию.

В сложившихся обстоятельствах, необходимо стремиться к тому, чтобы внедрение инновационных проектов позволило не только существенно повысить экономическую эффективность строительства, но и уровень надёжности конструкций и степень привлекательности архитектурно-планировочных решений зданий и сооружений. Это необходимо, в первую очередь, для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности строительной продукции на рынке. Актуальность проблемы возрастает с учетом острой необходи-

мости разработки нормативно-методической документации, направленной на регулирование и упорядочение процессов управления инновациями и инновационными проектами, особенно по части таких основополагающих этапов в системе управления инновациями какими являются процессы анализа, оценки, выбора оптимальных проектов и выработки эффективных управленческих решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Экономика строительства / под ред. И.С. Степанова. – М: Юрайт, 2007.*
2. *Вернер Беренс, Питер – М. Хавранек руководство промышленных технико-экономических исследований. – М: АОЗТ «Интер- эксперт», 2006.*
3. *Денисов Г.А., Каменецкий М.И. Организация инновационной деятельности в строительном комплексе //Проблемы прогнозирования. – 2008, №3.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры - совместный проект КазЭУ им.Т.Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009г. до сентября 2010г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень "Магистра Наук" присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009года

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

Ж.С. ҮМБЕТЖАН,
Қазақ Ұлттық аграрлық университеті, оқытушы

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ САЛАСЫНА ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІКТІ АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Нарықтық экономикада ауыл шаруашылығына инвестициялық қызметті ұйымдастыруда іс-әрекеттегі механизмдерді қалыптастыру мен капиталдың қор жинауын ынталандыратын және оны тиімді қолданатын пайдалы экономикалық жағдайды құру қабілеттілігі бүгінгі таңда өзекті мәселе болып отыр. Мұндай механизмде нарықтың өзін-өзі реттеу және мемлекеттік реттеу құралдары мен иіндері оңтайлы үйлесімділікке негізделуі қажет.

Сонымен қатар, банктік несиелеу, лизинг және бағалы қағаздар эмиссиясы сияқты инвестиция тартудың бюджеттік емес көздеріне ерекше көңіл бөлген жөн. Қазіргі уақытқа дейін қарыз құралдарының жоғары құнынан инвестициялық үрдіске банктердің қатысуы қысқа мерзімді несиелерді қаржыландырумен шектеліп келді. Өзінің салалық ерекшеліктеріне қарай ауыл шаруашылық өндірісі тұрақты экономика жағдайында да қарыз құралдарына жүгінбей, қалыпты қызмет ете алмайды. Банктік несие ауыл шаруашылық өндірісі үшін әзірге қымбат және банктердің өздері де ең алдымен тиімді меншік иесінің, несие комитетіне негізделген инвестициялық ұсыныстарды жасау үшін қажетті біліктіліктің жоқтығынан ауыл шаруашылық тауар өндірушілерін несиелеуге келісімін бермей отыр. Екінші жағынан ауыл шаруашылық өндірушілері де несие алуға асықпайды, өйткені пайыздық ставка жоғары күйінде қалып отыр.

Инвестициялық қызмет үшін қолайлы жағдай – бұл төмен деңгейдегі инфляция және қолданылатын капитал үшін пайыз деңгейінің төмендігі.

Әлемдік тәжірибе ипотеканың кең тарауы экономиканың нақты секторында инвестициялық белсенділікті жандандырып, оның қаржы институттарымен байланысын қамтамасыз ететіндігін анықтап отыр.

Ипотека ауыл шаруашылық саласының дамуының маңызды құралы болып табылады, өйткені жылжымайтын мүлікті кепілге қоя отырып (жерді қосқанда) тауар өндірушілерге қажетті ұзақ мерзімді несиелер беріледі. Жер учаскелері айналымының енгізілуі ауыл шаруашылық бағытындағы жерлер нарығына қатысушылардың санын едәуір ұлғайтады.

Ауыл шаруашылық саласындағы кәсіпорындарда инвестицияны тартуда белсенділікті арттыру үшін кәсіпорындарға – инвестициялық ресурстар ұдайы өндірістің басты негізгі капиталы ретінде амортизациялық қорды және мақсатты қолдану жауапкершілігін қалыптастыру қажет. Демек, ауыл шаруашылық кәсіпорындарының салалық ерекшелігіне қарай қарыз құралдарын тартусыз қызмет ете алмайды.

Инвестициялық несиелеу белсенділігін арттыру үшін бірқатар жалпы экономикалық шараларды жүзеге асыру шарт: тиімді ұзақ мерзімге капитал салымын салуда теңгенің айырбастылығы мен нақты тұрақтылығы, өндірісті қайта қалпына келтіру мақсатында келешекте қайта қаржыландыру ставкасын төмендету, лизингтік несиелеуді дамыту және инвестициялық жобаны бірлесіп несиелеуде банкаралық бірлестік, инвестициялық несиелеу бойынша кепілдік механизмін нығайту қажет.

Демек, инвестицияны тарту белсенділігін арттырудың ерекшелігі – кәсіпорынның инвестициялық қызмет саласындағы шешімдерді жасау, қабылдау және жүзеге асыру үрдісі. Бұл үрдіс белгілі бір қағидаларды сақтаумен ұйымдастырылуы тиіс. Нарықтық экономика жағдайында мұндай қағидаларға мыналар жатады:

- *инвестицияның мақсатты бағыттылық қағидасы*, кәсіпкерлік
- инвестициялар объективті ойластырылған мақсатта бағытталмауы қатаң бәсеке жағдайында тиімсіздікке әкеледі;
- *инвестицияның табыстылығы мен рентабельділік қағидасы ,*
- потенциалды инвесторлар үшін инвестициялық жобаның тартымдылығы едәуір деңгейде капитал салымынан күтілетін табыстылықпен анықталады.
- *жоғары тәуекелді мүмкіндігінше азайта отырып теңдестіру қағидасы.*
- *инвестицияны тартудың жүйелілік қағидасы.* Инвестициялық үрдіс пен инвестицияны тарту үрдісін бір-бірінен ажырата білген жөн. Кәсіпорын деңгейінде инвестицияны басқарудың жүйелілігі шаруашылық жүргізуші тұлғалар үшін келешекте кәсіпорында инвестициялаудың бағыттарын дер кезінде белгілеуден көруге болады. Аймақтық және макроэкономикалық деңгейде басқару жүйелілігі халық шаруашылық салаларының инвестициялық қажеттіліктерін кешенді есепке алудан көрінеді.

Шаруашылық тәжірибеде инвестицияны тартудың екінші және үшінші қағидасы өзара байланысты. Инвестицияның рентабельділік деңгейі жоғары болған сайын, капитал салу тәуекелі жоғары болады. Өз кезегінде тәуекелсіз инвестиция нөлдік инвестицияға тең.

Инвестициялаудың әрқашан қауіп-қатермен байланысты екендігін атау қажет, алайда тәуекел ауқымының алынатын пайдамен арақатынасын оңтайландыру маңызды, яғни инвестор үшін тәуекелдің салыстырмалы қолайлы мөлшеріне ие болу маңызды. Сақтандыру нысандары тікелей инвестициялар, бағалы қағаздар, лицензиялаумен және халықаралық лизингпен байланысты мүліктік құқықтар, несиелер, инвестицияның басқа да түрлері, сондай-ақ ауыл шаруашылық өнімі өндірісіндегі жекелеген операциялық үрдістер бола алады.

АҚШ-тың ауыл шаруашылығын реттеу тәжірибесі қызығушылық танытады. Мұнда, көптеген дамыған елдердегі сияқты фермерлерді қолдау бағдарламалары ауыл шаруашылық министрлігінің арналары бойынша жүзеге асырылады. Оның жүзеге асырылуы фермерлердің табысын өсіру мен ауыл шаруашылық өнімдеріне баға тұрақтылығын қамтамасыз етуге және халықты жұмыспен қамтуға бағытталған. Қолдау бағдарламалары баға деңгейін, өндіріс көлемін бақылау, фермерлерге тікелей төлемдер жасау, экспортты субсидиялау, сондай-ақ фермерлік шаруашылықтарды жанама субсидиялаудың басқа да формаларын қарастырады.

Бұл шараларды жүзеге асыру едәуір шығындарды талап етеді. Еуроодақ елдерінде бюджеттік субсидия фермерлік шаруашылықтардың жалпы табысының 50%-дан астамын құрайды, Норвегияда - 57%, Швейцарияда- 82%. Бір бас мүйізді ірі қараға АҚШ-та 318 доллар бөлінеді, Жапонияда - 210 доллар, Финляндияда - 1137 АҚШ доллары.

АҚШ пен Канадада мемлекеттік қолдау көрсетілетін негізгі өнімдер дәнді дақылдар, қант, сүт өнімдері, мақта және кейбір өнім түрлері. Ал Еуроодақ елдерінде мемлекеттік

және мемлекетаралық реттеу ауыл шаруашылық өнімінің барлық түрлеріне, сондай-ақ олардың қайта өндірісіне таралады.

Мемлекеттік реттеу бағдарламалары жалпы ұлттық мақсаттарды жүзеге асыра отырып, аграрлық протекционизм саясатының дамуын қамтамасыз етеді. Ал, бағалық реттеу механизмі отандық нарықты қорғауға бағытталған. ЕО елдерінде арзан импорттық өнімдердің енуінен өз тауар өндірушілерін қорғау ережесі әрекет етеді, оның мәні төмендегідей:

- сырттан келетін өнімді ішкі нарықтық бағадан төмен бағамен сатуға тыйым салу;
- әлемдік нарық бағасы мен шекті баға арасындағы айырма мөлшерінде келісім үшін төленетін төлемнің енгізілуі.

Алайда бағалық реттеу әрқашан ауыл шаруашылық өндірісін жоғары тиімділікпен реттеуге мүмкіндік беретін құрал болып табылмайды.

Басқа да механизмдер бар, әсіресе дамыған елдерде мемлекеттің фермерлермен келісім шарттық жүйеге өтуімен өндіріс көлемін тікелей жоспарлау қолданылады. Қорғаудың базалық құралдары ретінде импорттық тарифтерден басқа компенсациялық алымдар, акциздер, әртүрлі салықтар мен квота түріндегі салықтық емес шектеулер, әкімшілік шектеулер қолданылады. Мысалы, Финляндияда азық-түлік тауарларының ішкі нарығы тек ғана кеден салықтарын алумен емес, жергілікті фермерлерге өз өнімдерін әлемдік бағадан едәуір жоғары бағалар бойынша сатуға мүмкіндік беретін компенсациялық салықтар формасындағы мемлекеттік реттеудің басқа да тәсілдерімен қорғалған. Осының салдарынан азық-түлікпен өзін-өзі қамтамасыз етудің жоғары деңгейіне қол жеткізіледі. Импорттық салықтар мұнда мардымсыз рөл атқарады, өйткені кедендік басқарудың барлық жинақтарының 80%-тін акциздер, компенсациялық жинақтар мен сатудан алынатын салықтар құрайды. Ал, Францияда фермерлерге жылына 3,75-8,25% болатын жеңілдетілген несиелердің алты түрі беріледі. Ал жаңадан бастаушы фермерлерге 5-12 жылға 2,73%-пен беріледі.

Ауыл шаруашылық саласына шетелдік инвестицияны тартуды ынталандырудың маңызды экономикалық механизмі болып перспективті іс-әрекет түрлері мен басымдық даму территорияларын құру болып табылады.

Ауыл шаруашылығының территориялық басымды дамуын Италия, Испания, ФРГ, АҚШ, Түркия, Франция, Ирландия сияқты елдер қолданады. ЖІӨ-нің орташа жылдық өсу қарқынының жоғарылауы жалпы ішкі капитал салымдары үлесінің ұлғаюымен қатар жүреді және керісінше. Қытайда ішкі капитал салымдарының жалпы көлемінің үлес салмағы 42% құрайды, АҚШ-та –16%, Канадада – 18%, Ресейде – 16%.

Ауылда өндірістік қорлардың ескіруі жағдайында оларды жаңарту мәселесі ТМД-ның барлық елдерінде алғашқы орынға шықты. Өндірістік қорларды жаңарту мәселесіне байланысты ТМД елдерінде лизингтік механизмді пайдалану қолға алынды. Бірақ көптеген елдерде тек шаруашылықтардың қажеттілігінен ауыл шаруашылық техникасын лизингке беру бүтіндей ауыл шаруашылығын дамыту үшін оң нәтиже бермейтіндігін көрсетті. Ауыл шаруашылық тауар өндірушілерінің қаржылық мүмкіндіктерінің аздығынан техниканы жаңарту тек инвестиция тарту жолымен ғана мүмкін. Инвестиция ретінде банктердің коммерциялық несиелері тартыла алады, бірақ олардың қымбаттығынан ауылдық тауар өндірушілер үшін қолайлы болмай отыр. Шетелде кейбір лизингтік компа-

ниялар қондырғыны жалға алушыдан ешқандай қосымша кепілдік талап етпейді, өйткені келісімнің кепілі қондырғының өзі болып табылады .

Бірқатар шетелдерде шағын және орта кәсіпорындарға лизингтік операцияларды жүзеге асыруда арнайы жеңілдіктер беріледі.

Қазіргі таңда АҚШ-тың ауыл шаруашылық несие жүйесі 8 банк пен 230 ассоциациядан тұрады. Әрбір аймақ шеңберінде жер банкісінің ассоциациясы бар, оның иесі фермерлердің кооперативтері. Олар жыл сайын несиені бөліп және елдің барлық фермерлік шаруашылығының үштен бірін қамтиды.

Осылайша, кооперативті меншік формасы фермерлерге тек солардың банкі екендігіне сенімділік туғызады. Дамыған елдерде фермерлік шаруашылықты инвестициялауды ынталандырудың мемлекеттік қолдау әдісінің бірі жеңілдетілген салық салу. Мәселен, Канадада 100-ден 250 мың долларға дейін табысы бар фермерлер жылына 1-ден 2,5 мың долларға дейін төлейді, яғни 1% жуық. АҚШ пен Швецияда фермерлер табысынан бір реттік салық алу қағидалары қарастырылған. Кейбір елдерде экологиялық таза өнімді өндіруді қамтамасыз ететін кооперативтер бірнеше жылға салық салудан босатылады, Германияда – баламалы энергия көздерін қолданушылар. Данияда кооперативті кәсіпорындар барлық қызмет түрінен түсетін жеңілдетілген пайда салық салуды қолданады. Егер жеке тұлғаға пайда салығы 50%-ды құраса, ал кооперативтер үшін – 20%.

Өнеркәсібі дамыған елдерде лизингтің рөлі экономиканың әртүрлі салаларындағы негізгі капиталдың ұдайы өндірісінде, оның ішінде ауыл шаруашылығында өсті. АҚШ-та лизинг жолымен күрделі қаржы салымы 20-дан 30%-ға дейін қаржыландырылды, Англияда 11–20%, Францияда 16–17%, Германияда 15–16%, Италияда 14–15%, Канадада 8–10% .

Осылайша, лизинг ауыл шаруашылық кәсіпорындарын материалдық-техникамен қамтамасыз етуде алдыңғы қатарлы әдістің бірі болып табылады және жетілген техниканы кеңінен қолдануға мүмкіндік береді.

Сондықтан, шет елдердегі аграрлық өндіріске инвестиция тарту мен пайдалану үрдісінің ерекшеліктерін анықтай отырып, біздің ойымызша Қазақстан үшін мынадай бағыттарды ұстанған жөн:

- аграрлық протекционизм саясатын қалыптастыру;
- экспорттық субсидия қолдану арқылы нарықта артық тауар

ұсынысынан босату құралы ретінде пайдаланып, бәсекелесуге және өндірісті ынталандыруға мүмкіндік тудыру;

- бағалық реттеу механизмін қолдану арқылы сырттан келетін импорт өнімдеріне ішкі нарық бағасынан төмен сатуға жол бермеу;
- жеңілдетілген несиелендіруді қолдану арқылы жаңадан бастаушы
- шаруа қожалықтарына төменгі пайызбен несие беру;
- инвесторлардың мүліктік мүдделерін сақтандыру бойынша арнайы мекеме құру, бұл инвестицияның құйылуын ынталандырады;
- шетелдік капитал салымын тарту мақсатында салықтық жеңілдіктер орнату қажет, онда экологиялық таза өнімді, өндірістерді қамтамасыз ететін кәсіпорындарды бірнеше жылға салық салудан босату керек;
- ауыл шаруашылық саласында өндірістік қорларды жаңарту мақсатында лизингтік механизмді пайдалану, яғни алынған мүліктің өзі кепілдік ретінде қарастырылған жөн болар еді.

Шетелдік сарапшылардың пікірінше, Қазақстан капитал салуға тартымды елдердің біріне айналып келеді.

Бүгінде Қазақстан Республикасының экономика салалары бойынша тартылған негізгі капиталға шетелдік инвестиция үлесін төмендегі кестеден көруге болады (1-кесте).

Кестеден ауыл шаруашылығына жұмсалған шетелдік инвестицияның экономиканың басқа салаларымен салыстырғанда үлесінің өте аз екендігін байқайсың. Бірақ, 2004 жылмен салыстырғанда ауыл шаруашылығына салынған шетелдік инвестицияның көлемі 2005 жылы 5,4 есеге өсті. ЖІӨ өндірісінің өсуімен негізгі капиталға инвестиция өседі. Мысалы, Қазақстан экономикасының барлық салалары бойынша 1999 жылмен салыстырғанда инвестиция көлемі 2003 жылы 3,4 есе, ал ЖІӨ өсуі 2,2 есе, ауыл шаруашылығында сәйкесінше 7,6 және 1,6 есе, өнеркәсіпте - 3,3 және 2,3 есе өскен. Бірақ ауыл шаруашылығында негізгі капиталға жұмсалған инвестиция көлемі өнеркәсіппен салыстырғанда едәуір төмен: ауыл шаруашылық ЖІӨ-гі үлес салмағы 2003 жылы 7,3%, ал инвестиция үлесі – 1,5%, өнеркәсіпте –- сәйкесінше 29,5% және 57,9%; өнеркәсіп өнімдерінің ЖІӨ-і үлесі ауыл шаруашылығының осындай көрсеткішінен 4 есе артады, ал инвестиция үлесі 38,6 есе жоғары. Егер ЖІӨ-нің 1 теңгесіне республика бойынша 0,28 теңге инвестиция бөлінетін болса, өнеркәсіпте – 0,56 теңге, ал ауыл шаруашылығында – 0,06 теңге бөлінген.

Мұндай келеңсіз жағдай Қазақстан Республикасында экономиканың басымды салаларына, әсіресе, ауыл шаруашылығына шетелдік инвестиция тартуды ынталандыру жүйесінің жоқтығынан туындап отыр. Бұл келісім шарттық жүйені құрметтеуден, салық салу деңгейінің жоғарылығы мен күңгірттігінің, әлеуметтік, көлік және байланыс инфрақұрылымдарының дамымағандығынан, жалпы саяси, құқықтық және нормативтік жүйелердің тұрақсыздығынан келіп туындайды.

1-кесте. Қазақстанның экономика салалары бойынша негізгі капиталға жұмсалған шетелдік инвестициялардың даму көрсеткіші

Экономика саласы бойынша	Жылдар					
	2003		2004		2005	
	млн.теңге	%	млн.теңге	%	млн.теңге	%
Барлығы	535683	100,0	587691	100,0	959148	100,0
Соның ішінде экономикалық қызмет түрлері бойынша: ауыл шаруашылығы	402	0,1	296	0,1	1599	0,2
Өнеркәсіп	326486	60,9	314684	53,5	347330	36,2
Құрылыс	9553	1,8	15360	2,6	106449	11,1
Сауда	6023	1Д	8847	1,5	11458	1,2
Көлік және байланыс	51387	9,6	57263	9,7	40916	4,3

Кестенің жалғасы

1	2	3	4	5	6	7
Қаржы қызметі	1092	0,2	2401	0,4	3289	0,3
Мемлекеттік басқару	21283	4,0	21064	3,6	13969	1,5
Басқалар	119457	22,3	167776	28,6	434138	45,2

Өндірістік саладағы тікелей және портфельдік капитал салымдарының үлес салмағы едәуір төмен, ал мемлекеттік құнды қағаздарды сатып алуға және қаржы-банк саласына салынған қаржының деңгейі тым жоғары болып тұр.

Ауыл шаруашылығы саласындағы терең дағдарыс жағдайында өзін-өзі ақтау мерзімі тым ұзақ, күрделі осы салаға шетелдік инвестицияларды тарту аса маңызды рөл атқарады. Дегенмен, инвестицияның жоғары тиімділікпен және барынша көп пайдалылықпен қолдануға кепілдік беретін салаларға бағытталатындығы белгілі.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Әлжанов Т. Қазақстандағы инвестициялық ахуал. "Егемен Қазақстан" республикалық газеті, 2003 жыл 6 маусым.*
2. *Мыңбай А. Мемлекеттік инвестициялық саясат. "Егемен Қазақстан" республикалық газеті, 2000 жыл 23 желтоқсан.*
3. *Ақылтаев. Инвестицияны қайда жұмсау керек? "Заң" газеті 2003 жыл 24 қазан.*
4. *Қазақстан Республикасы бойынша 2005 жылғы инвестициялық қызметтер (сатистикалық жинақ);*
5. *Тұранбайұлы А. Инвестиция тәуекелді талап етеді. "Егемен Қазақстан" республикалық газеті, 2003 жыл 24 қазан.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

Е.М. УРКУНЧИЕВ,
профессор, зав. кафедрой «Менеджмент и маркетинг»
Таразского государственного университета им. М.Х. Дулати

ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ

Экономическая структура – это строение, совокупность отношений, частей, представленных как единое экономическое целое. В узком смысле экономическая структура означает систему воспроизводства общего продукта, каким является, например, ВВП. Под воспроизводством понимают производство, потребление, обмен и распределение товаров и услуг. Структурными сдвигами в экономике называют изменение долей, процентов, характеристик, параметров экономической структуры, причём это касается лишь тех изменений, которые кардинальным образом меняют свойства данной структуры.

Субъектами сдвига являются государство в целом, предприятия, домашние хозяйства, отрасли и т.д. Объектами сдвига могут являться различные элементы экономической системы, обладающие определёнными качествами и на которые направлены действия субъектов. Сдвиги возникают в результате изменения интересов и потребностей экономических субъектов. На сдвиги оказывают влияние множество факторов: исторически сложившаяся специализация страны (международное разделение труда), ее геополитическое месторасположение, развитие научно-технического прогресса, экономическая политика на различных этапах развития государства и др. Одни факторы не подвержены или менее подвержены к изменениям, тогда как другие являются более динамичными и, соответственно, регулируемыми. К числу таких факторов структурных сдвигов можно отнести НТП, т.е. индустриально-инновационное развитие.

По мнению многих видных ученых-экономистов, одной из основных причин кризиса глобальной финансовой системы является процесс обесценения финансового капитала в условиях структурного кризиса экономик ведущих стран, связанного с исчерпанием возможностей экономического роста на основе доминирующего технологического уклада [1].

В периоды депрессий, когда само существование огромного количества хозяйственных единиц и домохозяйств ставится под угрозу, государства оказываются вынужденными компенсировать рецессионный уход из экономики бизнеса и, связанное с этим, падение жизненного уровня населения. Государствам приходится рисковать, проводя в жизнь крупные инновации, понимая, что незначительные улучшения не приведут к кардинальному изменению ситуации.

Сутью инновационной деятельности, по мнению ученых, является максимизация получения социально-экономического эффекта за счет повышения эффективности использования интеллектуального потенциала. При этом в обобщенном виде собственно инновационный процесс представляет собой замкнутый двухконтурный (продуктовый и ресурсный) цикл. В ходе инновационного процесса при соответствующем ресурсном обеспечении на основе результатов фундаментальных и прикладных исследований осуществляется создание высоких технологий, организация производства и реализация наукоемкой продукции [2].

В 2004 г. Европейская Комиссия разработала «дорожную карту» (план конкретных действий по стимулированию инвестиций в НИОКР), предусматривающую изменение приоритетов в инновационной политике стран ЕС, цель которых:

- повышение эффективности государственной поддержки исследований и инноваций, обеспечение необходимыми кадровыми ресурсами, улучшение исследовательской базы в государственном секторе, усиление стимулирующего эффекта государственного финансирования на инвестиции в НИОКР частного бизнеса;
- переориентация государственных ресурсов на исследования и инновации путем увеличения эффективности государственных расходов, улучшения правил государственной помощи бизнесу и государственных контрактов;
- улучшение инновационной среды, в частности, охраны интеллектуальной собственности, правил конкуренции, финансовых рынков и налоговых систем.

Несмотря на значительные успехи в поддержке инновационного предпринимательства в США и странах ЕС, наука подавляющего большинства стран мира группируется в настоящее время вокруг нескольких центров научного притяжения континентального масштаба: Япония, Китай, Южная Корея, Сингапур. Именно из этих мировых финансовых центров поступает основная часть средств для реализации многочисленных международных научных и инновационных программ и проектов.

Япония является одним из лидеров по показателям научно-технического потенциала. Расходы на НИОКР составляют 3,15% ВВП по сравнению с 2,21% в среднем по странам «большой семерки»; абсолютная численность научных работников в Японии – 675330 (401838,04 человек в среднем по странам «большой семерки»), а на 1 млн японцев приходится 5287 научных работников, тогда как в странах «большой семерки» – 3411,71.

Результаты научно-исследовательской деятельности в Японии вполне соответствуют ее научно-техническому потенциалу. Так, по числу патентов, зарегистрированных Бюро патентов и торговых марок США, Япония является абсолютным лидером как по общему числу (35468,80 по сравнению с 22099,69 в среднем по странам «большой семерки»), так и по отношению к численности населения (35468,80 и 278,03 на 1 млн человек и 22099,69 и 146,45, соответственно).

Китай к 2020 г. должен превратиться в государство инновационного типа. «Такова цель нашей страны в области научно-технического развития на ближайшие 15 лет» – заявил в январе 2007 г. Ху Цзиньтао на встрече с учеными Китая, представляя «Средне- и долгосрочный план научно-технического развития» страны. Руководством КНР не только поставлена цель, но и определены четкие сроки и вполне надежные критерии, которые можно проверить эконометрически. В 2020 г. Китай должен повысить долю от ВВП, идущую на науку, с 1.34% до 2.5%, довести долю вклада технологического развития в ВВП до 60%, снизить зависимость от иностранных технологий до 30%.

Одна из крупнейших стран мира – Индия – сделала ставку на информационно-коммуникационные технологии. Изначально имея ограниченные возможности для капиталовложений и сложный инвестиционный климат, эта страна осуществляла и продолжает осуществлять целенаправленную государственную политику в области развития информационных технологий. В результате этой политики Индия за сравнительно короткий срок сумела построить мощную индустрию информационных технологий и, в частности,

экспортную отрасль производства программного обеспечения, 16% ее ВВП приходится на программное обеспечение По прогнозам американского инвестиционного банка «Goldman Sachs» к 2033 г. Индия может превратиться в крупнейшую экономику мира после Китая и США.

За годы рыночной трансформации национальная экономика Казахстана существенно изменила свой облик, преодолена ее изолированность от остального мира, осуществлены коренные институциональные преобразования, заложены основы для стабилизации и формирования положительных макроэкономических тенденций. В таблице 1 приведены некоторые показатели социально-экономического развития страны за 2003–2008 гг.

1. Динамика показателей социально-экономического развития Казахстана*

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Валовой внутренний продукт (ВВП), *трлн тенге*	4, 61	5, 87	7, 59	10, 21	12, 85	15,94
ВВП на душу населения, тыс тенге.	309,3	391,0	501,1	667,2	829,8	1016,7
Объем продукции промышленности, *млрд тенге*	2 836,0	3 867,9	5 253,0	6 509,9	7 815,9	10 188,4
Объем продукции сельского хозяйства, *млрд тенге*	615,4	698,8	763,8	853,3	1 121,8	1 316,4
Инвестиции в основной капитал, *млрд тенге*	1 327,9	1 703,7	2 420,9	2 824,5	3 392,1	3 836,1
Уровень безработицы, %	8,8	8,4	8,1	7,8	7,3	6,6
Среднемесячная номинальная заработная плата работающих в экономике, *тенге*	23 128	28 329	34 060	40 790	52 479	60 734

* Составлена автором по сведениям Агентства статистики РК

Под влиянием различных факторов происходят структурные сдвиги в экономике страны (табл. 2).

2. Структурные сдвиги по отраслям и сферам деятельности, %*

Годы	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
ВВП	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:					
Производство товаров, из них:	42,5	44,0	44,8	43,4	45,6
– сельское, лесное и рыбное хозяйство	7,1	6,4	6,4	5,7	5,3
– промышленность	29,3	29,8	29,5	28,3	32,1
– строительство	6,1	7,8	9,8	9,4	8,2

Продолжение таблицы

Производство услуг, из них:	57,5	56,0	55,2	56,6	54,4
– торговля	12,5	11,8	11,4	12,4	12,3
– транспорт	10,1	9,8	9,3	9,0	8,3
– связь	1,7	2,0	2,2	2,5	1,9
– прочие услуги	33,2	32,4	32,3	32,7	31,9

* Составлена автором по сведениям Агентства статистики РК

Как известно, отличительными чертами структуры экономики Казахстана являются высокая доля промышленности добывающих отраслей, небольшой, причем постоянно снижающийся удельный вес сельского хозяйства, в том числе и по численности занятых, превалирование добывающих отраслей в объеме экспорта, низкий удельный вес производства продукции высокой технологии, наличие существенных межотраслевых и территориальных диспропорций. Индустриально-инновационный фактор все еще не стал доминирующим в структурном развитии экономики.

Согласно данным Агентства РК по статистике, только с 2000 г. в Казахстане наметилась позитивная динамика в государственном регулировании инновационной деятельности, возросли валовые и внутренние затраты на научные исследования и разработки [3].

С 2004 г. отмечается значительный рост объема инновационной продукции, в том числе поставленной за пределы Казахстана (рис. 1). Однако, и по этому показателю между регионами существует значительная дифференциация.

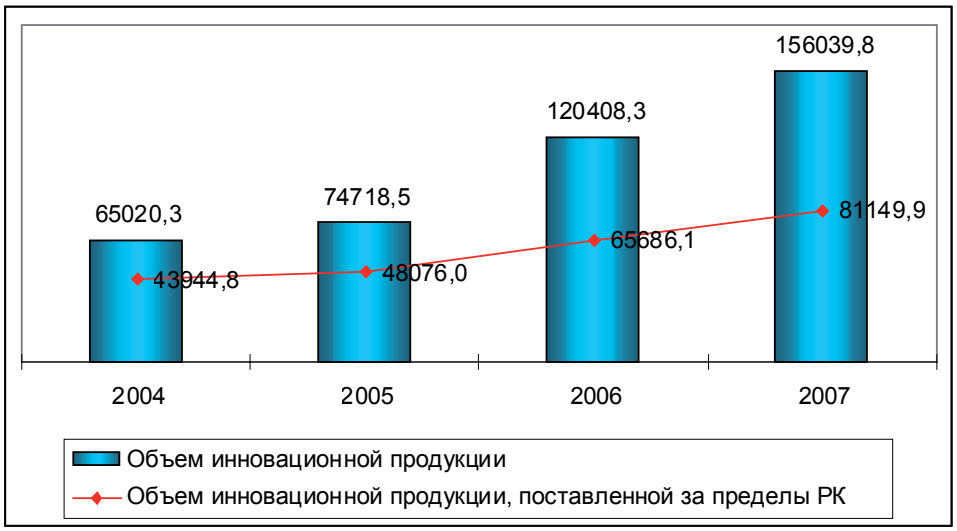


Рис. 1. Динамика объема инновационной продукции в РК, *млн тенге*

Второй этап Стратегии индустриально-инновационного развития страны (2006–2010 гг.) должен стать периодом активной реализации мероприятий во всех отраслях экономики. Это позволит комплексно решать вопросы создания мощностей на основе достижений науки и техники по международным стандартам, а также подготовки нужных специалистов. Будет в основном сформирована научно-инновационная инфраструктура [4].

Третий этап (2011–2015 гг. будет самым продуктивным в части реализации Стратегии. В этот период ожидается освоение введенных мощностей и развитие ЦДС в новых сферах и рынках. Темпы роста производства и экспорта товаров и услуг станут опережать рост добычи нефти и газа. Произойдет диверсификация структуры отраслей экономики и экспорта.

Переход Республики Казахстан к устойчивому развитию потребует внедрения в жизнь новых моделей обеспечения инновационного предпринимательства методическими, финансовыми, материальными, человеческими и информационными ресурсами, которые способствовали бы внедрению прогрессивных технологий в сферу экономики.

Несмотря на ряд серьезных достижений в сфере развития инновационного предпринимательства, в решении важных государственных задач развития инновационной экономики существуют следующие проблемы. Не создано единое стратегическое управление инновационной системой на основе единой идеологии, обеспечивающее взаимоувязанные решения органов государственной власти, органов местного самоуправления и других субъектов инновационной деятельности по планированию, разработке и использованию результатов интеллектуальной деятельности.

В 2007 г. Казахстан занял 72 место из 140 возможных по New Knowledge Economy Index (уровень использования знаний в экономике). Для сравнения: Эстония – 25 место; Латвия – 33; Российская Федерация – 47; Украина – 51; Армения – 57; Молдова – 70.

Участие государства в создании венчурных фондов осуществляется через АО «Национальный инновационный фонд» (НИФ). Одним из основных направлений инвестиционной политики НИФ является создание венчурных фондов совместно с отечественными и иностранными инвесторами путем неконтрольного участия (до 49%) в капитале создаваемого венчурного фонда».

Процесс становления и развития венчурного бизнеса в Казахстане находится на начальной стадии. Этот процесс требует создания соответствующей инфраструктуры, структуризации венчурного движения, создания системы защиты венчурных инвестиций, которые в Казахстане в настоящий момент отсутствуют.

На территории Казахстана в настоящее время создано несколько венчурных фондов (табл 3).

3. Сведения об участии в венчурных фондах

Казахстанские венчурные фонды, общий капитал – 110 млн долл. США			
Фонд	Уставной капитал, млн долл.	НИФ, млн долл.	Доля других участников, *млн долл.*
Венчурный фонд «Сентрас»	20	9,8	10,2 – АО «Centras Capital Group»

Продолжение таблицы

Венчурный фонд «Арекет»	30	10	20 – АО «ТуранАлем Секьюритис»
Венчурный фонд «Адвант»	20	9,8	10,2 – ТОО «Lancaster Group Kazakhstan»
Венчурный фонд Halyk Private Equity	20	9,8	10,2 – АО «Народный Банк Казахстана»
Венчурный фонд Glotur Technology Fund	20	9,8	10,2 – АО «Глотур»
Иностранные венчурные фонды, общий объем инвестиций НИФ – 29,7 млн долл.			
Wellington Partners III Technology Fund, Германия, Центральная и Западная Европа	150	7,7	142,3
Венчурный фонд CASEF, Центральная Азия	4,8	2	2,8
Венчурный фонд Flagship, США	150	10	140
Венчурный фонд Mayban Jaic, Юго-Восточная Азия	50	5	45

Разработчики Программы по формированию и развитию национальной инновационной системы РК на 2005–2015 гг. считают, что венчурные фонды являются основным механизмом венчурного инвестирования.

При этом нельзя не отметить, что государство стало стремиться реализовать стратегию «эффективного использования» бюджетных средств, что выразилось, в частности, в поддержке целевых научных программ, поддержке государственных научных центров, а также в определении ряда приоритетных направлений.

Согласно данным Агентства РК по статистике, постоянно растет количество научно-исследовательских и конструкторских подразделений (рис. 2, табл. 4).

Рис. 2. Количество научно-исследовательских и конструкторских подразделений в РК

Как видно из таблицы 4, лидером по количеству научно-исследовательских и проектно-конструкторских подразделений является г. Алматы – 285 единиц, в аутсайдерах Северо-Казахстанская и Акмолинская области, соответственно, 2 и 4 единицы.

4. Количество научно-исследовательских, проектно-конструкторских подразделений по регионам РК (единиц)

Регионы	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Республика Казахстан	363	463	677	724
Акмолинская	-	-	3	4
Актюбинская	4	19	33	30
Алматинская	3	8	3	13
Атырауская	1	1	8	10
Восточно-Казахстанская	93	55	53	89
Жамбылская	11	14	39	41
Западно-Казахстанская	11	13	15	15
Карагандинская	127	134	140	126
Костанайская	14	11	15	20
Кызылординская	-	8	9	9
Мангистауская	-		5	5
Павлодарская	4	30	29	30
Северо-Казахстанская	5	2	1	2
Южно-Казахстанская	7	21	25	20
г. Астана	-	1	3	25
г. Алматы	83	146	296	285

С целью совершенствования государственного управления индустриально-инновационной политикой в Казахстане созданы также такие государственные институты развития, как: АО «Банк Развития Казахстана», АО «Фонд развития малого предпринимательства», АО «Государственная страховая корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций», АО «Центр маркетингово-аналитических исследований» и др. Их основное предназначение - выбор и финансирование проектов в рамках Стратегии. Технопарки и бизнес-инкубаторы призваны обеспечить технологический прорыв в отраслях обрабатывающей промышленности страны, а также сформировать потенциал для экспорта новых видов продукции и услуг.

На рисунке 3 представлена инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства в Казахстане по версии разработчиков Программы ускоренных мер по развитию малого и среднего предпринимательства.

Исходя из этих факторов, Правительство РК старается внести качественные изменения в развитие инновационного сектора экономики, сформировать адекватную нормативную базу.

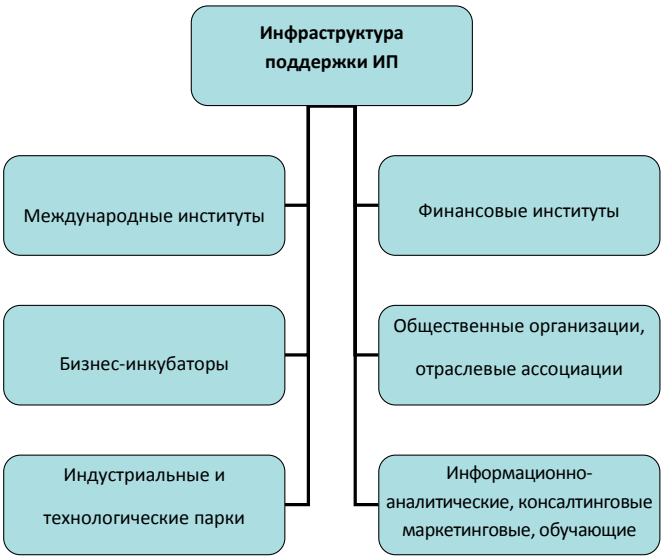


Рис. 3. Инфраструктура поддержки инновационного предпринимательства в Республике Казахстан

Показатели экономического развития Жамбылской области находятся на крайне низком уровне. Так, показатель валового регионального продукта (ВРП) в Жамбылской области один из самых низких в Республике. В 2007 г. он составил 192205,3 млн тенге (рис. 4). Для сравнения: в Атырауской области в 2007 г. он составил – 1 094 151,2 млн. тенге; в г. Астана – 957070,7 млн тенге; в г. Алматы – 2272682,9 млн тенге.

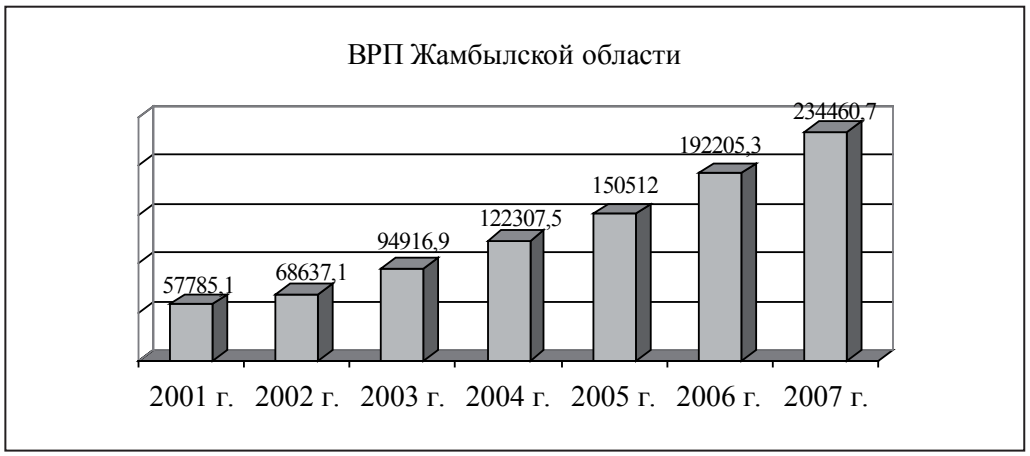


Рис. 4. Динамика ВРП Жамбылской области в 2001–2007 гг., *млн тенге*

Динамика ВРП на душу населения (рис. 5) показывает, что, несмотря на значительный рост (почти в 4 раза за период 2001–2007 гг.), Жамбылская область остается по этому показателю также на самом низком уровне по Республике. ВРП на душу населения области в 2007 г. составил – 191,2 тыс. тенге. Для сравнения: в Атырауской области в 2007 г. этот показатель составил – 2296,2 тыс. тенге; в г. Астана – 1701,8 тыс. тенге; в г. Алматы – 1792,9 тыс. тенге.

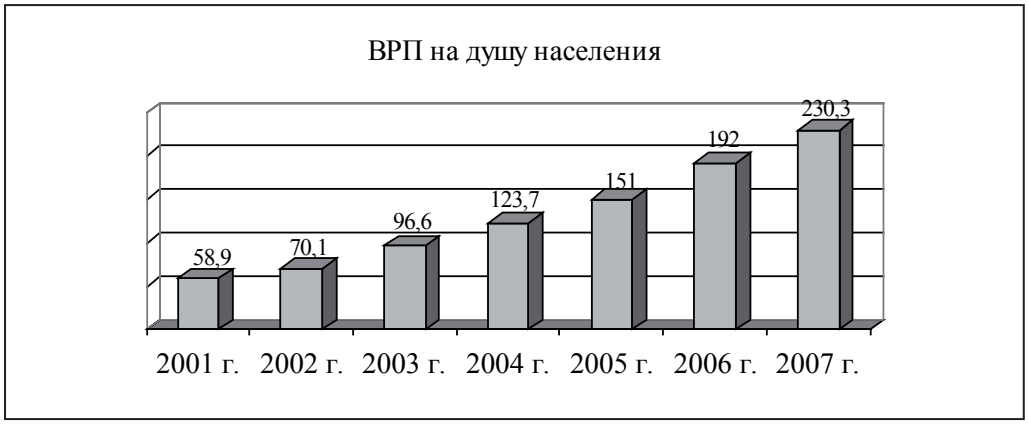


Рис. 5. Динамика ВРП на душу населения в Жамбылской области в 2001–2007 гг., тыс. тенге

Анализ структуры ВРП Жамбылской области в 2007 г. показывает, что велика доля сельского хозяйства, промышленности и транспорта и связи. (рис. 6) [5].

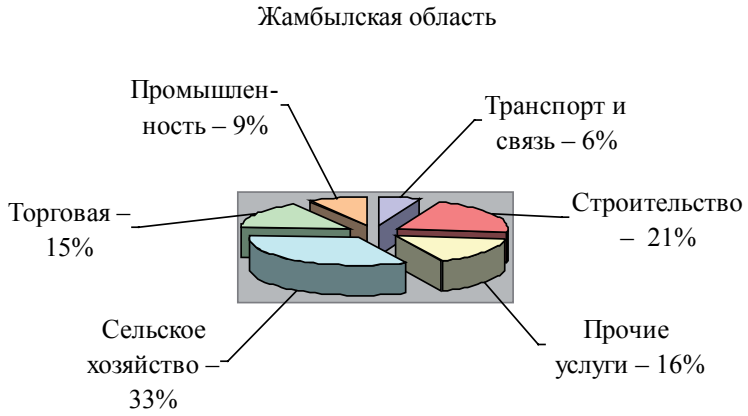


Рис. 6. Структура ВРП Жамбылской области в 2007 г., %

По области лучшие показатели по объему промышленной продукции в 2007 г. в г. Тараз составили 4520,7 млн тенге, худшие – в Байзакском районе – 6,2 млн тенге. Самый высокий индекс физического объема промышленной продукции по итогам 2007 г. в районе им. Т. Рыскулова – 159,7%, самый низкий – в Жамбылском районе – 29,6%.

По данным акимата Жамбылской области, в регионе реализована Программа индустриально-инновационного развития Жамбылской области на 2005–2007 гг. За этот период в рамках Программы претворены в жизнь 33 проекта. Объем инвестиций по проектам составил 5118,8 млн тенге, из них: за счет средств институтов развития – 1106,0 млн тенге, за счет собственных средств – 2318,2 млн тенге, за счет средств банков второго уровня – 1685,2 млн тенге, за счет средств местного бюджета – 9,4 млн тенге. В результате реализации этих проектов создано 1542 новых рабочих места. По состоянию на 1 января 2008 г. в рамках Программы реализовано 7 проектов на сумму 1170,5 млн тенге, где создано 319 рабочих мест.

Рассматривая показатели инновационной активности региона, можно заметить положительные тенденции (табл. 5).

5. Динамика показателей объемов инновационной продукции в Жамбылской области, *млн тенге*

Показатели	2005	2006	2007	2008	2008 в % к 2007 г
Объем инновационной продукции, всего	1135,0	1575,1	2241,6	6286,1	280,4
Объем инновационной продукции, поставленной за пределы республики	648,1	1106,1	404,6	1996,8	493,5
Общие затраты на технологические инновации	1744,7	1746,6	1752,9	2367,4	135,1

Таким образом, общий объем произведенной инновационной продукции в 2008 г. увеличился почти в три раза по сравнению с 2007 г., объем инновационной продукции, поставленной за пределы страны вырос в 5 раз , в то же время сумма затрат на технологические инновации возросла в 1,35 раза. Следует отметить стремительную положительную тенденцию роста объема инновационной продукции, реализованной за пределами республики.

Не следует забывать, что искать «свой путь» на мировой рынок НИОКР отечественной науке приходится сегодня в условиях глобализации – со всеми положительными и отрицательными ее проявлениями. Глобализация и растущая экономическая открытость все большего числа национальных хозяйств создает предпосылки для ускоренной диффузии передовых технологий, ноу-хау, навыков менеджмента и маркетинга. Поэтому эту возможность отечественная наука объективно должна стремиться к преобразованиям, но на основе взвешенных подходов, с учетом мнения научной общественности и мирового опыта. Необходимо адекватно определить вектор научно-технической и образовательной политики, проводить последовательные меры по оздоровлению научной и образовательной среды, стимулировать развитие «экономики знаний».

В «чистом» виде инновационные компании в республике практически отсутствуют, некоторые успешные предприятия развивают лишь отдельные направления НИОКР для собственных целей. По умолчанию предполагается, что бизнес самостоятельно найдет свою нишу в системе мирового инновационного развития. Однако, как показала практика, пока этого не происходит. Ситуация усугубляется дефицитом высококвалифицированных специалистов в области менеджмента, финансового учета, маркетинга, инжиниринга, технического и инвестиционного анализа.

Таким образом, реализации стратегических задач в области инновационного развития Казахстана может способствовать следующий комплекс мер:

- организация мониторинга реализации инновационной политики и формирование приоритетов развития отечественных инноваций;
- координация деятельности республиканских и региональных органов власти по реализации целевых программ и проектов инновационного развития;
- формирование комплекса мер по содействию продвижения казахстанской инновационной продукции на отечественном и мировом рынке;
- разработка механизма поддержки региональных программ инновационного развития;
- создание механизма лоббирования интересов отечественных производителей высокотехнологичной продукции;
- создание равноправных партнерских отношений между представителями государства, бизнеса и научной сферы;
- введение в учебные программы вузов и колледжей специальных курсов по венчурному предпринимательству, управлению технологическими проектами, бизнес-планированию и научному аудиту;
- организация и проведение вузами, инновационными фондами, научно-исследовательскими институтами при поддержке государства специальных семинаров, тренингов, курсов повышения квалификации, направленных на обучение на бесплатной основе всех заинтересованных субъектов в развитии корпоративных инновационных программ, организации венчурного бизнеса, разработке и реализации инновационных проектов;
- повышение качества образования в учебных заведениях страны наряду с повышением оплаты труда в научной сфере, которая должна быть сопоставима с оплатой труда в развитых странах;
- привлечение на контрактной основе в Республику научных кадров по таким направлениям, как: машиностроение, энергосбережение, электроника, приборостроение, информационные технологии, в том числе развитие сетевого сервиса, биотехнологии и генная инженерия в сельском хозяйстве и медицине, экологическая безопасность и другим наиболее востребованным областям научного знания;
- создание системы изучения спроса на инновационные технологии и стимулирования их передачи и применения;
- содействие развитию технологий через учреждение центров совместных исследований науки и бизнеса при участии государства;
- создание национальной информационной службы для сбора, обработки и распространения научной и научно-технической информации;

- разработка мер поддержки лиц, деятельность которых направлена на создание инноваций, освоение новой техники и технологии промышленностью и другими сферами экономики;
- повышение эффективности мер борьбы с коррупцией при реализации государственных целевых программ в сфере инноваций, а также других проектов с участием государства;
- создание налоговых преференций для субъектов частного венчурного бизнеса, зарегистрированных на территории Республики, вплоть до введения нулевой ставки налогообложения от 1 года до 30 лет в зависимости от содержания и эффективности его деятельности и др.

Все эти мероприятия в комплексе призваны вывести структуру экономики Казахстана на качественно новый уровень развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Делягин М.Г. РЭЖ, Антикризисная программа модернизации страны. – Ж: РЭЖ – М – 2008 – № 9-10.*
2. *Миндели Л. А., Васин В. А. Проблемы выбора и реализации приоритетов в научно-технической сфере. – Ж: Общество и экономика. – 2005, № 9.*
3. *Статистический ежегодник Агентства Республики Казахстан – Астана, 2009.*
4. *Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 гг. – Астана, 2003.*
5. *Статистический ежегодник управления статистики Жамбылской области – Тараз, 2008.*

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций Ауэзовского района

Г.Р. АЙМАНОВА,
Атырауский институт нефти и газа,
соискатель КазЭУ им .Т. Рыскулова

ВЛИЯНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ГОРНОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРОЦЕСС ОЦЕНКИ ИХ СТОИМОСТИ

Горное дело – область практической деятельности человека, связанная с извлечением полезных ископаемых из недр Земли. Обычно под горным делом понимают добычу рудных полезных ископаемых, содержащих в качестве ценных компонентов металлы. Однако горная промышленность поставляет также большое количество нерудных и твердых горючих полезных ископаемых, таких как ископаемый уголь, сера, калийная и каменная соли, строительные материалы, флюсы и многие другие виды минерального сырья. «Объем» (в денежном выражении) добытых нерудных и твердых горючих полезных ископаемых превышает объем добытых рудных полезных ископаемых. Например, в конце 90-х годов в США их соотношение составило соответственно 3:1.

Истоки горного дела уходят в доисторические времена, когда человек впервые занялся поиском кремней и их обработкой для использования в качестве скребков, ножей, наконечников для копий и других изделий. Позже орудия труда стали ковать из меди. Для ее извлечения медесодержащие породы истирались с помощью более твердых камней. В других случаях эти породы разрушали нагреванием на огне, а затем охлаждением водой. Позднее аналогичным образом стали добывать золото, серебро и некоторые драгоценные камни. Добыча камня для древнеегипетских пирамид велась примитивными способами. Первоначально твердыми каменными рубилами в породах создавались узкие врубы, затем в них вставляли деревянные клинья, которые пропитывались водой до тех пор, пока они не разбухали и не раскалывали породы на отдельные блоки.

Еще древние греки и римляне, в том числе Страбон и Плиний Старший, подробно описывали методы горных работ. Один из первых источников информации о горном искусстве – труд Г. Агриколы «О горном деле и металлургии» [1] – был опубликован в 1556 г. К XVI в. технология горных работ была достаточно развита. Разрушение скальных пород выполнялось путем попеременного нагревания и резкого охлаждения водой. Этот метод применялся для вскрытия залежей и добычи полезных ископаемых. Подземные выработки обычно укреплялись лесоматериалами и каменной кладкой.

На ранней стадии развития горного дела разведывались и разрабатывались наиболее богатые месторождения с высоким содержанием металла. По мере совершенствования способов добычи руды и извлечения из нее металлов стали использовать более бедные руды, относимые ранее к пустым или малоценным породам, в связи с чем многие заброшенные рудники возобновляли свою работу. В горной промышленности стало почти аксиомой, что сегодняшние пустые породы могут завтра оказаться рудами.

По мере развития промышленности возрастали объемы потребления основных металлов – железа, меди, свинца, цинка, золота и серебра. Вырос также спрос на уголь, серу, фосфаты, гипс, цементное сырье и другую продукцию горного производства. Нашли свое

применение в промышленности многие из менее распространенных металлов, такие как сурьма, кадмий, кобальт, никель, ртуть, вольфрам и ванадий. Можно ожидать, что и другие малозначимые в настоящее время материалы в будущем приобретут жизненно важное значение (как, например, это произошло с ураном в 1942 г., когда его уникальные свойства были впервые использованы в ядерных реакциях).

После Второй мировой войны началась интеграция мировой экономики и значительно возросла роль горнодобывающей отрасли промышленности.

В Казахстане горнодобывающая промышленность является основной минерально-сырьевой и топливной базой для всего народного хозяйства страны. Деятельность таких отраслей промышленности, как черной и цветной металлургии, энергетики, химической в решающей мере зависит от работы горной промышленности. Например, на производство 1 т олова расходуется свыше 300 т руды; 1 т никеля – 200 т руды; 1 т меди – 100 т руды. В суммарных затратах на производство цветных металлов затраты на добычу руды составляют более 50%, на производство 1 т чугуна требуется 2-3 т руды и 1,5 т угля, при производстве электроэнергии 60-70% всех затрат – это затраты на топливо. Фактически, уровень развития и эффективности работы шахт, рудников и карьеров обусловливают не только современные возможности и перспективы дальнейшего развития других отраслей, но и величину их предельных затрат на производство продукции последующих переделов.

Важнейшим фактором, который на рубеже веков коренным образом изменил представление о горнодобывающих отраслях России, явился контроль над производством со стороны частного капитала. Горное дело из привычного процесса добычи полезных ископаемых превратилось в бизнес, главной целью которого уже не является полное извлечение промышленных запасов минерального сырья или руды. В новых условиях запасы полезного ископаемого рассматриваются, прежде всего, как основа финансового потока, способного обеспечить экономическую выгоду собственника предприятия.

Горный бизнес, как и любой другой, имеет свою стоимость, определяемую, прежде всего, потенциалом доходности. При этом один и тот же объект на одну дату обладает разной стоимостью в зависимости от субъектов и целей его оценки.

Субъекты, производящие оценку, условно могут быть разделены на 2 категории:

1. Непосредственно связанные с предприятием – собственник, инвестор, руководство предприятия.

2. Косвенно связанные с деятельностью предприятия – государственные органы, фондовые биржи, страховые компании и кредитные учреждения.

Однако в отличие от оценки других видов промышленного бизнеса горный бизнес и, следовательно, его оценка, имеют свои особенности.

Остановимся на них более подробно, поскольку именно эти особенности имеют принципиальное значение для выбора подходов и методов оценки.

Инфраструктура горнодобывающего предприятия, включающая комплекс зданий и сооружений, при отсутствии эффективных запасов полезного ископаемого, практически не обладает рыночной стоимостью. В отличие от промышленного предприятия, в котором основным источником капитала становятся инициатива, активность живого труда, научно-технический прогресс в горном бизнесе основным источником капитала становится все же само месторождение. Весь бизнес привязан в первую очередь к конкрет-

ному горнорудному месторождению, в виде руды, его ценности, его расположения, его геологического строения и т.д. Только месторождение определяет прибыли, определяет перспективы, определяет развитие предприятия и полностью формирует практическую цену предприятия.

Ценность живой силы и основных фондов, привязанных только к ценности месторождения и являются производными от нее. Другими словами, месторождение является обязательным условием и на 90% определяющим перспективу и стоимость данного бизнеса фактором в отличие от машиностроительного предприятия, где основные фонды являются в большей степени производным от качества рабочей силы. Другими словами на машиностроительном предприятии живая сила определяет уровень использования техники, она определяет выход продукции, она может заменить технический и производственный аппарат (модернизировать, реконструировать) с целью выпуска новой продукции, или даже полностью разрушить производственный аппарат и полностью перейти на качественно иное производство продукции. Другими словами, если в машиностроении или иной отрасли продукция и техника не являются величинами постоянными, меняются в зависимости от уровня конкуренции и особенностей развития науки и техники в этой сфере, то в горном бизнесе техника (методы добычи в том числе) более менее понятны, продукция и вовсе постоянна, и не меняется. Таким образом, на горном предприятии активы его в виде основных фондов выступают только средством извлечения доходов, но не источником дохода. Поэтому в оценке месторождения должна учитываться эта роль, и стоимость горного предприятия должна определяться в значительной мере стоимостью месторождения, но не стоимостью имущественного комплекса предприятия (зданий, оборудования и т.д.), которые сами по себе представляют нулевую ценность без месторождения. Здания не могут быть перенесены на другой объект, а машины (экскаваторы) практически обесцениваются в результате огромных затрат на их демонтаж и транспортировку на другие месторождения.

Сравнить это можно еще с эффектом увеличения серийности в машиностроении. Увеличение серийности до массового производства увеличивает специализацию оборудования и делает весь бизнес привязанным к специализированному оборудованию, так и горный бизнес представляет собой максимально массовое производство, но только в отличие от массового машиностроения еще более гипертрофированно выраженный, поскольку оно привязано к данному продукту, территориально не переносимо. При этом отметим, что массовое производство в условиях конкуренции уже практически не имеет места и продукция требует постоянной смены.

Стоимость основных фондов, отражаемых бухгалтерской отчетностью и представляющих базовый капитал предприятия, не учитывает возможность их полноценного использования на рабочих местах, но также и возможную потребительскую ценность (с учетом затрат на демонтаж и перемещение) при альтернативном использовании. В составе основных средств в этом случае значительное место должны занимать сооружения, которые включают элементы горных выработок, но активно используемые в производстве продукции (добыче полезных ископаемых). Для обеспечения непрерывности производственного процесса необходима постоянная подготовка нового фронта, включающая проведение выработок, производство вскрышных работ, сооружение и оснащение транспор-

тных коммуникаций и пр. Конечно, в экономическом смысле о месте горных выработок в классификации основных фондов по степени воздействия их на результаты производства споры идут давно, еще с советских времен. Одни говорят об активности производственных функций горных выработок [2], другие безоговорочно относят их к пассивной части основных фондов [3]. Однако все суждения по данному вопросу, по нашему мнению, важны с экономической точки зрения, со стоимостной же точки зрения, когда баланс требует корректировки по степени влияния на получение доходов – т.е. основной оценочный критерий для покупателя бизнеса, это значительно теряет актуальность. Безусловно, в балансе предприятия сооружения могут и не отражаться но, совершенно очевидно, что с точки зрения влияния сооружений на получение прибыли влияние это трудно переоценить. Функции различных видов основных фондов разнообразны. В советский период в экономической литературе широко разворачивалась дискуссия по экономической классификации основных фондов, которые, собственно говоря, не потеряли актуальность и сейчас. В самом деле, одни основные фонды непосредственно воздействуют на предметы труда, другие создают условия для нормальной работы, третьи служат средством передвижения, контроля и измерения. Ввиду различия характера производственных процессов в горном деле и деления их на основные, вспомогательные и обслуживающие, некоторые авторы [3] предлагают основные фонды делить на такие же группы. Они исходят из того, что основные фонды, используемые на ведущих и основных процессах, непосредственно участвуют в создании продукции. Изменение их размера влияет на фондоотдачу через объем товарной продукции. Одновременно они утверждают, что фонды, используемые на вспомогательных и обслуживающих процессах, непосредственно не участвуют в создании конечного продукта, а воздействуют на фондоотдачу только через свою стоимость. Другие авторы делят основные фонды по производственному назначению и характеру работы на две большие группы: основное технологическое оборудование, непосредственно определяющее успех протекания каждого производственного процесса, и обслуживающее оборудование, наличие или отсутствие которого мало влияет на ход основного технологического процесса. Второе, в свою очередь, делится на две группы – ремонтное и прочее обслуживание. Исходя из этого, авторы утверждают, что на предприятиях, работающих в одинаковых условиях, фондоотдача выше там, где больше доля основного технологического оборудования. По мнению Даирбекова Ж.О., в составе основных фондов должны рассматриваться и передаточные устройства [4, с. 120].

Однако, по мнению большинства авторов, все же горные выработки относятся к видам основных фондов, при этом доля этих фондов в общей массе составляет до 37% [4, с. 128].

Затраты на выполнение работ по подготовке нового фронта весьма существенны и требуют значительного опережения во времени добычных работ. При этом практически сооружения не подвержены износу и их восстановительная стоимость по мере увеличения эксплуатации только увеличивается, поскольку каждый год происходит суммирование и компаундирование затрат, осуществленных в предыдущие годы на строительство данного сооружения. Данный пример поддерживает принцип выборочной оценки влияния того или иного актива на создание доходов в горной компании.

При этом реализационная цена этих сооружений, напротив, уменьшается так же, как и самого месторождения, ввиду того, что месторождение исчерпаемо по своим ресурсам и срокам использования.

Высокий уровень гарантированности доходов на эксплуатационной стадии. Специфика горного бизнеса, связанная с привязкой к разработке конкретного месторождения состоит в том, что горнорудные месторождения имеют жесткую привязку к ограниченному рынку конкретных полезных ископаемых и с этой точки зрения риски, если не минимальны, то вполне предсказуемы и прогнозируемы, производство продукции и доходы вполне просчитываемы еще на стадии геолого-экономической оценки. С этой точки зрения минимальные усилия бизнеса по продвижению продукта на рынок, затрат менеджмента. Эта особенность связана с тем, что в тех условиях, когда продукция имеет гарантированный (более менее сбыт), налаженные связи, то роль менеджмента меньше, чем роль живой силы по добыче полезного ископаемого и с этой точки зрения при оценке горного бизнеса необходимо уделять больше внимания к оценке персонала.

Высокая зависимость и привязка горного бизнеса к мировым сырьевым рынкам и рынкам потребления этой продукции. Такой высокий уровень интегрированности в мировой рынок возникает не в силу того, что, как правило, ограниченность месторождений в мире, значительность запасов конкретного месторождения и ограниченная емкость потребления на внутреннем рынке не позволяют ограничиться реализацией продукции на внутреннем рынке. Мировые цены и внешний рынок являются, чаще всего, определяющими для горного бизнеса факторами.

Привязанность горного бизнеса к месторождению полезного ископаемого приводит к тому, что чаще всего горное предприятие является градообразующим предприятием, а это значит, накладывает на него социальную обязанность, что не может отразиться на оценке этого бизнеса с точки зрения социальной его нацеленности. В частности, речь идет о выборе сроков использования месторождения с ориентацией не только на сугубо экономические, но и на социальные показатели, поскольку ориентация только на выгодные и высокорентабельные залежи приведет к быстрому исчерпанию ресурсов и высоким отрицательным социальным последствиям, связанным с деградацией социального населения, связанного с данным месторождением, приведет к высоким бюджетным издержкам государства в связи с переселением и закрытием месторождения. Градообразующий характер в условиях плановой экономики накладывал на горное предприятие высокую социальную нагрузку, в связи с тем, что на балансе горных предприятий сохранялись социальные объекты. Сегодня социальная инфраструктура, чаще всего отделена от горного бизнеса, однако, это не означает, что предприятие освобождено полностью от влияния социального фактора – слишком высока привязка уровня жизни в обслуживающем поселении от экономического развития градообразующего горного предприятия.

Понижающаяся стоимость бизнеса по мере исчерпания запасов полезных ископаемых. Речь идет об отличии специфической цикличности горного бизнеса от цикличности традиционной, которой подчинен весь остальной бизнес, возрастающая по мере разработки восстановительная стоимость активов горного предприятия и самого месторождения по мере его исчерпания, начинает стремительно падать. Это касается всех активов горного предприятия. При этом следует учесть, что сами сроки горного бизнеса в целом гораздо выше, чем сроки обычного бизнеса и исчисляются десятками и сотнями лет (так запасов Шубаркульского месторождения при средней сложившейся добыче хватит на 250-300 лет, тогда как запасы нефти в Казахстане рассчитаны на 30-35 лет).

Оценка горнодобывающего предприятия осложняется тем, что поскольку запасы полезных ископаемых являются изначальным продуктом природы, то по этой причине предприятие не обладает стартовой денежной стоимостью в ее классическом смысле.

Запасы месторождения, их размещение и общее количество ресурсов в недрах имеют лишь вероятностную оценку, это также накладывает отпечаток на расчеты стоимости бизнеса.

Запасы месторождения постоянно уточняются и обнаружение запасов часто связано с процессом эксплуатации (доразведка месторождений), тогда как оценка не может непрерывно меняться и носит разовый характер. То, что в каждый момент доступны данные лишь о некоторой, ранее выявленной разведкой части запасов и доступная человеку информация о месторождении нарастает с расширением его промышленного освоения требует, чтобы оценка осуществлялась для конкурентного участка месторождения, не всего месторождения и это требует учета классифицированных и категорированных запасов на данный момент оценки. В противном случае расхождения в оценке бизнеса могут быть самыми большими.

Последнее обстоятельство требует того, чтобы оценка горного бизнеса осуществлялась именно в системе недропользования, т.е. в совокупности с контрактными и лицензионными условиями осуществления бизнеса на данном месторождении.

Месторождение полезных ископаемых как объект материального производства отличается от всех других производственных объектов рядом принципиальных особенностей, главными из которых являются следующие:

- каждое месторождение отличается своей неповторимостью, многообразием индивидуальных природных признаков и условий, количественными и качественными характеристиками полезного ископаемого, что требует индивидуальной оценки каждого разведанного объекта;
- запасы месторождения невосполнимы и невоспроизводимы, что отличает их от других природных ресурсов хозяйственного использования (лесных, рыбных, звероводческих и др.) строгой ограниченностью и определенностью сроков службы;
- количество и качество запасов месторождения находятся между собой в обратно пропорциональной зависимости. В силу этого, если с увеличением масштабов любого другого производства показатели себестоимости и капитальных удельных вложений, как правило, улучшаются, то с увеличением производительности горнодобывающего предприятия за счет приращения запасов эти показатели (в расчете на конечный товарный продукт) характеризуются противоположной динамикой.

Поэтому методы геолого-экономической оценки месторождения и отбора наиболее эффективного проекта его разработки принципиально отличаются в своей основе от методов проектирования в других сферах деятельности. Центральным вопросом геолого-экономической оценки разведанного месторождения является определение границы (контура) балансовой принадлежности его запасов. До установления такой границы, разведанный объект не может быть квалифицирован как месторождение, поскольку по определению месторождением признается природное скопление полезных компонентов,

которые по количеству, качеству и условиям залегания могут быть извлечены с приемлемой рентабельностью. Вместе с тем, один и тот же разведанный объект в одних границах может иметь высокую рентабельность, в других – оказаться убыточным. Поэтому весьма важно обосновать выбор такого экономического «аршина», использование которого при геолого-экономической оценке месторождения могло бы обеспечить установление оптимальных границ балансовой принадлежности его запасов. Решение этой задачи имеет первостепенное значение, поскольку рациональное использование минерально-сырьевых ресурсов Казахстана в настоящее время приобретает большую остроту, а в стратегическом плане эта проблема связана с экономической безопасностью государства.

При оценке стоимости горного предприятия необходимо учитывать и социальный фактор. Большинство предприятий являются градообразующими, если ориентировать на показатели максимума NPV и при оценке стоимости для продажи, то в короткие сроки выработки месторождения будут выкачаны прибыли и население останется ни с чем.

Очевидно, что в этих условиях государство должно руководствоваться стратегическими целями рационального и максимально эффективного использования месторождения.

Государство должно оптимизировать нагрузку на недропользователя с точки зрения распределения нагрузки на разные методы получения доходов от продажи и эксплуатации месторождения. Речь идет о том, что основные каналы: продажа горного предприятия, выплаты за пользование месторождением, налоги на сверхприбыль, платежи на восстановление месторождений (роялти) должны быть оптимизированы функционально настолько, чтобы государство реализовало стратегические цели, т.е. получило максимальный эффект и максимально рациональное использование месторождения.

Особенность горного бизнеса в том, что ресурсы полезных ископаемых невоспроизводимы, и поскольку месторождение является собственностью государства, это означает, что государство должно руководствоваться не только принципом сиюминутной выгоды, связанной с передачей в управление или на минимальных ценах реализации горного предприятия, но и увеличения уровня жизни населения за счет полноценного и эффективного использования государственной собственности.

Вместе с тем пополняемость запасов месторождения за счет геологической разведки требует активной государственной политики на стадии эксплуатации месторождения, текущего жесткого контроля за полной выемкой в рамках горного отвода, реализованных (для использования) утвержденных запасах, но не селективной выемки, снижающей не только эффективность и рациональность использования месторождения, но и затрудняющей разведку, пополнение данных о месторождении.

Месторождения и их участки характеризуются весьма разнообразными масштабами, условиями залегания и качеством полезных ископаемых и, как следствие – потенциалом эффективности.

Весьма затруднительно при оценке стоимости горного бизнеса опираться на сравнительный метод, метод аналогий-компаний, ввиду того, что каждое месторождение уникально по своему расположению, близости инфраструктурных элементов (транспортных магистралей, плотности населения, наличия населенных пунктов, водоисточников и т.д.). В результате уровень затрат на добычу полезного ископаемого, добываемого различными горными предприятиями, может отличаться в несколько раз даже несмотря на идентичность добываемого полезного ископаемого.

С точки зрения субъектов, непосредственно связанных с деятельностью предприятия (руководитель, собственник, потенциальный инвестор), стоимость бизнеса в горной отрасли должна оцениваться возможностью получения выгод в будущем, и менее всего определяется статистической отчетностью о работе того или иного предприятия в прошлом.

Сумма активов не равна стоимости активов в отдельности. Эту особенность не только для горных предприятий отмечает известный украинский специалист по оценке В. Галасюк [5, с.67-72.]. В данном случае речь идет о том, что горное предприятие само по себе без горного месторождения ничего не стоит, ибо на основе зданий предприятия невозможно организовать никакой иной бизнес. Это также означает, что, по существу, каждый актив имеет определенный удельный вес и в этом случае месторождение обладает большим удельным весом в стоимости предприятия, нежели само предприятие, а значит, право на его разработку ценится гораздо дороже, нежели имущественный комплекс без месторождения. Эту особенность необходимо учитывать при продаже пакета акций (контрольного или неконтрольного), а также при слияниях и поглощения компаний. При оценке всего комплекса горного предприятия эту особенность можно учитывать через дифференциацию активов на генерирующие, контролирующие, вспомогательные.

Наличие специфического горного риска. Речь идет о том, что как бы ни были достоверно исследованы запасы, но все же и для самого горного промысла, в особенности, если они ориентированы на долгосрочное пребывание в данном бизнесе и на данном конкретном месторождении, существует определенный риск, связанный с недостаточно полной информацией о запасах месторождения. Другими словами, осуществляющий бизнес горнопромышленник, обладая всей полнотой информации об имеющихся в его распоряжении сооружениях, машинах, механизмах, технологиях и т.п., в то же время никогда не обладает всей полнотой знаний о недрах, в пределах которых он осуществляет свою деятельность. Это приводит к возникновению постоянно действующего дополнительного фактора риска, опыт учета которого отсутствует у оценочных, лизинговых, страховых компаний. Этот риск, который обычно именуется горным риском, связан с тем, что добыча полезного ископаемого, в том числе и угля, происходит в процессе непрерывного перемещения горных выработок в пространстве недр, информация о состоянии которых носит лишь приближенный характер, установленный в ходе геологоразведочных работ. В основе всех планов ведения горных работ угольных шахт и разрезов лежат не фактические данные о недрах, а лишь геологические модели недр, построенные по результатам прямого определения значений изучаемых характеристик только на одной-двух двадцатимиллионной доле от всей площади поверхности отрабатываемого пласта. В силу этого геологические модели угольных месторождений и пластов объективно обладают тем или иным уровнем погрешности, причем непостоянным в различных точках недр. Как показывает опыт, обычный уровень геологических погрешностей ведет к снижению ожидаемых технико-экономических показателей работы угледобывающих предприятий на 5%-25% и часто реально ощущаются только при высоком уровне организации производства. Однако в отдельных случаях эти погрешности достигают значительных величин и приводят к катастрофическим последствиям [6]. Например, по российскому опыту известно, что неприемлемо низкая достоверность моделей пластов шахты «Анжерская-Южная», при-

вела в 90-х годах к вынужденному прекращению ее строительства с объемом бросовых монтажных работ на сумму более 2 млрд рублей, а по мини-разрезу «Щербиновский» в 2000 г. – к прекращению ведения горных работ вскоре после его ввода в эксплуатацию (при объеме привлеченных инвестиций на закупку горной техники в 60 млн рублей). По выполненным в 2003 г. оценкам остаточных запасов полей шахтоуправлений «Физкультурник» и «Сибирское» официальная оценка запасов превысила фактическую почти в 10 раз, что катастрофически сократило сроки возможной эксплуатации шахтных полей. Поэтому оценка достоверности геологоразведочных данных является совершенно необходимым элементом оценочной деятельности. Официально действующие в настоящее время ранговые показатели достоверности геологического изучения недр, состоящие в экспертном присвоении запасам отдельных контуров одной из четырех категорий запасов (А, В, C_1 и C_2), ориентированы на использование при осуществлении государственного учета запасов полезных ископаемых и мало отвечают требованиям оценочных и страховых организаций. Это связано с целым рядом причин, прежде всего – с их высокой субъективностью. Существовавшая до недавнего времени система финансирования и организации геологоразведочных работ (в рамках которой было разведано до 96% общих запасов угля) подталкивала их исполнителей к сознательному сокрытию части получаемой информации.

Такие действия часто выполнялись как с целью сохранения «удобного» для работы геологического объекта (на основе сознательного упрощения его строения), так и в целях планового выполнения условий геологического задания (как в части завышения уровня разведанности для обеспечения требуемого соотношения запасов различных категорий, так и в части занижения разведанности для достижения соответствия между проведенной стадией геологоразведочных работ и характером полученных результатов).

Субъективность так называемой категоризации запасов, вытекающая из применения экспертного подхода, являлась не только вынужденным, но и тактически выгодным аспектом оценки качества, особенно в условиях, когда качество выполненных работ оценивалось практически только их исполнителями. В современных, постсоветских условиях наблюдается существенное снижение качества разведочных работ, связанное с развалом геологической отрасли и потерей ею не только технического, но и кадрового потенциала. Поэтому, при выполнении оценки достоверности на стадии подготовки решений по освоению месторождений и их участков должны применяться специальные количественные критерии оценки достоверности геологических данных. Затраты по подготовке производства являются обязательной частью затрат с точки зрения того, что они способствуют полной выемке и наиболее полному исследованию месторождения. С этой точки зрения краткосрочная прибыль горных компаний может быть следствием сокращения вскрышных работ на менее перспективных участках (выборочной отработке), что противоречит государственным интересам, как собственника недр. Оценка возможностей получения выгод от эксплуатации горнодобывающего предприятия в будущем зависит, прежде всего, от стратегии, избираемой собственником. В соответствии с временными ориентирами эти стратегии могут быть разделены на 3 группы (табл. 1).

1. Стратегии горного бизнеса

Наименование стратегии	Период	Цели	Эффективность капитала		Способ реализации
			Инвестор	Государство	
Быстрый эффект	Кратко-срочный (до 3 лет)	Получение максимальной массы прибыли	2,0-7,0	0,3-1,5	Извлечение вскрытых запасов без существенных вложений в производство и подготовку запасов
Раскрутка бизнеса	Средне-срочный – до 10 лет	Высокая эффективность вложений	3,0-5,0	5,0-8,0	Применение наиболее эффективных технологий для отработки наиболее эффективных запасов
Комплексная отработка месторождения	Долго-срочный, свыше 10 лет	Устойчивая рентабельная работа	1,5-3,0	3,0-10,0	Полная отработка всех промышленных запасов месторождения

Как видно из приведенной таблицы, с точки зрения максимизации прибыли, краткосрочные интересы горного бизнеса, как правило, невыгодны и оборачиваются значительными убытками для государства и (ввиду последующих значительных капиталовложений на вскрышные работы), напротив долгосрочные интересы более выгодны для государства. Задачи государства в этом случае – найти не столько оптимум, а сколько добиться наиболее полного использования запасов, опираясь при этом на экономическую эффективность выработки.

Отмеченная специфика оценки горного бизнеса, тесно взаимосвязанная со спецификой горного бизнеса позволяет сделать следующий вывод: стоимостная оценка горного бизнеса является самостоятельным направлением оценочной деятельности и характеризуется рядом специфических особенностей, присущих только данному бизнесу.

Главным образом эта специфика связана со спецификой предмета труда, в качестве которого выступает горное месторождение, которое обладает рядом важнейших особенностей, по поводу его использования: он является главным капиталообразующим фактором, по праву собственности месторождение принадлежит государству и передается горному предприятию только на праве владения и использования, оно обладает в значительной степени неопределенностью, требует рационального использования и постоянного развития (что составляет государственный интерес). Необходимо учитывать тот факт, что наряду с системой лицензирования, контрактом на недропользование, налоговой системой, (налог на сверхприбыль, соглашение о разделе продукции) продажа предприятия выступает рентообразующим фактором.

Все остальные детали вытекают из необходимости учета этой специфики в деталях при проведении оценочных работ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Агрикола Г. О горном деле и металлургии (De re metallica; рус. перевод 1962, кн. 1–12).*
2. *Бурштейн Г. Я. Основные фонды угольной промышленности. – М.,1963.*
3. *Зебзиев К.В. и Киселев Н.А. Методические вопросы анализа использования основных фондов. // Журнал «Горный журнал», 1968, № 8.*
4. *Дайрбеков Ж.О. «Проблемы эффективной и рациональной разработки рудных месторождений Казахстана». – Алма-Ата. Наука, 1974.*
5. *Галасюк В.В. О формировании справедливой (рыночной) стоимости в сделке мены (рефлексивная модель) // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2001.- №1.*
6. *Шаклеин С.В. Оценка горного риска угольного бизнеса.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия).

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук» присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

В.Е. БУЛЕКБАЕВ,
Докторант программы PhD КазЭУ им. Т. Рыскулова

О НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ И РЫНКА ЖИЛЬЯ

Экономический рост Казахстана определяется устойчивым развитием основных отраслей экономики. Если ранее рост экономики исторически в основном поддерживался нефтегазовым сектором, то в период 2005-2007 годов акцент роста сменился на отрасль строительства, которая обеспечивала около 10% роста ВВП страны, а также финансовую деятельность.

Замедление кредитной активности и сокращение внутреннего спроса в условиях финансово-экономического кризиса непосредственно сказалось на существенном замедлении экономического роста Казахстана. Высокая зависимость отраслей экономики, поддерживающих внутренний спрос, от ресурсов коммерческих банков сделали реальный сектор уязвимым риском финансовой системы, что отражает системность угроз для финансовой стабильности.

Правительство Казахстана оперативно отреагировало на нарастающую турбулентность экономики страны и приступило к реализации опережающих мер. В настоящее время в Казахстане имеется четкая антикризисная программа, включающая в себя меры по обеспечению макроэкономической и финансовой стабильности, решению проблем на рынке недвижимости, поддержке малого и среднего бизнеса, сельского хозяйства.

Таким образом, общая ситуация на мировых рынках способствовала существенному «охлаждению» на рынке кредитования. Подобные тенденции обусловлены, в большей степени, общей ситуацией в экономике и банковской системе, а также существенным ужесточением условий предоставления кредитных ресурсов со стороны банков и более взвешенным подходом к выбору заемщиков, а также неясностью, сохраняющейся на казахстанском рынке недвижимости.

Наряду с сектором строительства наиболее привлекательными для БВУ являлись сферы торговли и промышленности, доля которых в структуре кредитования отраслей экономики на конец 2008 г. составила 28,7% и 13,0%, соответственно. О высокой чувствительности этих секторов к возникшим шокам свидетельствует более существенное снижение качества кредитов этих отраслей относительно других. Если по секторам строительства, торговли и промышленности с начала текущего года доля безнадежных кредитов в структуре выданных им кредитов увеличивалась в диапазоне от 1,5 до 2,3 раза, то в отношении сельского хозяйства, транспорта и связи не превышала 1,6 раз. Данный факт в целом подтверждается значительным увеличением показателя отношения сформированных провизий к ссудному портфелю по отрасли в отношении секторов торговли, строительства и промышленности.

Высокие риски невозврата в потребительском кредитовании проявились в условиях сокращения объемов кредитования, замедления роста экономики и снижения уровня доходов населения, что показывает высокую чувствительность к проявившимся шокам

в экономике. В то же время одной из положительных тенденций последних лет является увеличение доли ипотечных займов с соотношением займа к стоимости залога, не превышающим 70%.

С целью ограничения распространения кризиса Правительство и НБРК стран предприняли различные антикризисные меры. События, развернувшиеся осенью прошлого года, привели к беспрецедентному принятию значительных скоординированных и экстренных антикризисных мер и стабилизирующих программ. В основном пакет антикризисных мер осуществлялся в таких направлениях как: 1) насыщение рынков ликвидностью; 2) прямое фондирование финансовых институтов; 3) увеличение капитала; 4) объявление прямых и скрытых гарантий по всем обязательствам финансовых институтов с целью сохранения доверия к финансовым системам.

Важной составляющей антикризисных мер явилась поддержка строительного сектора и стабилизации рынка недвижимости. Замораживание большинства объектов долевого строительства, односторонний пересмотр ставок вознаграждения по ипотечным займам отдельными БВУ, прошедшая девольвация – все это вызвало широкий общественный диссонанс и рост социальной напряженности. В этой связи Правительством, НБРК и АФН был предпринят ряд срочных мер, направленных, в основном, на стабилизацию ситуации в секторе жилищного строительства и недвижимости.

Таким образом, приоритетными отраслями, которым оказывается поддержка, являются агропромышленный комплекс, строительный сектор и малый и средний бизнес. Поддержка данных отраслей способна решить проблему стабилизации экономики страны в краткосрочном и среднесрочном периоде, однако она не направлена на структурную перестройку экономики с целью уменьшения системных макрорисков и не снижает диспропорций в развитии экономики [1].

Несмотря на принимаемые меры, в Казахстане возможности инвестирования из средств государственного бюджета в настоящее время существенно ограничены и останутся таковыми в обозримом будущем. Отсрочка важных проектов по инфраструктуре или даже отказ от них оказывают стойкое отрицательное воздействие на развитие всей национальной экономики, а также отдельных отсталых районов республики. Поэтому, следует планировать и вводить в практику альтернативные формы финансирования в виде привлечения частного капитала.

Частный капитал может быть использован в следующих 4 моделях:

1. Предпринимательская модель.
2. Арендная модель.
3. Концессионная модель.
4. Кооперация в форме государственно-частного партнерства.

Остановимся более подробно на каждой из этих моделей.

Предпринимательская модель является наиболее применяемой формой участия частного капитала. Она финансируется за счет сборов с пользователей. Условием такого участия является наличие и возможность повышения непосредственной платы (тарифов) за пользование. Так как в данном случае инвестиционный и предпринимательский риск и ответственность находятся в частных руках, учет государственных и частных интересов производится наиболее последовательно. Общество предпринимателей, которое, как

правило, состоит из консорциумов, где представлены частные предприятия (в основном, строительные фирмы) и банки, создает объект (например, деловой центр) по собственному проекту и из собственных средств. Тарифы, поднятые в целях финансирования расходов на строительство, призваны обеспечить «привлекательность возврата вложений». Для строительства и эксплуатации объекта должны иметься все правовые предпосылки по планированию, чтобы можно было выработать условия эффективности его использования. Продолжительность обычно измеряется временем возмещения задействованных финансовых средств. Доходы зависят от объема спроса и платежеспособности пользователей, а также от эффективности систем повышения тарифов. Предпринимательские модели используются также на строительстве специальных объектов, таких, например, как очистные сооружения, клиники и многих других объектов инфраструктуры.

В *арендной модели*, как и в предпринимательской модели, объекты строительства (например, автодороги) разрабатываются, финансируются и строятся частным предприятием, но таможенные пошлины не повышаются. Независимо от этого, государство арендует финансируемые частным образом объекты, ежегодно вносится жестко установленная арендная плата. Преимущество этой модели заключается в том, что она, с одной стороны, выгодна для пользователя, так как тарифы не повышаются, а с другой – предпринимательский риск предсказуем благодаря жесткой арендной плате. Таким образом, в отличие от предпринимательской модели, арендная модель может использоваться и тогда, когда повышение тарифов невозможно и нецелесообразно ввиду их слишком высокого уровня стоимости или нежелательно из-за экономических, социально-политических соображений (например, при неплатежеспособности пользователей или невозможности непосредственно перевода возникающих расходов на пользователей). Тем не менее, можно воспользоваться вложением частного капитала. При этом расходы и риск участия остаются за государством.

При *концессионной модели* созданные и финансируемые частным образом объекты инфраструктуры арендуются государством. Однако по истечении концессии, право пользования, т.е. собственности, безвозмездно передается государству. До этого момента государство из бюджетных средств (а не из специальных сборов) целиком возмещает затраты на основе расчета по эксплуатации объекта. Вносимая государством плата позволяет частному инвестору только погашать долг, но не получать прибыли. В отличие от арендной модели, в концессионной модели существует финансовый риск для частного инвестора, так как его доходы зависят от объема спроса.

Кооперация в форме государственно-частного партнерства открывает возможность соединения в частной государственно-правовой модели интересов государства и частных предприятий. Таким образом, возникает экономически смешанная группа предприятий. Степень влияния на объект зависит от доли вложенного капитала, но это влияние может быть представлено по-разному в зависимости от проекта и интересов сторон. Так, государству может быть предоставлено право закрепить договором свой интерес в прямом и действенном влиянии, как способ обеспечения государственного присутствия. Частный инвестор ожидает, что вложенный капитал размещен прибыльно. Государство же исходит из перспективы ускоренного осуществления срочных инфраструктурных проектов.

Резюмируя сказанное, выделим основные рекомендации по совершенствованию государственного регулирования строительной отрасли и сектора недвижимости:

- концентрация государственных финансов на стратегических направлениях, обеспечивающих максимальную эффективность в плане минимизации последствий мирового финансового кризиса и стабильное поступательное развитие строительного комплекса;
- стимулирование активности населения в плане повышения его платежеспособного спроса;
- ускоренное решение задач, поставленных, но не решенных в предыдущий период, существенным образом влияющим на стабилизацию ситуации и динамику выхода строительного комплекса из кризиса;
- стимулирование развития инфраструктурных проектов, обеспечивающих модернизацию экономики и увеличивающих потенциал внутри казахского рынка товаров, работ и услуг;
- стимулирование развития казахстанского финансового рынка путем формирования долгосрочных источников ликвидности и создания инвестиционных инструментов и механизмов (в первую очередь, так называемых «структурных финансов») в реальный сектор казахстанской экономики
- стимулирование альтернативных форм финансирования строительства в виде привлечения частного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию», 6 марта 2009 года.*

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

Сұрақ: *Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?*

Жауап: *Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумулятордан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады.*

Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен "үйіп тастауы" болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде "01" телефоны бойынша хабарласыңыздар.

Г.Н. ДЖАКСЫБЕКОВА,
к.э.н., доцент кафедры «Финансы» КазЭУ им. Т. Рыскулова

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МОНИТОРИНГ СОБСТВЕННОСТИ (ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ)

Мониторинг (отслеживание) выявляет реальное состояние и проблемы предприятия, вырабатывает рекомендации правового, технологического и экономического характера, повышающие эффективность использования собственностью.

Предпосылки возникновения и необходимость проведения государственного мониторинга собственности.

В первой половине 90-х годов экономика Казахстана оказалась в сложном положении. Главная проблема заключалась в унаследованной от Союза перекошенной структуре экономики с преобладанием тяжелой промышленности, которая в 1995 г. давала около 85% ВВП Казахстана. Каркасом тяжелой промышленности были крупные предприятия и предприятия-гиганты, которые, к тому же, оказались вырваны из единой хозяйственной системы, в рамках которой, собственно, и создавались. Также выбыли «аутсайдерами» крупные предприятия в сельском хозяйстве. Понятно, что они оказались в сложном финансовом положении и потянули вниз всю экономику нашей республики. Требовались инвесторы, способные вдохнуть в них вторую жизнь.

Приватизация была призвана привлечь в экономику Республики Казахстан инвестиции, рациональное использование которых позволило бы решить проблемы технического перевооружения, реконструкции хозяйствующих субъектов, экономические и социальные проблемы страны.

Казахстанское руководство здраво рассудило, что первые частные миллионы еще не делают их обладателей квалифицированными управленцами, способными вывести стратегически значимые предприятия из кризиса. Необходимо было для начала доказать свою состоятельность. Итак, методом исключения в число претендентов на приобретение казахских предприятий попали исключительно инвесторы из дальнего зарубежья. Реализация восточноевропейского варианта казалась неизбежной. Но руководство выбрало свой путь, связанный с трастовым (доверительным) управлением.

Тонкость заключалась в том, что предприятия не передавали, по крайней мере, сразу же, в собственность иностранных компаний. Их доверяли инвесторам на некоторое время, в течение которого те должны были доказать свою состоятельность в казахстанских условиях.

Однако приватизация не принесла ожидаемых успехов, позитивных структурных и динамических сдвигов в экономике, финансовых результатов, не обеспечила стабильного функционирования экономики, привела к расслоению общества. Выбранная политика привела к значительному ослаблению государственного управления экономики, к тому же многие из иностранных инвесторов не вкладывали инвестиции в оздоровление и подъем экономики предприятия, а наоборот вывозили из страны имущество, продукцию, изымали из оборота и не возвращали финансовые ресурсы предприятия. Владельцы

многих приватизированных предприятий были недостаточно компетентны в управлении производством, имели слабые службы менеджмента и маркетинга, что особенно ярко проявилось в организации конкурентной продукции, в реагировании производства на требования рынка. Стадия приватизации перешла в фазу передела уже разделенной государственной собственности; государство было отстранено от управления принадлежащим ему имуществом и контролем за стратегическими приватизированными ранее объектами.

Поэтому весьма актуально было внедрение проведения мониторинга эффективности управления активами предприятий.

Независимо от формы собственности, предприятия, осуществляющие деятельность на территории РК, оказывают существенное влияние на развитие промышленности, сельскохозяйственного производства, экономику регионов и их социальный климат. Так, многие крупные предприятия в своих регионах имеют наибольший удельный вес в налоговых поступлениях. Например, в 2005 г. налоговые поступления от нефтеперерабатывающего завода «ШНОС» (в настоящее время ТОО «ПКОП») составляли более 60% всех налоговых поступлений Южно-Казахстанской области и, соответственно, деятельность предприятия оказывала большое влияние на южный регион страны, в том числе и социальную политику.

Только комплексный анализ состояния дел на приватизированном предприятии с учетом условий и обязательств контрактов позволяет полномочному представителю государства в лице Комитета государственного имущества и приватизации (КГИП) проводить диалог с новыми собственниками и находить взаимоприемлемые решения возникающих проблем.

Развитие государственного мониторинга собственности. В соответствии с Законом Республики Казахстан от 26 июня 1998 г. «О национальной безопасности РК» и Концепцией управления государственным имуществом и приватизации от 21 июля 2000 г., Правительство РК издало постановление от 24 июля 2001г. «О внедрении системы комплексного мониторинга эффективности управления объектами государственной собственности, а также объектами, в которых государство имеет долю собственности».

Данное постановление преследовало следующие цели:

- обеспечение экономической безопасности и независимости Казахстана;
- сохранение и укрепление ресурсно-энергетической систем страны;
- недопущение дисбаланса в социально-экономическом развитии регионов;
- обеспечение устойчивого экономического роста;
- совершенствование управления государственной собственностью.

Комплексный мониторинг функционирования и эффективности управления объектами государственной собственности представляет собой систему базового и оперативного отслеживания и аналитических оценок качественного и количественного состояния технологической, финансово-хозяйственной деятельности, правовой характеристики данных объектов.

3 мая 2002 г. Правительство РК издало постановление «О мониторинге эффективности управления приватизированными организациями в стратегических отраслях экономики РК» с целью обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития экономики Республики Казахстан.

4 ноября 2003 г. был издан закон РК «О государственном мониторинге собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение» (далее Закон). Этот Закон предоставил дополнительную возможность решения задачи по обеспечению прозрачности в работе крупных организаций в стратегически важных отраслях экономики.

Согласно Закону: «Государственный мониторинг собственности – наблюдение, сбор информации, анализ, оценка прогноза состояния структуры собственности и эффективности управления объектами собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение».

К отраслям экономики РК, имеющим стратегическое значение, относятся:

- добыча и переработка топливно-энергетических полезных ископаемых (угля, нефти, газа, урана и металлических руд);
- машиностроение;
- химическая промышленность;
- транспорт и связь;
- производство и распределение электроэнергии, а также отрасли, производящие продукцию военно-промышленного назначения.

Одной из стратегических отраслей экономики является нефтегазодобывающая и нефтеперерабатывающая отрасли. Государства-собственники недр заинтересованы в контроле над стратегическими ресурсами. Претензии нашего государства к контрактам пользования недрами и их исполнителям, возникли по серьезным причинам. Проблема защиты экономических интересов Казахстана обостряется именно сейчас, в период сверхвысоких цен на нефть. Как известно, налоговые отношения в рамках Соглашений о разделе продукции (СРП) до 2001 г. вообще не регулировались казахстанским законодательством и устанавливались индивидуально. В дальнейшем были введены плавающие шкалы, привязанные к рентабельности, параллельно для новых СРП отменен налог за использование полезных ископаемых (роялти). Тем самым, недропользователь получил возможность снижать ставки налогов через управление затратами и другими факторами, влияющими па плавающие шкалы. Несмотря на наличие достаточных собственных финансовых поступлений, компании проявляют тенденцию к использованию заемного капитала, проценты по которому относятся на возмещение затрат. В данной ситуации усложняется механизм налогового администрирования и обостряется необходимость госконтроля над применением трансфертных цен. Понятно, что инвесторы широко пользовались такой свободой. Работая в сверхкомфортных условиях, по контрактам 1990 гг., без экспортных пошлин, пользуясь возвратом НДС для экспортеров и к тому же имея очень высокие доли в разделе продукции по условиям СРП, компании этим не удовлетворялись. Они могли, например, снижать роялти за счет транспортных затрат в два раза и даже более. Но особенно очевидными действия сырьевых холдингов по снижению налоговой выручки стали после ввода в 2001г. «плавающего» режима расчета. Наиболее весомым снижение было у крупных компаний, способных показать высокие затраты на модернизацию, закупку оборудования и т.д.

Счетный комитет Мажилиса Парламента РК опубликовал данные, согласно которым, например, по ОАО «CNPC Актобемунайгаз» налоговая нагрузка снизилась с 36,1% в 2003г. до 16,1% в 2004г. По компании «ПетроКазахстан» коэффициент снизился, соответственно,

с 26,8 до 21,4%. Очевидно, именно в те годы сложилась ситуация, которая впоследствии привела Правительство РК к радикальным мерам в отношении инвестиционных контрактов. Минимальные коэффициенты налоговой нагрузки в Казахстане оказались у самых крупных предприятий как нефтяной, так и других добывающих отраслей. Например, коэффициент налоговой нагрузки «Карметкомбината» в 2000 г. не превышал 5,9%, снизившись до 3,3% в 2003г. и до 2,5% – в 2004 г. Здесь действительно уместно было вести речь об угрозе экономической безопасности Казахстана, поскольку всего более 90 крупных предприятий, в подавляющем большинстве сырьевого сектора, формируют около 80% всех налоговых поступлений в республиканский бюджет.

В последние годы законодательство РК в сфере недропользования ужесточалось несколько раз. Постепенно урезались привилегии инвесторов, их «поле для маневров» с налогами и параллельно расширялись контрактные полномочия казахстанской стороны. В 2004г., в частности, был введен рентный налог за использование месторождений. В том же году поправки в Закон РК «О недропользовании» предоставили Правительству приоритетное право на выкуп высвобождающихся долей в сырьевых проектах. Это позволило НК «КазМунайГаз» выкупить 8% в Северокаспийском проекте. В 2005г. новые законодательные поправки предоставили правительству право на преимущественный выкуп акций и активов нефтедобывающих предприятий, благодаря чему, правительство вмешалось в переговоры по покупке китайской CNPC компании «ПетроКазахстан», в которой АО НК «КазМунайГаз» впоследствии получил 33%. Был пересмотрен целый ряд налоговых норм, благодаря чему, например, поступление налога на сверхприбыль в 2006 г. увеличилось в 2,6 раза по сравнению с 2005г. (повлиял, конечно, и рост цен на нефть). Последовательное ужесточение налогового законодательства привело к тому, что доля поступлений в бюджет от нефтяного сектора выросла с 5 % в 1999 г. до почти 40% в 2005 г. Недропользователи при определении сумм роялти, подлежащих уплате в бюджет, уменьшают базу обложения на расходы по строительству и капремонту дорог, ремонт, содержание автомобилей и прочее, считая это расходами по транспортировке. Таким образом, на сегодня в лучшем случае облагается роялти только 30-50% рыночной стоимости полезных ископаемых. Министерство Финансов Республики Казахстан в 2007 г. выступило за отмену возврата НДС экспортерам, не занимающимся переработкой сырья. Норма о возврате НДС вводилась для компаний-переработчиков, в то время как пользуются ею, как признает Правительство, в основном сырьевики (добытчики нефти и газа).

Государственный мониторинг собственности проводится в соответствии со следующими основными принципами: законности, научности, комплексности, последовательности, системности, объективности, достоверности и достаточности.

Уполномоченным органом является Комитет государственного имущества и приватизации Министерства финансов Республики Казахстан (далее КГИП или Комитет).

Ведомство Министерства финансов РК (КГИП) осуществляет свою деятельность в пределах компетенции Министерства финансов по вопросам реализации государственной политики управления объектами республиканской собственности, государственного мониторинга собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение

и контроля за исполнением целевых показателей деятельности по управлению республиканской собственностью. Разграничение функций по проведению государственного мониторинга между КГИП, Центральным Аппаратом Министерства Финансов РК и центральными исполнительными органами приведено на рисунке 1.

Рис. 1

К направлениям деятельности Комитета относятся:

- организация процесса управления объектами республиканской собственности и приватизации;
- осуществление постприватизационного контроля и государственного мониторинга собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение;
- контроль за выполнением плановых показателей.

Так, по итогам 2004 г. Комитет заключил генеральные договора с 39 консалтинговыми фирмами, были разработаны среднесрочные планы развития национальных компаний: ЗАО «Государственный накопительный пенсионный фонд», ЗАО «Продовольственная контрактная корпорация», ЗАО «Национальная атомная компания «Казатомпром», ОАО «Казахстанская компания по управлению электрическими сетями «KEGOC», ОАО «Казпочта», ОАО «Казахтелеком», ЗАО «Национальные информационные технологии».

Мониторинг (оценка эффективности управления собственностью (активами) был осуществлен консалтинговыми фирмами, выигравшими тендер.: в 2004 г. – 6 объектов, 2005 г. – 23 объектов, 2006 г. – 40 объектов, в 2007 г. – 40 объектов, в 2008 г. – 14 объектов (АО НК «КазМунайГаз» и ее дочерних компаний).

За 2005–2006 гг. в результате обследования крупнейших предприятий (АО «НК КазМунайГаз», АО «Мангистаумунайгаз», АО «ПетроКазахстан КумкольРесорсиз и др.) выработано 278 рекомендаций самого различного характера от внесения изменений в учредительные документы акционерных обществ до внесения изменения в законодательство Республики Казахстан. 221 рекомендация была сделана для объектов мониторинга по улучшению управления активами и 67 – для государственных органов (уполномоченному органу – КГИП, территориальным комитетам, соответствующим министерствам).

Комитетом государственного имущества и приватизации Министерства финансов Республики Казахстан реализуются приоритетные задачи, обозначенные Стратегическим планом развития Министерства финансов. С целью законодательного урегулирования передачи имущества в оплату уставных капиталов акционерных обществ и определения на законодательном уровне критериев отбора объектов мониторинга, Комитетом были разработаны и внесены в Парламент соответствующие законопроекты. Закон «О внесении изменения и дополнения в Гражданский кодекс Республики Казахстан» был подписан 11 декабря 2008 г. Президентом Республики Казахстан. Закон «О внесении изменений и дополнений в закон Республики Казахстан «О государственном мониторинге собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение» в январе 2009 г. был принят Парламентом.

В рамках реализации антикризисной программы Комитетом учреждено АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Қазына», которому переданы в оплату объявленных акций государственные пакеты акций акционерных обществ: «Казахстанская Ипотечная Компания», «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов», 7 социально-предпринимательских корпораций, компаний «Eurasian Natural Resources Corporation PLC», «Kazakhmys PLC» и «НАК «Казатомпром». Кроме того, Комитет подписал с Фондом «Самрук-Қазына» договор о передаче в доверительное управление государственных пакетов акций АО «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана» и АО «Фонд стрессовых активов».

Казахстанскими активами в настоящее время управляет объединенная холдинговая корпорация «Самрук-Казына». До объединения «Самрук» приносил 20% от общего дохода в ВВП страны. Дальнейшее приобретение ценных бумаг в других странах и портфельные инвестиции предоставят Казахстану возможность для диверсификации и повышения опыта развития внутренней экономики.

Счетный комитет являясь высшим органом государственного финансового контроля, непосредственно подчиненным и подотчетным Президенту РК, осуществляет внешний контроль и оценку исполнения республиканского бюджета, использования грантов, активов государства, гарантированных государством займов, денег от реализации государственными учреждениями товаров (работ, услуг), остающихся в их распоряжении.

Счетным комитетом выявлена сумма недоимки в республиканский бюджет по состоянию на 1 января 2009 г. в размере 80,9 млрд тенге или 2% от общей суммы поступлений. По сравнению с 2007 г. она возросла на 34,3 млрд тенге. Следствием низкой налоговой дисциплины и недостаточного администрирования являются выявленные комитетом в 2008 г. нарушения по доходам на сумму 2,6 млрд тенге, расходы республиканского бюджета исполнены на 99,7%. Несмотря на многократные уточнения и корректировки, в республиканском бюджете остались неосвоенными 13,1 млрд тенге. По-прежнему допускались нарушения при освоении целевых трансфертов, выделенных регионам.

Так, целевые трансферты, направленные регионам, в рамках государственной программы развития жилищного строительства на 2005-2007 гг. акимами необоснованно использовались на покрытие расходов местного бюджета, что в общей сложности составило 2,1 млрд тенге. При исполнении расходов на низком уровне остается бюджетная дисциплина, что повлекло значительное увеличение сумм нецелевых и неэффективных расходов. Выявленные нарушения по расходам составили 75,8 млрд тенге и остались на уровне 2007 г. Неэффективное управление активами государства привело к нарушениям на 21,6 млрд тенге, что на 8 млрд тенге больше уровня 2007 г. При этом сумма нецелевых расходов по сравнению с 2007 г. возросла в 12 раз.

Счетный комитет РК рекомендовал ускорить процесс принятия закона о госимуществе, поскольку анализ показывает, что в республике не создана прозрачная система управления активами государства, не определено оптимальное количество государственных предприятий и организаций, пакеты акций которых должны принадлежать государству. Не разработан механизм принятия решений о реабилитации или банкротстве нерентабельных государственных предприятий. До настоящего времени не утверждены типовые положения о совете директоров, службе внутреннего аудита, наблюдательном совете акционерных обществ, контрольные пакеты акций которых принадлежат государству. Кроме того, отсутствуют квалификационные требования к главным бухгалтерам государственных предприятий и организаций, акции и доли участия в которых принадлежат государству.

Не создана правовая основа, определяющая полномочия и права государственных органов в механизме управления государственными активами. Не внесены изменения и дополнения в действующее законодательство по определению сфер деятельности, в которых должны функционировать государственные предприятия, государственные учреждения и организации, контрольные пакеты акций (доли участия) которых принадлежат государству для оказания общественно значимых услуг. Министерством финансов РК не разработан механизм оздоровления нерентабельных государственных предприятий путем внедрения института независимых управляющих.

Содержание государственного мониторинга собственности. Целью государственного мониторинга собственности является обеспечение эффективного экономического развития и экономической безопасности РК.

К задачам государственного мониторинга собственности относятся:

- повышение эффективности управления объектами мониторинга;
- создание благоприятных условий для обеспечения экономического роста государства, содействие притоку инвестиций в национальную экономику;

- сохранение ресурсно-энергетической основы страны;
- обеспечение достоверности экономических прогнозов, научного обоснования экономической политики на основе данных государственного мониторинга собственности;
- информационное обеспечение макроэкономического, отраслевого и регионального планирования, направленного на достижение задач социально-экономической политики;
- использование данных государственного мониторинга собственности для обеспечения достоверности экономических прогнозов, научного обоснования социально-экономической политики;
- анализ выполнения обязательств и условий договоров, заключенных с государственными органами;
- предупреждение ситуаций, наносящих ущерб экономической безопасности государства.

Государственный мониторинг собственности классифицируется на виды:

- мониторинг форм собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение, направленный на определение соотношения частной, государственной собственности РК и собственности иностранных граждан и юридических лиц, организационно-правовых форм юридических лиц;
- мониторинг эффективности управления объектами государственной собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение, основан на использовании правомочий государства как субъекта права собственности и направлен на повышение эффективности функционирования государственного сектора;
- мониторинг эффективности управления объектами частной собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение, осуществляется в целях обеспечения экономической безопасности государства, сохранения и укрепления промышленного потенциала, развития производительных сил.

В Законе также прописываются компетенции государственных органов РК в области государственного мониторинга собственности, права и обязанности независимых экспертов, консультантов и хозяйствующих субъектов, порядок использования данных государственного мониторинга.

Процедура привлечения консалтинговых, оценочных компаний для проведения государственного мониторинга собственности представляет собой двухэтапную систему на основе тендера:

- на первом этапе проверяется квалификация (опыт, персонал, привлекаемые специалисты-эксперты, платежеспособность, отсутствие обязательств по налогам и др.) компаний поставленным требованиям;
- на втором этапе происходит выборка по ценовому признаку (стоимости услуг компании за 1 чел/час).

Государственный мониторинг собственности позволяет легитимно осуществлять регулярные комплексные наблюдения (не чаще чем один раз в три года), проводить контроль, оценку и прогноз состояния объектов экономики. Получив правовое обоснование, мониторинг позволяет получать постоянно обновляющуюся информацию,

являющуюся основой государственного прогнозирования и регулирования устойчивого экономического развития в соответствии со стратегическими интересами страны.

Комплексный анализ включает оценку финансово-хозяйственной деятельности на основе текущей отчетности хозяйствующих субъектов, оценку инвестиционных вложений, начислений и уплаты налогов, техническое состояние основных средств, оценку применяемой технологии, правовой деятельности, эффективность менеджмента, оценку заработной платы и социальных аспектов, вклад предприятия в регион, охрану окружающей среды и труда, оценку перспектив развития компании.

Результаты мониторинга используются государственными органами при разработке новых и доработке существующих правовых актов, планировании бюджетов, определении основных направлений развития как отдельных предприятий, так и целых отраслей, регионов и страны.

Предмет государственного мониторинга собственности. «Какие же финансово-экономические аспекты должны учитываться при проведении мониторинга?». Перечислим некоторые из них.

- Стратегия финансирования так же, как и стратегия финансового менеджмента начинается с выбора компанией деловой стратегии и реализуется через инвестиции, обеспечивающие движение в заданном направлении. Инвестиции требуют денег, а значит, решения по финансированию должны обеспечить привлечение необходимых ресурсов.
- Оптимальная стратегия финансирования должна решать важнейшую задачу финансового менеджмента – обеспечение долгосрочного роста стоимости компании. Необходимый результат могут дать действия, которые по канонам классических корпоративных финансов могут вызвать негативную реакцию инвесторов. Это, например, сокращение и даже полный отказ от выплаты дивидендов или выкуп акций со значительной премией к рыночной цене.
- Объемы производства и качество выпускаемой продукции, повышающие конкурентоспособность предприятия и увеличивающие его стоимость.
- Объем налоговых платежей. Чем эффективнее работает компания, тем больше налоговых поступлений будет гарантировано государству, а также доходов в виде дивидендов в компаниях, где государство имеет свою долю. Компания должна быть уверена в стабильном потоке прибылей на период обращения долговых обязательств, чтобы рассчитывать на достижение чистой экономии на налогах за счет займов. Если компания имеет мало шансов получать прибыли достаточные, чтобы воспользоваться преимуществами налоговой защиты процентных платежей, то результатом заимствований может стать отрицательная чистая экономия на налогах.
- Деловой риск. При прочих равных условиях вероятность возникновения финансовых трудностей и масштаб связанных с ними издержек выше для компаний с высоким деловым риском. Сочетание высокого делового и значительного финансового рисков является крайне неразумным, и на практике большинство рисковых проектов финансируется за счет собственного капитала. Необходим постоянный контроль над структурой капитала компании, операционным и финансовым рычагами.

- Качество активов. Издержки конфликта интересов и вероятность финансовых трудностей выше у тех компаний, стоимость которых в значительной мере зависит от перспектив роста или стоимости активов. Любой кредитор прекрасно понимает, что земля, недвижимость, производственное оборудование, конкурентоспособная продукция – несравнимо более надежное обеспечение долга, чем зарегистрированный товарный знак или уникальные знания. Однако без нематериальных активов компания менее конкурентоспособна, ее рейтинг, а значит и рыночная стоимость невысоки.
- Доступность финансирования. В долгосрочной перспективе стоимость компании больше зависит от ее инвестиционных и производственных решений, нежели от ее решений по выбору источников финансирования. И, если компания имеет обширные перспективы инвестиций с положительными чистыми приведенными стоимостями, для нее важнейшее значение приобретает свободный доступ к источникам финансовых ресурсов.

Пути повышения эффективности управления активами компании.

Какими способами можно достичь повышения эффективности управления собственностью?

- Развивать систему государственного мониторинга – оценки эффективности управления имуществом предприятий в стратегических отраслях экономики.
- Сформировать и обновлять электронную базу данных по объектам мониторинга с целью оптимального и достоверного прогнозирования результатов деятельности компании, ее налоговых поступлений, доходов акционеров, защиты безопасности страны.
- Совершенствовать механизм взаимодействия органов государственного управления на республиканском и местном уровнях власти с объектами мониторинга.
- Обеспечить прозрачность и доступ к информации для экспертов, осуществляющих мониторинг для полной и достоверной оценки эффективности управления активами.
- Обосновать критерии эффективности управления активами и разработать методику проведения государственного мониторинга.
- Использовать при проведении государственного мониторинга научный потенциал страны.
- Рекомендовать предприятиям использовать стоимостные методы оценки и управления компанией, показавших высокую эффективность в известных компаниях промышленно развитых стран.
- Ускорить процесс принятия закона о госимуществе.
- Создать прозрачную систему управления активами государства, определить оптимальное количество государственных предприятий и организаций, пакеты акций которых должны принадлежать государству.
- Разработать механизм принятия решений о реабилитации или банкротстве нерентабельных государственных предприятий.
- Утвердить типовые положения о совете директоров, службе внутреннего аудита, наблюдательном совете акционерных обществ, контрольные пакеты акций которых принадлежат государству.

- Создать правовую основу, определяющую полномочия и права государственных органов в механизме управления государственными активами.
- Разработать механизм оздоровления нерентабельных государственных предприятий путем внедрения института независимых управляющих.
- Ввести в учебный план высших учебных заведений страны курсы «Государственный мониторинг собственности» для разных специальностей и «Финансовый мониторинг компании», «Управление стоимостью компании» для специальности «Финансы» образовательного направления «Финансовый менеджмент» с целью обучения многоплановых и компетентных экспертов финансовых аналитиков-менеджеров-оценщиков. В Казахском экономическом Университете в 2007-2008 учебном году кафедрой «Финансы» был введен новый элективный курс «Финансовый мониторинг компании» для студентов, обучающихся по специальности «Финансы», разработаны УМК дисциплины.

Наряду со стратегически ориентированным бюджетированием, альтернативными современными финансовыми инструментами не исключающими необходимость внедрения и использования сбалансированной системы показателей (BSC) в управленческом процессе, являются:

- ♦ скользящее финансовое прогнозирование, помогающее выйти из годового цикла и принимать решения на основе последней и полной информации;
- ♦ приемы управления на основе стоимости (концепция EVA, SVA, CVA, OPM и др.);
- ♦ управление на основе бизнес-процесса (функциональная калькуляция себестоимости (ABC), реинжиниринг бизнес-процессов (BPR), анализ бизнес-процессов и построение моделей, измерение показателей функционирования и бюджетирование на основе приоритетов (PBB) и др.

Все эти инструменты и приемы позволяют:

- распределять ресурсы компании (прежде всего финансовые) на основе целей и задач, закрепленных в стратегических планах и направленных на приращение добавленной стоимости и повышение эффективности управления активами;
- создавать стратегические планы и прогнозы на основе сопоставления результатов компании и конкурентов, а не с данными бюджета за предыдущий год;
- эффективно управлять компанией XXI века посредством трансформирования функций стратегического финансового менеджмента.

Проведение эффективного и оперативного мониторинга и контроллинга позволит обеспечить сохранность, рациональное использование и приращение собственности (активов), финансовых, материальных, природных и трудовых ресурсов предприятия, что в свою очередь, даст толчок дальнейшему многоплановому развитию экономики, экономическому росту страны и приведет Казахстан к числу 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Закон «О государственном мониторинге собственности в отраслях экономики, имеющих стратегическое значение».*

2. *О реализации третьего приоритета Стратегии «Казахстан - 2030».*
3. *Юджин Ф. Бригхем, Майкл С.Эрхардт. Финансовый менеджмент СПб: Питер, 2005.*
4. *Джаксыбекова Г.Н. Стоимость компании как стратегический ориентир повышения эффективности управления активами // Экономика. Финансы. Исследования. №3 (11), 2008 г., с.116-124*
5. *Данные Агенства по статистике РК.*
6. *Национальное информационное агентство «Казинформ» www.inform.kz http://www.meta.kz*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух.учет и аудит в реальном секторе экономики; бух.учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)
ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)
ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)
СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)
ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)
ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)
МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)
ТУРИЗМ (международный туризм)
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)
СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух.учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)
ЭКОЛОГИЯ
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ
СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года.
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная.
УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе.
АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).
ДИПЛОМ магистра государственного образца.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.
Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.
ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Г.К. ДОСЫБЕКОВА,
ЮКГУ им. М. Ауезова

ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

В контексте глобальной тенденции наступления века конкуренции конструктивных идей, высоких технологий, наукоемкости валового внутреннего продукта проблема инновационного развития Республики Казахстан стала центральной доминантой в понимании целей и способов реформирования экономики, образования и науки. «Казахстан является одним из наиболее динамично развивающихся государств, строящим реальное экономическое пространство. Однако сложившаяся экспортно-сырьевая ориентация его экономики не соответствует уровню научного и промышленного развития страны. Сохранение и наращивание интеллектуального и кадрового потенциала наукоемких отраслей – единственно возможный способ перехода экономики Казахстана с сырьевого пути на высокотехнологичный».

Поставленные руководством страны глобальные задачи, вынуждают заняться выработкой в республике целостной политики в управлении научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками и формирование сильной Национальной инновационной системы с эффективными механизмами взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования, что рассматривается как один из ключевых приоритетов всей стратегии развития страны.

Эта задача решается на фоне специфических социально-экономических условий РК. По результатам независимого анализа, представленного Всемирном банком (ВБ), значительным успехам Казахстана последних десяти лет на пути стабилизации экономики способствовали, прежде всего, высокие темпы развития нефтяного сектора.

Согласно анализу Всемирного банка, в стране не наблюдается заметного прогресса в направлении формирования инновационной экономики. По своим макроэкономическим показателям Казахстан относится к странам со средним уровнем доходов, но по индексу KEI (уровень применения знаний в экономике) страну можно сравнить только с такими странами, как Кения и Монголия, где доходы населения значительно ниже. В целом, оценка сложившейся ситуации в Казахстане позволяет сделать предположение, что формирование эффективных механизмов поддержки и внедрения инноваций остается слабым звеном национальной инновационной системы. «Следует отметить, что инновационная активность в Казахстане носит локальный характер, нет целостной готовности к реализации национальной инновационной программы развития. Преодоление такой негативной тенденции в экономике является для Казахстана одной из первоочередных задач развития».

Решение этой задачи подкреплено значительным увеличением финансирования науки. За 7 лет оно должно возрасти в 25 раз. Таким образом, если расходы на науку в 2006 г. составят чуть более 13 млрд тенге, то к 2012 г. они достигнут отметки 350 млрд, а к 2015 г. составят 425 млрд тенге.

Основным звеном национальной инновационной политики Казахстана предлагается рассматривать формирование инновационной системы образования, которая должна обеспечить качественную подготовку новой генерации квалифицированных специалистов, восприимчивых к инновациям, готовых создавать и реализовывать инновационные проекты. Казахстан пытается интегрировать в этот процесс опыт многих развитых стран, которые начали свой путь к прогрессу с усиления образования, формирования человеческого капитала. При этом подчеркивается, что ведущая роль в обеспечении перехода к эффективной экономике, основанной на знаниях, всегда принадлежала университетам. «В этом плане техническим университетам страны принадлежит особая миссия, связанная с тем, что сегодня конкурентоспособность любого государства, его экономический успех определяется долей добавленной научно-технологической стоимости товаров и услуг. Для выполнения этой миссии необходима трансформация технических университетов в инновационные, исследовательские ВУЗы».

В Казахстане разработана государственная программа по развитию Национальной инновационной системы. Отдельные ее элементы уже запущены и апробированы в 2005 г. Три региональных технопарка в городах Караганда, Уральск и Алматы будут функционировать, предоставляя предпринимателям и ученым комплекс услуг, необходимых для коммерциализации научной деятельности – аренда помещений, лабораторное оборудование, услуги по поиску финансирования, в том числе на грантовой основе, образовательные программы.

В 2005 г. был создан Национальный центр научно-технической информации Республики Казахстан. Основной деятельностью центра является осуществление производственно-хозяйственной деятельности в сфере науки, а также:

- координация работ и участие в формировании национального информационного ресурса в научно-технической сфере страны, включая информацию о научном потенциале;
- обеспечение доступа к отечественным и мировым информационным ресурсам коллективных и индивидуальных абонентов, в том числе органов государственного управления РК, и предоставление на этой основе всего спектра информационных услуг;
- проведение исследований и разработок по совершенствованию государственной системы научно-технической информации;
- повышение квалификации информационных работников и информационной культуры, специалистов, научно-техническая пропаганда, переводческая и издательская деятельность.

Эффективность экономики определяется степенью развития инновационных процессов, для которых в равной мере важными компонентами являются как получение новых знаний, так и передача их в производственные секторы экономики и социальную сферу.

В настоящее время наука, образование и бизнес развиваются по траекториям, часто не связанным друг с другом. Так, более 65% предприятий не сотрудничают с учреждениями профессионального образования. Требуется разработка организационно-экономических механизмов управления инновационным развитием, способных обеспечить более высокую степень взаимодействия образования, науки и бизнеса.

Развивать механизмы такого взаимодействия целесообразно на основе формирования кластеров. Кластер – это географически сконцентрированная группа взаимосвязанных, дополняющих друг друга компаний и организаций, действующих в определенной сфере, одновременно конкурирующих и взаимодействующих в сферах общих интересов. Получая возможность быстро и постоянно обмениваться информацией, совместно использовать уникальное оборудование, знания и технологии, участники кластера ускоряют внедрение инноваций и модернизацию технологических цепочек. В результате создаются дополнительные конкурентные преимущества за счет эффекта масштаба, охвата и синергии.

Кластеры могут быть сформированы и в сфере услуг. Необходимость кластерного подхода в образовательных системах обусловлена следующими факторами:

1) увеличением разнообразия форм и направлений развития человеческих ресурсов;

2) усилением и усложнением связей между образовательными учреждениями, разработчиками новых идей и продуктов, предприятиями и поставщиками ресурсов;

3) формированием гибких сетевых структур – инновационных кластеров, центром которых по определению становятся образовательные кластеры.

Включение образовательных учреждений в разнообразные промышленные кластеры, или управление ими как изолированными образовательными комплексами, как показывает опыт, недостаточно для ускорения инноваций.

Создание кластеров как промышленных, так и образовательных (инновационных) находится на начальной стадии. Недостаточно четко проработаны механизмы формирования образовательных кластеров (определение состава кластеров, концепция их развития, инструменты управления и оценки эффективности), что и обуславливает актуальность темы исследования.

Проведенный анализ выявил основные проблемы развития инновационных систем в Казахстане:

- недостаточный уровень финансирования НИОКР как со стороны бюджета, так и со стороны крупного бизнеса (отношение затрат на НИОКР к доходам крупнейших национальных компаний в 2007 г. составило 0,5% – в 3 раза ниже, чем в западных фирмах), что свидетельствует о слабо развитых экономических стимулах к повышению инновационной активности;
- малые и средние инновационные фирмы недостаточно интегрированы в цепочки формирования стоимости;
- слабо развиты организационно-экономические механизмы взаимодействия участников инновационной цепочки, в результате усиливается разрыв между числом созданных и фактически внедренных изобретений, часть отечественных разработок интенсивно вывозится за границу;
- если исключить влияние ценового фактора на экономические показатели, то производительность труда крупнейших казахстанских компаний с 2002 по 2007 г. выросла лишь на 5%; по эффективности крупнейшие казахстанские компании вчетверо уступают американским, втрое восточноевропейским, в 1,5 раза крупным китайским корпорациям.

Факторами, влияющими на развитие инновационной системы являются:

- структура инновационной системы, наличие эффективных институтов посредничества между производителями и потребителями НИОКР;

- создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов (в том числе и на уровне регионов);
- интенсивное внедрение не только отечественных разработок, но и копирование и «ассимиляция» передовых зарубежных разработок (пример Китая и Японии);
- темпы повышения инновационной активности должны опережать рост инвестиций.

Автор под инновационной системой понимает совокупность взаимосвязанных участников конкретного рынка, которые производят новые знания и технологии и реализуют их в единой цепочке создания стоимости.

Предлагается в состав инновационной системы включать:

1) приоритеты и стратегии инновационной политики;

2) нормативно-правовую базу для осуществления и развития инновационной деятельности;

3) мониторинг инновационного развития;

4) инновационную инфраструктуру, включающую маркетинговую, информационную, финансовую составляющие и менеджмент инноваций, образовательные учреждения;

5) предприятия и учреждения – производители новшеств и распространяющие знания и технологии (наука и образование);

6) предприятия и учреждения – потребители нововведений (бизнес);

7) рыночные стимулы, способствующие внедрению инноваций;

8) взаимодействие с внешней средой;

9) механизм взаимодействия перечисленных элементов.

Предлагаемый состав инновационной системы позволяет более четко определить ее участников и оценить вклад каждого из них в ее развитие.

Анализ проблем инновационных систем приводит к выводу, что узким местом (самым сильным ограничением) их развития являются неэффективные механизмы интеграции науки, образования и производства.

Важнейшей проблемой остается производство образовательной системой продукта, отвечающего потребностям инновационной экономики, иначе тормозится развитие инновационных процессов.

Кардинальное решение проблем развития инновационных систем возможно при условии формирования инновационных кластеров на основе создания гибких образовательных кластеров, в центре которых – высшие учебные заведения, так как именно вузы создают кадровый потенциал инновационного развития, а также проводят фундаментальные и прикладные исследования.

Поставщики и конечные потребители знаний, расположенные недалеко друг от друга, имеют возможность более просто налаживать контакты, быстро и постоянно обмениваться информацией о потребностях экономики региона, распространять информацию, навыки, технологии, маркетинг, осознавать требования потребителей, непрерывно обмениваться идеями и инновациями, что повышает скорость создания и внедрения инноваций. Участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества за счет эффекта масштаба, охвата и синергии.

Совокупность образовательных учреждений можно рассматривать:

- и как элемент более общего инновационного или промышленного кластера (регионального, межрегионального, национального или глобального уровня);
- и как самостоятельный образовательный кластер, который также является частью межрегиональных, национальных и глобальных образовательных систем, обладая при этом своей сложной внутренней структурой.

Можно рассматривать образовательный кластер как совокупность:

1) образовательных учреждений всех уровней образования в пределах данной географической территории;

2) предприятий – поставщиков ресурсов;

3) работодателей;

4) элементов инновационной системы;

5) координирующих органов и органов власти, деятельность которых взаимосвязана с близлежащими производствами и развитием инновационной системы.

Различие между региональным образовательным комплексом и образовательным кластером состоит в том, что кластер обеспечивает более эффективную интеграцию участников образовательной и инновационной систем.

Результатом предлагаемого расширения состава образовательных кластеров станут:

- ускорение передачи (обмена) информации, более быстрая реакции на изменения во внешней среде;
- упрощение доступа к новым технологиям, совместное использование знаний и основных фондов, распределение рисков в различных формах совместной экономической деятельности в том числе для совместного выхода на внешние рынки, организации совместных НИОКР;
- повышение качества и ускорение процессов обучения за счет концентрации ресурсов и физических контактов специалистов высокого уровня;
- снижение транзакционных издержек, увеличение инвестиций и производительности труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Резолюция Второго Инновационного Конгресса Республики Казахстан «Инновационное развитие – стратегический курс». 16-17 ноября 2005 г. Алматы. Казахстан: наука в поисках финансов. //«Эксперт-Казахстан», №6 (62), 13.02.2006*
2. *Мутанов Г., ректор ВКГТУ им. Д. Серикбаева, председатель совета директоров технопарка «Алтай», http://www.academy.kz*
3. *Информация к интервью в журнале «FORTUNE» с заместителем премьер-министра – министра индустрии и торговли РК С. Мынбаевым. WWW-документ http://www.mit.kz*
4. *Отчет Национального центра научно-технической информации Республики Казахстан за 2005 год.*

5. *Закон Республики Казахстан «О Науке» от 9 июля 2001 года № 225 – II ЗРК*
6. *Мухамеджанов Б. Стратегическая цель науки – инновационное развитие экономики. // Казахстанская правда. 18.10.2002. http://www.kazpravda.kz*
7. *Мануйлова Е.А. Кластерный подход в решении проблем инновационного развития регионов // Развитие инновационного потенциала предприятий и формирование направлений его стратегического развития – Пенза: РИО ПГСХА, 2007 – С. 125-128.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия).

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук» присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

Е.Д. ИЗБАСАРОВ,
ст.преподаватель Казахстанского инженерно-технологического университета

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Проблема конкурентоспособности экономики стала проблемой номер один в экономической политике Казахстана. За позицией страны в мировой экономике стоят, прежде всего, позиции ее производителей на мировом рынке. Возможность страны занять достойное место в глобальной экономике зависит от возможностей ее отраслей занять достойные места на товарных и финансовых рынках мира. Поэтому обоснование экономической стратегии страны лежит в плоскости анализа, прогнозирования и поддержки производителей, имеющих конкурентные преимущества либо способных приобрести их в обозримом будущем.

Что может служить критерием конкурентоспособности отрасли или сектора экономики в эпоху глобализации? Классик теории конкуренции М. Портер дает на это практически однозначный ответ: «...успех в международной конкуренции определяют не столько сами факторы [производства], сколько то, где и насколько продуктивно они применяются». Проблема конкурентоспособности действительно тесно связана с проблемой продуктивности, эффективности хозяйственной деятельности, поскольку именно рост эффективности является залогом конкурентоспособности товаров, являющихся основным материальным результатом этой деятельности, и фирм, выступающих ее субъектами и получателями ее стоимостного эквивалента.

Нельзя не разделить также мнение М. Портера о том, что высокая конкурентоспособность необязательно является следствием наличия у предприятия высоких технологий, как это часто подчеркивается многими исследователями проблемы. При этом ни то, ни другое не гарантирует успеха само по себе, о чем говорит и М. Портер: «Прибыльность отрасли не зависит от того, что представляет собой ее продукт, является ли он результатом высокой или низкой технологии».

Как показывает сегодняшняя ситуация на рынке, в конкурентной борьбе побеждают не компании или корпорации, а цепочки добавленных стоимостей. Решение этой проблемы лежит в плоскости формирования новых производственных образований, базирующихся на использовании системного, а именно кластерного подхода. Эффективность его зависит от того, насколько слаженно работают отдельные звенья каждого кластера.

Практика западных стран показывает, что отраслевые кластеры весьма эффективны и способны производить конкурентоспособную продукцию с высокой добавленной стоимостью. Кластер – это такая организация производственного процесса, при которой несколько расположенных рядом предприятий, формально независимых друг от друга, осуществляют схожую деятельность и сотрудничают при изготовлении схожей продукции.

Процесс кластеризации отраслей, как известно, начат для того, чтобы казахстанская экономика постепенно отошла от сырьевой (нефтегазодобывающей) зависимости, приоб-

рела конкурентоспособность и стала высокодоходной. Как известно, кластеры являются ключевым звеном в Стратегии индустриально-инновационного развития РК. Реализация казахстанской кластерной инициативы требует обоснованного в технико-технологическом, финансово-экономическом, эколого-демографическом отношениях подхода при формировании инвестиционных программ.

Механизм реализации экономически значимых инвестиционных программ какие осуществляются в нефтегазовом секторе, должен, наряду с вышеперечисленными мерами финансового и организационного обеспечения, включать в себя как постановку, так и последовательность решения стратегических задач регионального инвестирования.

Такими задачами стратегического характера, направленными на реорганизацию, реконструкцию механизма инвестирования программ на уровне региона можно считать:

- создание эффективно функционирующей инфраструктуры регионального инвестиционного рынка;
- расширение платежеспособного спроса, в том числе на продукцию хозяйствующих субъектов региона и удовлетворение спроса на инвестиционные ресурсы;
- создание условий, обеспечивающих инвестирование за счет внутренних ресурсов хозяйственных предприятий – амортизации и прибыли;
- интеграция регионального инвестиционного рынка в международный рынок капитала и других инвестиционных ресурсов;
- формирование благоприятных условий для привлечения иностранного капитала и отечественных инвестиций в экономику конкретного региона.

Стратегические задачи, решаемые на региональном уровне, могут меняться по мере изменения ситуации в регионе и в стране. Специфика конкретного региона при этом обязательно должна учитываться в процессе разработки региональной инвестиционной программы и, возможно, быть в ней основной.

Универсальных рецептов для решения стратегических инвестиционных задач, пригодных для применения во всех регионах, практически не существует, но в каждом случае необходим индивидуальный подход, изучение и учет специфики, решение оптимальных по доходности и безопасности инвестиций задач, актуальных для конкретного региона.

С учетом экономической ситуации, сложившейся в Казахстане в настоящее время, общими для всех регионов страны мы считаем такие стратегические задачи, как необходимость:

- создания на уровне региона комплекса расчетов между субъектами регионального инвестиционного рынка, в том числе опробование различных платежных средств, а также методов и приемов организации вексельного обращения, включая обращение коммерческих векселей в рамках, установленных республиканским законодательством;
- обеспечение производственного сектора экономики региона высоким уровнем ликвидности, в том числе за счет выпуска корпоративных ценных бумаг, вексельного обращения;
- мобилизация внешних для хозяйствующих субъектов регионов финансовых источников;
- определение устойчивых каналов для инвестирования привлеченных капиталов;

- включение в хозяйственный оборот имеющихся в регионе ресурсов, в том числе недвижимость, научно-технический потенциал.

При разработке программы инвестирования должны учитываться такие составляющие элементы, как:

- структурное – утверждение состава и количества, определение функций, прав и ответственности заказчика и исполнителя, принципов взаимоотношений между ними;
- процедурное – определение порядка и сроков выполнения работ по программе.

В качестве основных ресурсов инвестиционной программы выступают материальные, трудовые и финансовые элементы, своим взаимодействием обеспечивающие достижение стратегических целей, а также информация (научные знания, технические проекты, прикладные технологические разработки). Интегральная оценка ресурсного обеспечения может быть выражена и в стоимостной форме.

Реализация экономической стратегии, по нашему мнению, может быть воплощена в рамках общей региональной инвестиционной программы, ее подпрограмм. Инвестиционная подпрограмма в этом случае должна отвечать таким основным требованиям, как:

- цель подпрограммы должна соответствовать общим целям государственной региональной политики по отношению к предпринимательству;
- комплекс мероприятий, составляющих подпрограмму, должен быть согласован с мерами по реализации других социально-экономических программ, действующих в регионе с тем, чтобы избежать как противоречий, так и дублирования, в том числе в финансировании.

На первом этапе, характеризующимся формированием целей инвестиционной программы, должны быть выявлены и зафиксированы в количественном измерении ее основные показатели.

На втором этапе разработки инвестиционной программы, как нам представляется, необходимо сформировать несколько ее вариантов, включая альтернативные комплексы мероприятий и составить различные комбинации возможных подпрограмм. Наряду с этим необходим всесторонний анализ содержания альтернативных подпрограмм, оценка реализуемости и ожидаемой эффективности.

На третьем этапе создания инвестиционной программы, необходимо произвести сравнительную оценку всех альтернативных вариантов и вычленение из них наиболее эффективного, который и становится предварительным проектом программы. Он должен быть оформлен в виде набора количественных показателей, взаимодействующих между собой.

На завершающем этапе формирования региональной инвестиционной программы важно осуществить детализацию избранного варианта, определить сроки и источники финансирования, а также осуществить окончательное оформление проекта инвестиционной программы.

Главной задачей интегрированного нефтехимического комплекса является выпуск наиболее важных для нефтехимии соединений – полиэтилена и полипропилена, которые станут исходным сырьем для всех новых и действующих производств региона. Это позволит, в конечном счете, интегрировать казахстанскую нефтехимию в общемировую систему производства и сбыта.

Обосновывая направления использования углеводородных ресурсов на предприятиях нефтехимического кластера, нами предложена принципиальная схема получения всего спектра нефтехимической продукции, использование которой в различных сферах деятельности позволит выработать широкую гамму товарной продукции. Основная идея, заложенная в содержании этой схемы, заключается в том, что переработка нефти или попутного газа может происходить по различным технологическим направлениям. Однако предпочтение должно быть отдано только тем, благодаря которым внедряется технология по глубокой переработке исходного сырья, что дает возможность извлечь значительно большую долю потенциально содержащейся в нем продукции, за счет чего увеличивается коэффициент использования нефти и газа и, соответственно, растет эффективность всех элементов, составляющих кластер.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух.учет и аудит в реальном секторе экономики; бух.учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)
ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)
ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)
СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)
ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)
ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)
МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)
ТУРИЗМ (международный туризм)
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)
СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух.учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)
ЭКОЛОГИЯ
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ
СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная
УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе
АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности)
ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.
Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.
ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

К.Б. ИСАТАЕВА,
соискатель КазЭУ им. Т. Рыскулова

УЧЕТ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ЗЕРНА В РАЗЛИЧНЫХ АГРОФОРМИРОВАНИЯХ

В современных условиях становления рыночной экономики и совершенствования управления выработки новой стратегии развития предприятий усиливаются роль и значение системы бухгалтерского учета.

Одним из наиболее емких участков бухгалтерского учета является учет затрат на производство и калькулирование себестоимости выпускаемой продукции, выполняемых работ или оказываемых услуг. Недаром в практике работа фирм и предприятии странах с рыночной экономики эти участки выделены в системе бухгалтерского учета в так называемой производственный учет.

Особенно важно сейчас, в условиях рынка в нашей стране, совершенствовать систему бухгалтерского, и в частности учет затрат на производства и калькулирование себестоимости. Необходимость составления точных, достоверных калькуляций была обусловлена в советском бухгалтерском учете системой государственного централизованного ценообразования. С развитием рыночных отношений постепенно расширяется самостоятельность предприятий, в том числе и в вопросах установления цен на свою продукцию с учетом складывающихся на рынке спроса и предложения, что является одной из характеристик этих отношений, в результате чего применяются задачи, стоящие перед бухгалтерским учетом и его системой – калькулированием [1].

Задача калькулирование в этих условиях заключается в том, чтобы рассчитать такую себестоимость, которая в условиях работы на рынке могла бы обеспечить предприятию определенный доход. Исходя из рассчитанного уровня себестоимости, нужно организовать производства таким образом, чтобы обеспечить ее приемлемый уровень и возможность постоянного снижения.

С учетом особой экономической важности производственного раздела бухгалтерского учета не удивляет тот факт, что именно с этим разделом связано множество споров и разночтения в научных кругах. Проблематика наличия белых пятен и неопределенностей в части производственного учета актуальна и по сей день, несмотря на кажущуюся полноту охвата данной темы.

В теории производственного учета нет, пожалуй, другой проблемы, которая в последние годы вызывала бы столь оживленное обсуждение, как калькулирования себестоимости продукции. И этот интерес вызван не только и не столько теоретическими изысканиями, сколько насущной практической потребностью разобраться в сложном процессе учета затрат на производства и исчисления себестоимости продукции, работ и услуг, а также незавершенного производства.

Следует отметить, что все основные элементы системы управленческого учета (учет затрат на производство продукции и калькулирование ее себестоимости, планирование, контроль, анализ себестоимости продукции и финансовых результатов) широко использо-

вались в отечественной практике. Однако недостаточная заинтересованность работников организации в повышении эффективности производства не позволяла получать должный эффект от использования указанных элементов.

Недостаточное эффективность планирования, анализа и контроля привела к отказу от использование их в период перехода от социалистических отношений к рыночным. В большинстве организаций плановые, финансовые и аналитические отделы были ликвидированы. Недостатки социальной системы ошибочно были отнесены к деятельности указанных служб.

С развитием рыночных отношений изменились подходы менеджеров ко всем функциям управления (планирования, учета организаций, регулирования и контроля). Они стали рассматриваться, прежде всего во взаимодействии, целевой направленности на конечный финансовый результат.

Обобщение западного и отечественного опыта хозяйствования позволяет сделать вывод о том, что управленческий учет в настоящее время позволяет наиболее удачно реализовать функции учета, планирования, контроля и регулирования себестоимости продукции – одного из важнейших показателей деятельности организации. Кроме того, управленческий учет стали использовать в оптимизации расходов, прибыли, капитальных вложений и ряда других показателей. Причем, вышеуказанные показатели формируются в управленческом учете не только в целом по организации, но и по ее структурным подразделениям, другим центрам затрат, отдельным службам [2].

В условиях рынка произошли существенные изменения в сельском хозяйстве Республики Казахстан. Так сейчас существуют в этой отрасли различные виды сельскохозяйственных формирований это акционерные общества, ТОО, СКТ, крестьянские (фермерские) хозяйства и производственные кооперативы.

Одним из жизненно важных отраслей сельского хозяйства растениеводство, в том числе зерновое хозяйство. Уровень производства зерна в республике всегда был одной из главнейших характеристик экономической самостоятельности и благосостояния страны. С одной стороны этот ценнейший продукт носит стратегический характер, что определяет серьезный государственный интерес к зернопроизводству, с другой стороны – это основа развития всего агропромышленного комплекса.

Основным производителем зерна в Казахстане является северный регион: Акмолинская, Костанайская и Северо-Кахастанская области, на долю которых приходится около 66% валового сбора по республике. Производят зерно и в других областях: Алматинской, Карагандинской, Жамбылской и Восточно-Казахстанской (по 3%).

Акмолинская область обладает благоприятными почвенно-климатическими условиями для выращивания высококачественной пшеницы. Благодаря засушливости климата зерно пшеницы отличается высоким содержанием протеина и силой муки.

Таким образом, из вышесказанного следует, что зерновое производство является одним из ведущих направлений, так как зерно мы поставляем на экспорт в ближние и дальнее зарубежье.

Важной стороной деятельности каждого сельскохозяйственного формирования является ведение бухгалтерского учета, анализа. Значение и необходимость учета в товариществах, производственных кооперативах, крестьянских (фермерских) хозяйствах

обусловлена с одной стороны, потребностью в информации об имеющемся в хозяйствах имуществе, затратах, объемах производства продукции и поступление доходов от реализации, а с другой стороны обязанностью представления в государственные учреждения информации о результатах производственно-хозяйственной деятельности.

Вопросы организации учета в сельскохозяйственных формированиях особенно актуальны в настоящее время, так как специфичность сельскохозяйственного производства, неопределенность некоторых фирм.

Бухгалтерский учет сельскохозяйственных формированиях должен выполнять не только фискальную функцию для системы налогообложения, но и служить достоверным и исчерпывающим источником информации для планирования производственной деятельности, комплексного анализа результатов работы, принятие оперативных и рациональных управленческих решений, способствующих повышению экономической эффективности производства.

Сельскохозяйственные формирования в настоящее время нуждаются в грамотных, научно-обоснованных рекомендациях по организации бухгалтерского учета. Объективная необходимость их разработки приопределяется прежде всего, потребностями практики. Предлагаемая система учета должна отвечать современным требованиям управления, не противоречить формирующейся системе национальных стандартов и вместе с тем, быть полезной и по возможности, простой, ясной и доступной.

Растениеводство – отрасль, отличающаяся сезонным характером работ.

Технологический процесс в растениеводстве состоит из нескольких этапов:

1) подготовка к посеву (пахота, боронование, культивация и т.д.);
2) посев (посадка);
3) уход за растениями;
4) уборка урожая.

Производственные затраты осуществляется неравномерно и в разное время года. Выход продукции обусловлен сроками созревания растений и происходит в период уборки урожая. От урожая получают основную и побочную продукцию (солому, полову, ботву и т.д.);

Объектами учета затрат в растениеводстве являются сельскохозяйственные культуры, группы однородных по технологии выращивания культур; виды работ незавершенного производства; затраты, подлежащие распределению; прочие объекты.

Особенность аналитического учета затрат в растениеводстве заключается в том, что их отражают сначала по производственным подразделения (отделениям, участкам, бригадам и т.д.), а затем уже сводят в целом по хозяйству. Основным регистром аналитического учета затрат служат лицевой счет подразделения. В аналитическом учете процесса производства в растениеводстве следует разграничивать учет затрат под урожай текущего года и под урожай будущих лет по видам выполняемых работ по культурам, к возделыванию которых относятся затраты.

Учет затрат на производства и выход продукции растениеводства ведется на активном калькуляционном счете 8100 «Основное производство», субсчете «Растениеводство» на аналитических счетах по следующим статьям затрат.

1. Оплата труда с отчислениями на социальные нужды

2. Семена и посадочный материал
3. Удобрения органические и минеральные
4. Средства защиты растений
5. Содержание основных средств
6. Работы и услуги
7. Организация производства и управления
8. Платежи по кредитам
9. Прочие затраты.

При осуществлении затрат на основании первичных и сводных документов дебетуют счет 8100, субсчет 1 «Растениеводство» и кредитуют счета соответствующих затрат.

Готовую продукцию растениеводства, полученную в результате сбора урожая, приходуют в течение года по плановой себестоимости на основании соответствующих первичных и сводных документов с кредита субсчета 8100-1 «Растениеводство» на счета учета готовой продукции либо материальных ценностей.

Фактические затраты на производства продукции можно определить только в конце отчетного года после закрытие счетов учета вспомогательных производств и хозяйств, общепроизводственных и общехозяйственных расходов, а также после определения затрат по погибшим растениям, после распределения затрат по орошению, гипсованию, известкованию почв и т.д.

Счет 8100 «Основное производство», субсчет 1 «Растениеводство» закрывают в конце отчетного периода тем, что выводят калькуляционную разницу и списывают ее по назначению.

Основные объекты исчисления себестоимости в растениеводстве – 1 ц продукции (основной и побочной) по каждой культуре в отдельности. К примеру, объектами калькуляции по зерновым культурам являются полноценные зерна и зерноотходы в весе после доработки.

Побочная продукция не калькулируется. Себестоимость соломы, ботвы, стеблей кукурузы, капустного листа и другой продукции рассчитывают из нормативов, установленных на основе расходов на уборку, прессование, транспортировку, скирдование и другие работы.

При исчислении себестоимости продукции затраты на побочную продукцию вычитывают из общей суммы расходов на выращивание сельскохозяйственных культур.

После исчисления фактической себестоимости определяют калькуляционную разницу (разность между плановой и фактической себестоимостью), которую списывают методом «красное сторно» при превышении плановой стоимости над фактической (экономия) либо дополнительной записью – при превышении фактической себестоимости над плановой (перерасход). Плановую себестоимость корректируют бухгалтерской записью:

Кт счета 8100-1 «Растениеводство»; Дт «Материалы», «Готовая продукция»

Таким образом, определенную фактическую себестоимость сравнивают с плановой себестоимостью видов продукции и в бухгалтерском учете оформляют калькуляционную разницу методом дополнительной проводки (в случае превышения фактической себестоимости над плановой, или методом «красное сторно», в случае превышения плановой стоимости над фактической).

Важнейшая особенность растениеводства состоит в том, что производственный процесс по возделыванию многих сельскохозяйственных культур не ограничен календарным годом. В связи с этим, как говорилось ранее, все затраты растениеводства в учете можно подразделить на затраты прошлых лет под урожай текущего года, затраты данного года под урожай текущего года, затраты под урожай будущих лет. Практически первые две группы затрат с началом календарного года объединяются. В итоге каждый момент времени в учете выделяются затраты под урожай текущего года и затраты под урожай будущих лет.

Затраты под урожай будущих лет учитывают на отдельных аналитических счетах по видам работ, поскольку в момент производства большей их части еще неизвестно, к возделыванию каких культур они относятся.

Все затраты по НЗП в первый год учитывают по тем же статьям, что и затраты под урожай текущего года. В том случае, когда часть НЗП включают в затраты под культуры урожая ткущего года частями, следовательно, отражают в течение нескольких лет, последующие годы такие затраты учитывают комплексной статьей.

Затраты НЗП на культуры урожая ткущего года списывают следующим образом. Все расходы на посев озимых культур перечисляют по каждой статье в отдельности на аналитические счета озимых культур соответствующего года. Что касается работ под яровые культуры будущего года, то зачастую неизвестно, под какую культуру они будут использованы. В связи с этим, весной следующего года, после определения фактических площадей ярового посева под те или иные культуры, затраты с аналитических счетов соответствующих работ распределяют постатейно пропорционально площадям посева.

Сумма НЗП в растениеводстве отражена на сальдо по субсчету 8100-1 «Растениеводство» [3].

В новых условиях хозяйствования Министерства Финансов РК разработан Национальный стандарт финансовой отчетности №1 с целью определения порядка ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности субъектами малого предпринимательства определяемых в соответствии с законом РК «О частном предпринимательстве» применяющие согласно налоговому законодательству РК специальные налоговые режимы для крестьянских (фермерских) хозяйств, юридических лиц- производителей сельскохозяйственной продукции, а также на основе упрощенной декларации.

Индивидуальные предприниматели, относящиеся к субъектам малого предпринимательства, применяющие в соответствии с налоговым законодательством специальные налоговые режимы для крестьянских или фермерских хозяйств, а также на основе упрощенной декларации отражают свои хозяйственные операции и события в книге учета доходов для индивидуальных предпринимателей. Книга заполняется в хронологическом порядке без применения способа двойной записи, типового плана счетов бухгалтерского учета и иных требований в соответствии с законодательством РК о бухгалтерском учете и финансовой отчетности [4].

Наряду с книгой индивидуальный предприниматель ведет следующие регистры бухгалтерского учета:

- ведомость В-1 по учету денежных средств;
- ведомость В-2 по учету запасов и другие всего 11-ведомостей и последняя сводная-ведомость – 13.

Субъект, применяющий в соответствии с налоговым законодательством специальные налоговые режимы на основе упрощенной декларации и для юридических лиц – производителей сельскохозяйственной продукции, отражает в учете хозяйственные операции и события способом двойной записи в соответствии с типовым планом счетом счетов бухгалтерского учета, ведет учет и составляет финансовую отчетность в соответствии с настоящим стандартом.

Финансовая отчетность субъекта включает в себя:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- пояснительную записку и примечание.

Как известно, также есть и акционерные общества, которые ведут бухгалтерский учет по международным стандартам финансовой отчетности (ст. 2 п. 4) [5].

Таким образом, при производстве зерна в различных агроформированиях учет затрат составления финансовой отчетности зависит от их организационно-правовой формы и специализации хозяйства, но при этом ей присущи общие черты, характерные для учета в любой отрасли народного хозяйства: учет строится по единому Плану счетов, применяются типовые регистры бухгалтерского учета и формы, а также методы организации учетных работ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дюсембаев К.Ш., Сатенов Б.И. Директ-костинг: теория методология и практика*
2. *Кондраков Н.П., Иванова М.А. Бухгалтерский и управленческий учет – М.: ИНФРА, 2008 – 368 с.*
3. *Бычкова М.С., Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве – М.: ЭКСМО, 2008 – 400 с.*
4. *НСФО №1 «Налоговый вестник в Казахстане» – №1 (399) январь 2009 г.*
5. *Закон РК О бухгалтерском учете и финансовой отчетности – Алматы: Бико 2007.*

Ж.Т. КОНУРБАЕВА,
ст.преподаватель ВКГТУ им. Д. Серикбаева

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ РОСТА БАЗОВЫХ ОТРАСЛЕЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Особая роль в успешном воплощении стратегических направлений вхождения Республики Казахстан в число 50-ти самых конкурентоспособных стран мира и позиционирования экономики региона на принципах кластерного развития принадлежит качественному и количественному анализу влияния основных факторов роста базовых отраслей на рост промышленного потенциала области.

Как показали исследования, к базовым отраслям региональной экономики, формирующим промышленный потенциал Восточно-Казахстанской области, следует отнести объекты металлургической и машиностроительной отраслей.

Достижение сильной развитой экономики государства во многом зависит от структурной перестройки общественного воспроизводства, активизирующей факторы экономического роста и обеспечивающей инновационно-технологическое перевооружение (восстановление) отечественного производственного потенциала, что возможно только на основе сбалансированного развития групп сопряженных отраслей промышленности, интеграции сырьевого и обрабатывающего секторов. Особое значение в решении данной задачи имеет межотраслевое взаимодействие машиностроительного и металлургического комплексов.

Металлургическая промышленность выполняет одну из ведущих функций в экономике любого современного государства, а продукция ее всегда является наиболее приоритетной на мировых рынках. Основными отраслями металлургической промышленности являются черная и цветная металлургия.

Во второй половине XX века стала развиваться цветная металлургия. По стадиям технологического процесса цветная металлургия объединяет добычу и обогащение сырья, а также выплавку цветных металлов и сплавов.

В настоящее время цветная металлургия производит 70 различных металлов, в том числе около 96% массы производимых металлов приходится на алюминий, медь, цинк и свинец.

Базовой отраслью Восточного Казахстана является цветная металлургия со значительными запасами полиметаллических руд, которые более 200 лет назад положили начало казахстанской металлургии. Исходя из приоритетности развития отрасли, объем ее производства составляет 41% от промышленного потенциала области, продукция практически вся направляется на экспорт.

В номенклатуре выпускаемой продукции данной отрасли высокую долю занимают свинец, цинк, медь черновая, золото, серебро, титан, магний. Для сравнения можно сказать, что в общем объеме республики удельный вес производимого в области свинца составляет более 75%, аффинированного серебра – более 20%, аффинированного золота – более половины, меди – 37,8%, цинка – более 85%, титана и магния 100%.

Крупнейшими предприятиями отрасли являются АО «Казцинк», АО «Усть-Каменогорский титано-магниевый комбинат», объединение «ВостокКазмедь» корпорации «Казахмыс». В Восточно-Казахстанской области на 1 января 2008 г. в металлургической промышленности функционирует 18 крупных и средних предприятий. Центрами металлургической промышленности области являются г. Усть-Каменогорск, г. Риддер, г. Семипалатинск.

В восточном регионе основным видом деятельности предприятий металлургической отрасли является производство свинца, цинка, олова, титана, магния, меди, а предприятия семипалатинского региона специализируются на производстве благородных (драгоценных) металлов.

Развитие многоотраслевого машиностроительного комплекса Восточного Казахстана, начавшееся в 60-70-е годы, на сегодняшний день является одним из приоритетных направлений промышленной политики региона, так как отрасль является реальной базой для модернизации практически всех отраслей экономики, способствуя обновлению их основных фондов и производственных мощностей. Машиностроение обладает огромным потенциалом и способно удовлетворять потребности базовых отраслей – металлургии и горнодобывающей промышленности, определяющих состояние экономики области, в качественном оборудовании и в его последующем ремонтно-техническом обслуживании.

В соответствии с отраслевой Программой развития машиностроительного комплекса основными факторами роста производства в регионе являются: рост производства запасных частей для нефтепромыслового и нефтеперерабатывающего оборудования; рост производства электротехнического машиностроения; рост спроса на машины и оборудование на горно-металлургических предприятиях; рост спроса на сельскохозяйственную технику на предприятиях аграрного сектора; расширение сервисного потенциала отечественных предприятий машиностроения за счет предоставления сельхозпроизводителям услуг по ремонту и восстановлению сельскохозяйственной техники; рост заказов на освоение новых видов сельскохозяйственной техники на предприятиях машиностроения, ориентированных на реальные потребности рынка сельскохозяйственной техники; рост производства автомобилей «Нива» и «SKODA» на заводе АО «Азия-Авто» в г. Усть-Каменогорск; рост объемов производства машиностроительными предприятиями для железнодорожной отрасли.

Структура машиностроительного производства по типам действующих предприятий в 2008 г. выглядит следующим образом: наибольший удельный вес имеют крупные и средние предприятия с численностью работающих более 50 человек – 82,4% промышленного производства отрасли; подсобные предприятия и производства – 12,4% и наименьший вклад в отраслевой объем осуществляют соответственно малочисленные предприятия (численность работающих менее 50 человек) – 5,2%.

В число средних и крупных предприятий машиностроения области входят 18 предприятий: в г.Усть-Каменогорск акционерные общества – «УК арматурный завод», «УК завод металлоизделий», «Казахское специализированное ремонтно-наладочное предприятие», «Азия-Авто», «Кэмонт», «УК конденсаторный завод», «Востокмашзавод», «Иртышцветметремонт», товарищества с ограниченной ответственностью – «ВК Промэнергоремонт», «Казцинк-Ремсервис», «Машзавод», «Электродвигатель»; в г. Семипалатинск

акционерные общества – «Семей инжиниринг», «Семипалатинский машиностроительный завод», товарищества с ограниченной ответственностью – «Опытно-экспериментальный завод», «Казэлектромаш»; в г. Риддер ТОО «Казцинкмаш»; в Жарминском районе ТОО «Георгиевский завод насосного оборудования».

Автор предлагает в рамках настоящей статьи оценить степень влияния каждого отдельно взятого фактора роста отрасли на показатель, характеризующий экономический потенциал промышленности региона, в данном случае на темпы роста объемов промышленного производства Восточного Казахстана.

Для моделирования степени зависимости региональной экономики от развития металлургической и машиностроительной отрасли проведена оценка степени влияния следующих факторов развития: – производительность труда; – фондоотдача; – индекс роста инвестиций.

Для оценки влияния отдельного фактора роста (инвестиций, труда и основного капитала) на темпы роста объемов промышленного производства области с использованием научно-математических подходов смоделирована функция зависимости показателя экономического потенциала промышленности региона от отдельно взятого фактора роста.

Оценка влияния фактора роста инвестиций в основной капитал объектов металлургической отрасли на показатель экономического потенциала промышленности ВКО наглядно представлена в виде модели зависимости.

Как показывает эконометрическая модель (рис. 1), зависимость темпов роста промышленного производства в целом по региону от темпов роста инвестиций в металлургическую отрасль достаточно высокая. По результатам аналитических расчетов на 71,7% темпы роста всего промышленного объема Восточно-Казахстанской области зависят от темпов роста инвестиций в объекты металлургий.

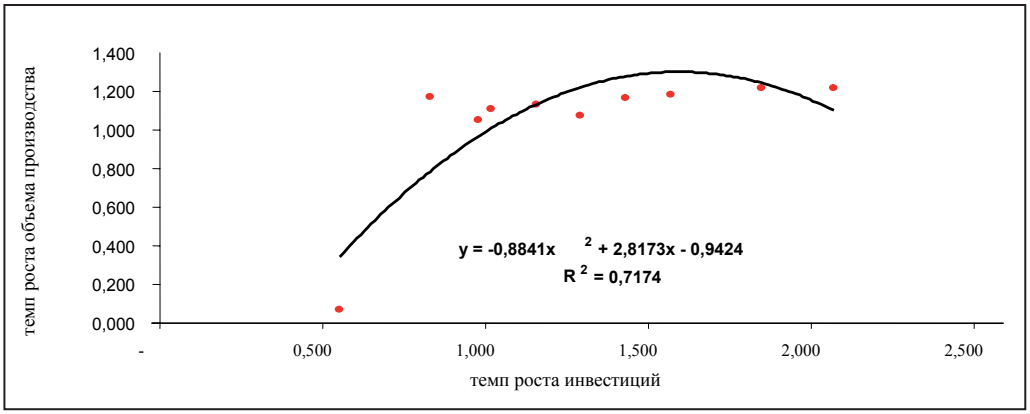


Рис.1. Модель зависимости экономического потенциала промышленности региона от фактора роста – инвестиций в металлургическую отрасль

Моделирование степени влияния темпов роста инвестиций, как определяющего фактора роста, на темпы развития промышленности региона, позволяет определить оп-

тимальную величину темпов роста инвестиций, обеспечивающую увеличение экономического потенциала промышленности до возможного уровня. Обеспечение темпов роста инвестиционных вложений в основной капитал объектов металлургической отрасли до 59%, позволяет увеличить темпы роста объема промышленности, а, следовательно, промышленного потенциала региона на 30%.

Графическая интерпретация зависимости экономического потенциала промышленности области от фактора роста – трудовые ресурсы – представлена на рисунке 2.

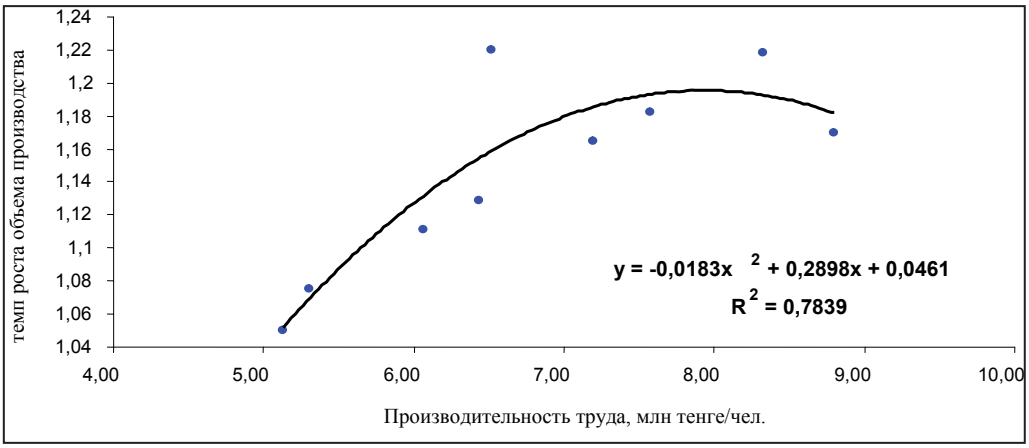


Рис.2. Модель зависимости экономического потенциала промышленности региона от фактора роста трудовых ресурсов металлургической отрасли

Эконометрическая модель зависимости объема промышленного производства региона от производительности труда (фактор роста – труд) объектов металлургической отрасли показывает, что темпы роста экономического потенциала на 78,4% зависят от развития трудовых ресурсов. Из этого следует, что трудовые ресурсы на формирование и развитие экономического потенциала промышленности Восточного Казахстана оказывают большое влияние в качестве фактора роста.

Оптимальная величина производительности труда в металлургической отрасли региона по результатам моделирования – 7,92 млн тенге/чел, при которой темпы роста объема промышленного производства вырастут на 19%.

Аналогичным образом смоделирована зависимость темпов роста промышленного производства региона от фактора роста – основной капитал. (рис. 3)

Построенная модель выявила достаточно высокую зависимость между фактором роста капитала металлургической отрасли и экономическим потенциалом промышленности региона. Величина фондоотдачи объектов металлургий на 98,6% определяет темпы роста объемов промышленности региональной экономики.

Модель характеризует прямую зависимость между темпами роста объемов промышленности и показателем фондоотдачи объектов металлургической отрасли, в связи с этим, поддержание уровня фондоотдачи в переделах 1,15-1,20 тенге обеспечит темпы роста экономического потенциала промышленности региона в диапазоне 18-24%.

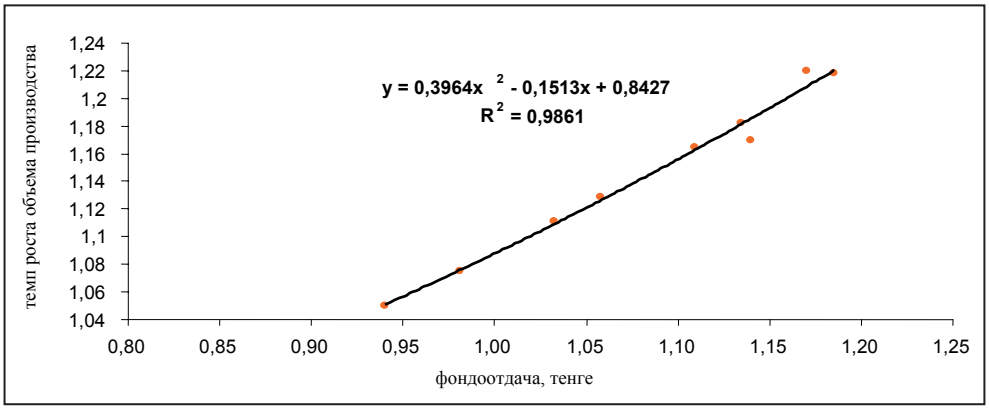


Рис. 3. Модель зависимости экономического потенциала промышленности региона от фактора роста – основной капитал объектов металлургии

Оценка влияния факторов роста объектов машиностроения на экономический потенциал промышленности региона произведена по аналогичной методике.

Зависимость промышленного потенциала области от фактора роста – инвестиций – графически интерпретирована в виде адаптивных моделей на рисунке 4.

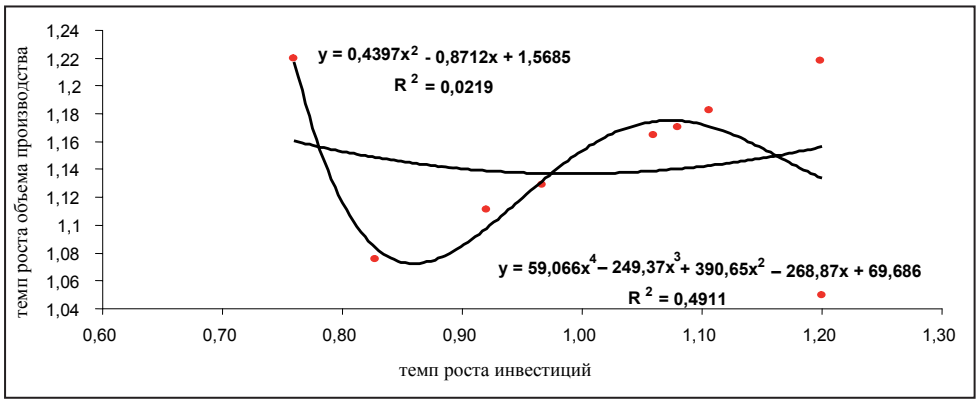


Рис. 4. Модель зависимости экономического потенциала промышленности региона от фактора роста – инвестиций в объекты машиностроения

Зависимость промышленного потенциала от фактора роста – инвестиций, согласно функциональной модели второй степени всего 2,2%, т.е. данная модель не определяет характер зависимости между показателями и степень влияния фактора роста – инвестиций на темпы роста промышленного потенциала.

Для моделирования зависимости между индексом роста инвестиций объектов машиностроения и темпами роста объемов промышленности Восточного Казахстана разработчиками построена более подходящая адаптивная модель полинома четвертой степени.

Данная модель характеризует зависимость экономического потенциала промышленности региона от фактора роста – инвестиций в объекты машиностроения на 49,1%.

Оптимальный диапазон ежегодного темпа роста инвестиций 5,5–13%, при которых эффективность экономического потенциала промышленности вырастет на 17,5-18,5% ежегодно.

На рисунке 5 представлена функциональная зависимость между промышленным потенциалом Восточного Казахстана и величиной производительности труда в машиностроительной отрасли.

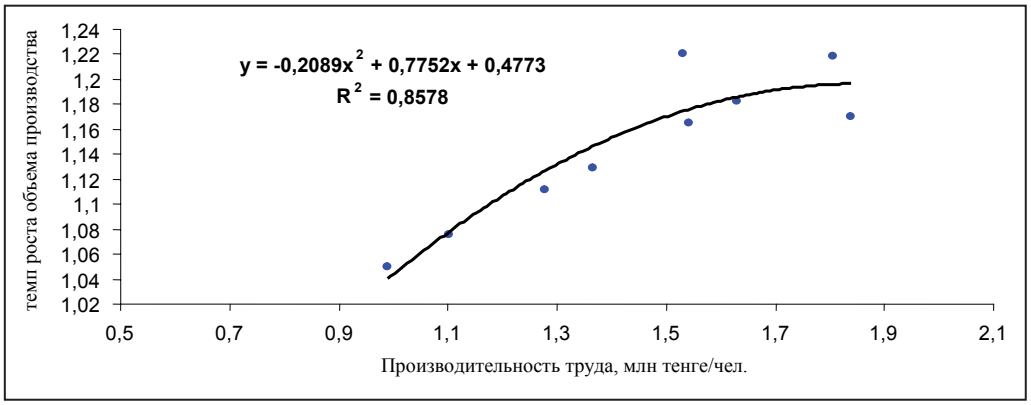


Рис. 5. Модель зависимости экономического потенциала промышленности региона от фактора роста – трудовые ресурсы объектов машиностроения

Экономический потенциал промышленности Восточного Казахстана на 85,8% определяется фактором роста – трудовые ресурсы. Данная зависимость характеризуется повышением роли качественного состава трудовых ресурсов на рынке труда, постоянным увеличением производительности труда за счет внедрения высоких технологий и усилением степени автоматизации производства, что в свою очередь обеспечивает правильную организацию производства и повышение производительности труда.

Для того, чтобы обеспечивать рост промышленного потенциала на уровне 20%-22%, необходимо величину производительности труда в машиностроительной отрасли поддерживать в пределах 1,86-1,95 млн тенге/ чел.

Эконометрическая модель характеризует зависимость экономического потенциала промышленности области от фактора роста – основной капитал – всего на 81,72%, что объясняется присутствием в расчетах пассивной части основных фондов машиностроения. Использование общих данных по основному капиталу дает определенную погрешность в расчетах и игнорирует влияние активной части.

Следует отметить, что за исследуемый период в машиностроительную отрасль региона были вложены значительные капитальные средства в связи с бурным производственным развитием. Реформы в отрасли были обусловлены освоением новых технологий производства, восстановлением прежних производственных мощностей, наладкой крупных производственных линий и т.д.

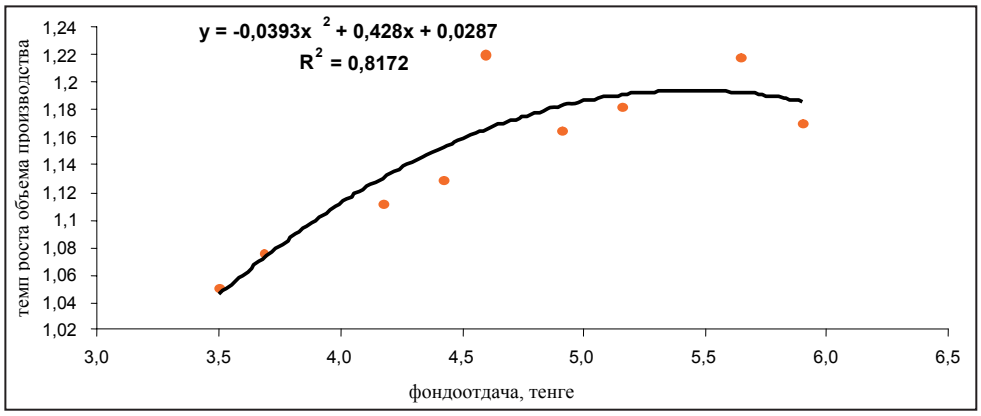


Рис. 6. Модель зависимости экономического кластера промышленности региона от фактора роста - основной капитал объектов машиностроения

Тем не менее, в оптимальном диапазоне значений фондоотдачи объектов машиностроительного кластера 5,4-5,7 тенге, величина промышленного потенциала региона будет стремиться к дальнейшему росту, в пределах 19%-22% ежегодно.

Результаты оценки влияния факторов роста объектов металлургической отрасли и машиностроения на экономический потенциал региона представлены в сводной таблице 4.

1. Предельные значения роста промышленного потенциала региона при оптимальных показателях факторов роста металлургической отрасли и машиностроения

Факторы роста промышленного потенциала	Металлургия			Машиностроение		
	Степень зависимости потенциала от факторов роста, %	Оптимальный диапазон значений факторов роста	Предельные значения роста промышленного потенциала, %	Степень зависимости потенциала от факторов роста, %	Оптимальный диапазон значений факторов роста	Предельные значения роста промышленного потенциала, %
Инвестиции (индекс роста инвестиции)	71,7	1,6-2,2	20-30	49,1	1,05-1,13	17,5-18,5
Труд (производительность труда, млн тенге/чел.)	78,4	7,9-8,5	19-22	85,8	1,86-1,95	20-22
Основной капитал (фондоотдача, тенге)	98,6	1,15-1,20	18-24	81,72	5,4-5,7	19-22

По выявленным предельным значениям специалисты Департамента экономики и бюджетного планирования могут осуществлять мониторинг и отслеживать возможное

снижение или повышение экономического потенциала промышленности в зависимости от величины факторов роста исследуемых объектов металлургической и машиностроительной отраслей. Результаты исследований могут представлять практическую значимость для специалистов при реализации стратегии кластеризации экономики с учетом характера пропульсивности отраслей и степени зависимости промышленного потенциала от факторов роста объектов основных кластеров.

ЛИТЕРАТУРА

1) *Кузьбожев Э.Н., Световцева И.А., Козьева И.А. Анализ пространственных структур региональной экономики. – Экономический анализ: теория и практика, №24, 2005.*
2) *Дзахмишева И.Ш., Яицкая Е.А. Оценка эффективности развития машиностроительного производства. – Экономический анализ: теория и практика, №13, 2006.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу
научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского Университета Дружбы Народов (РУДН).

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и **«Экономика»** (специализация «Управление международными проектами»)

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев
Условия поступления: на базе высшего образования
Форма обучения: заочная (дистантная)
Условия обучения: на договорной основе
Академическая степень: магистр права и магистр экономики
Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.
Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

Л.А. КОПТЕВА,
Алматинская Академия экономики и статистики, ЦДОТ г. Костанай

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЯСА И МЯСОПРОДУКТОВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПУТЬ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

В целях обеспечения устойчивого развития страны на основе диверсификации и модернизации экономики, создания условий для производства конкурентных видов продукции и роста экспорта была принята Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы.

Главной целью Стратегии является достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики, способствующей отходу от сырьевой направленности, подготовка условий для перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике.

Производство конкурентоспособных и экспорто-ориентированных товаров, работ и услуг в обрабатывающей промышленности и сфере услуг является главным предметом государственной индустриально-инновационной политики.

Обострение конкурентной борьбы между мировыми производителями продовольствия за расширяющиеся рынки сбыта усугубляет проблему конкурентоспособности отечественной сельхозпродукции.

Проблема оптимального функционирования рынка мяса и мясопродуктов – очень сложная, многоаспектная и многоуровневая. На ее решение влияет поведение многих хозяйствующих субъектов: сельских товаропроизводителей, переработчиков, торговцев, транспортников.Одной из актуальных задач животноводческой отрасли Казахстана является достижение и повышение конкурентоспособности ее предприятий, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, так как именно от эффективной и конкурентоспособной их деятельности зависит дальнейшее развитие и процветание отрасли. Возрождение мясоперерабатывающей отрасли Казахстана должно происходить только на прогрессивной, интенсивной и инновационной основе, предполагающей выпуск конкурентоспособной продукции как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Одним из определяющих условий устойчивого роста мясоперерабатывающих предприятий становится их способность к оперативной, ориентированной на выпуск конкурентоспособной, высококачественной и пользующейся спросом мясной продукции.

В настоящее время мясоперерабатывающие предприятия Казахстана работают в условиях жесткой конкуренции, которая особенно наблюдается со стороны зарубежных производителей. Усиление конкуренции в производстве и реализации мясной продукции между отечественными производителями и импортируемых продукцию в Казахстан зарубежными поставщиками, требует от национальных компаний и фирм мобилизации усилий для удержания конкурентных позиций на отечественном рынке.

При большом поступлении на рынки республики импортной мясной продукции качество для республиканских производителей становится основой их конкурентоспособ-

ности, поэтому для предприятий наиболее перспективной должна стать стратегия повышения качества выпускаемой продукции.

Конкуренция на рынке побуждает мясоперерабатывающие предприятия совершенствовать производственные процессы, улучшать инновационную и инвестиционную деятельность. Конкуренция в мясоперерабатывающей отрасли способствует привлечению в нее новых предприятий и успех одного предприятия показывает другим, что в сфере производства мясных продуктов возможно рыночное продвижение.

Техническое состояние большинства предприятий, за исключением некоторых, требует основательного обновления и реконструкции, а многие предприятия из-за имеющихся проблем с обеспечением сырьем и оборотными средствами функционируют не в полную мощность. Поэтому, на сегодняшний день существует проблема отставания мясоперерабатывающих предприятий республики по их техническому оснащению современным оборудованием и передовыми технологиями. В настоящее время в силу разных причин в мясоперерабатывающем производстве много бездействующих предприятий. Некоторые предприятия находятся на стадии ликвидации.

Проблема увеличения мясных ресурсов связана с имеющимися у них резервами на всех стадиях производства, транспортировки, переработки и реализации мясных продуктов.

В качестве мероприятий по наращиванию объемов производства мяса необходимо расширенное воспроизводство стада, повышение мясной продуктивности реализуемого скота, уменьшение падежа животных, приоритетное развитие мясного скотоводства, проведение селекционно-племенной работы, улучшение кормления и оптимизация численности скота, содержащегося на ферме. На мясоперерабатывающих предприятиях резервы увеличения мясных ресурсов связаны с более полным использованием побочного сырья, совершенствованием ассортимента продукции, применением белковых препаратов растительного и животного происхождения и новых видов упаковки, внедрением новых технологий производства.

Использование инновационного и кластерного подхода в развитии животноводства страны является сейчас одним из основных инструментов повышения конкурентоспособности. Мясоперерабатывающая промышленность является одной из приоритетных отраслей для создания кластера и инновационного производства. Для повышения конкурентоспособности мясной индустрии необходимо развитие кластера производства и переработки мяса.

В 2008 г. годовой объем производства продукции сельского хозяйства оценивался на уровне 1,3 трлн тенге, удельный вес сельскохозяйственного производства в валовом внутреннем продукте страны – около 6%. Государственная поддержка аграрного сектора в 2008 г. превысила уровень 2007 года в 1,7 раза, в том числе субсидии – почти в 2 раза, кредиты – в 2,2 раза.

Для расширения экспортного потенциала мясной продукции в 2008 г. с участием АО «Мал өнімдері корпорациясы» и бизнес-структур ведется работа по организации современных откормочных площадок с развитой инфраструктурой для экспорта мяса, в соответствии с международными стандартами.

В 2008 г. из республиканского бюджета на реализацию проекта выделены средства в размере 5 млн тенге.

Ведутся работы по строительству двух откормочных площадок – в Алматинской и Западно-Казахстанской областях.

Проекты реализуются на условиях государственно-частного партнерства совместно с субъектами АПК, которые были отобраны на конкурсной основе. Кроме того, в 2008 г. из республиканского бюджета на финансирование приобретения основных средств для создания крупнотоварных животноводческих ферм молочного и мясного направления и частичного кредитования оборотных средств выделено 5 270 млн тенге. Посредством реализации проектов планируется открыть казахстанской животноводческой продукции выход на внешние рынки и, тем самым, стимулировать частный бизнес для создания крупных откормочных и молочных комплексов, соответствующих мировым стандартам.

В целях улучшения системы маркетинговых исследований рынка и поиска новинок в области создания собственного ассортимента как фактора роста рыночной конкурентоспособности для перерабатывающих предприятий Казахстана необходимо определять запросы потребителей на рынке мясопродуктов, позволяющие выявлять их потребность в инновационном ассортименте и их отношение к уже реализованному на рынке продукту.

Для улучшения качества и повышения конкурентоспособности мяса и продуктов его переработки необходима повсеместная их сертификация и развитие менеджмента качества на предприятиях, производящих мясо и мясопродукты. Эффективность производства мяса во многом зависит от степени укрупнения хозяйств, развития интеграционных и кооперативных процессов в среде мелких частных производителей, поэтому необходимо стимулирование этих процессов со стороны государства. С учетом низкой рентабельности животноводческой отрасли необходима финансовая помощь кормовому и племенному хозяйству, посредством изменения налогового, денежно-кредитного и дотационного режима в их пользу, путем создания сервисных центров, кооперативов маркетинговых служб.

На основе увеличения объемов производства мяса, расширения ассортимента национальных мясопродуктов, реализации проекта организации современных откормочных площадок позволит ежегодно экспортировать Казахстану более 100 тыс. голов овец, на общую сумму 7 млн долл., 400 т баранины на сумму 1,2 млн долл.

Таким образом, данные мероприятия направлены на повышение конкурентоспособности, увеличение объемов экспорта мяса и мясопродуктов, стабилизацию внутренних цен и снижение уровня инфляции на животноводческую продукцию.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан 2003–2015 гг. от 17 мая 2003 года № 1096.*
2. *Мараим Маргұлан Зұлхарнайұлы. Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции в условиях рынка // Вестник УМБ. – 2007 г. – № 1(3). – С. 80–84.*
3. *Джусибалиева А.К. Современное состояние и анализ конкурентной среды мясоперерабатывающей отрасли Казахстана // Вестник КазЭУ им. Т. Рыскулова, №4, 2008.*
4. *Жанабаева Ж.К. Потребность и обеспеченность мясом и мясопродуктами населения республики // Проблемы агрорынка. – Алматы, октябрь, 2006.*
5. *www.minagri.kz*

Е.Б. КУЧИНА,
соискатель кафедры Экономической теории КазЭУ им. Т. Рыскулова

СТРУКТУРА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЕЕ КЛАССИФИКАЦИЯ ПО СПОСОБАМ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Главным условием существования рыночной экономики является конкурентоспособность товара, предприятия, отрасли и страны в целом. Стремление участников общественного производства к постоянному ее повышению обеспечивает саморазвитие рыночной экономики. Конкурентоспособность в рыночной экономике выступает как необходимое и достаточное условие функционирования хозяйственной системы во всем ее сложном многообразии и обеспечивает ей целостность и целесообразность.

Условиями, определяющими конкурентоспособность, являются: качественное состояние факторов производства, характер и темп их формирования, эффективность использования; инновационный потенциал, уровень квалификации трудовых ресурсов, наличие и скорость реализации НИОКР; наличие объемного и устойчивого спроса, возможность его удовлетворения и т.д. Категория «конкурентоспособности» в силу многоплановости, многосторонности и многоуровненности отношений, которые она охватывает имеет сложную внутреннюю структуру. Можно различать как минимум микро-, мезо-, макро- конкурентоспособности, соответствующие микро-, мезо- и макро- уровням экономики. (рис. 1)

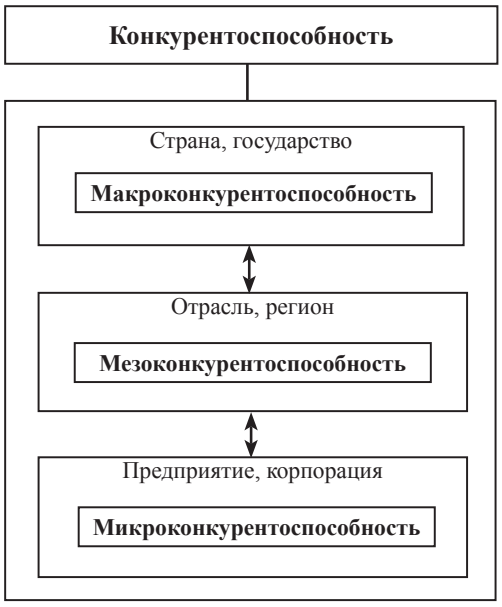


Рис. 1. Структура конкурентоспособности согласно макро-, мезо- и микроуровням экономики

В статье «Конкурентоспособность и условия воспроизводства» авторы А.Нешитой и О. Сухарев предупреждают, «что мерами экономической политики – девальвацией или манипуляциями в кредитно-денежной сфере – удается временно снять остроту проблемы конкурентоспособности, которую можно назвать в таком случае номинальной, но сохранить нерешенными проблемы реальной конкурентоспособности экономики, т.е. ее эффективности» [1].

Учитывая вышесказанное, конкурентоспособность по мерам воздействия на нее (по способам ее регулирования) можно подразделить на реальную конкурентоспособность и номинальную конкурентоспособность, причем реальная конкурентоспособность близка по своему содержанию к понятию «эффективность».

Под эффективностью в самом общем смысле понимается результативность какого-либо одного экономического процесса, а конкурентоспособность – это агрегированный показатель нескольких.

Конкурентоспособность – это результат экономических отношений разных участников общественного производства, а эффективность – это результат отношений разных частей внутри одного целого участника рынка. Поэтому эффективность можно изменить только за счет внутренних ресурсов, а конкурентоспособность и за счет внешних.

Преобразуя рисунок 1, и внеся в него небольшие изменения получим рисунок 2, где МЕ – мезо-; МА – макро-; и МИ – микро- конкурентоспособности соответственно. Причем влияние государства на данном уровне направлено на предприятие, но растет от центра – к периферии. А влияние предприятия, как субъекта хозяйственной деятельности, направлено в обратном направлении и растет от макроуровня – к центру.

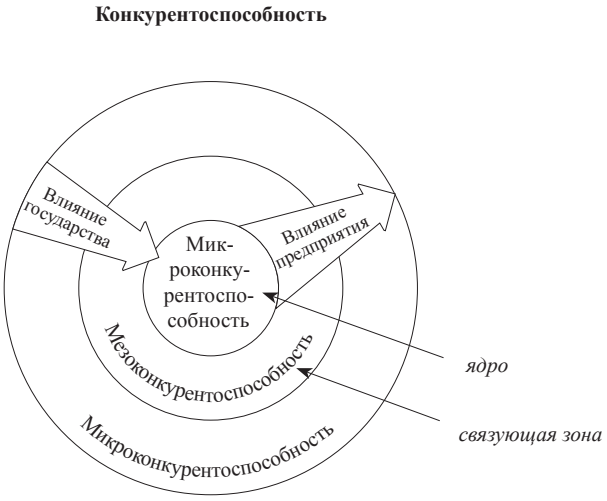


Рис.2. Трехуровневая сферическая структура конкурентоспособности

Данный рисунок подтверждает, что МЕ – играет роль связующего звена, а МИ – является ядром. Микроконкурентоспособность здесь является доминирующей, так без конкурентоспособности предприятия не может быть ни мезо-, ни макро- конкурентоспособности.

Продолжая логику исследователей, можно предложить следующий взгляд на структуру микроконкурентоспособности.

Микроконкурентоспособность

Рис. 3. Трехуровневая сферическая структура микроконкурентоспособности

Трехуровневая сферическая структура микроконкурентоспособности (рис.4) иллюстрирует взаимосвязь между основными показателями микроконкурентоспособности: эффективность, производительность, инноваций.

Производительность является ядром, так как именно этот показатель является тем фундаментом, от которого зависит эффективность предприятия и возможность внедрения определенных инноваций. Именно показатель производительности отражает качество работы кадровой политики предприятия и ее менеджмента, а эффективность – показатель более «широкого спектра». Он может быть снижен и за счет высокой энергоемкости предприятия и низкого уровня применяемых технологий, которые можно изменить, повысив инновационный уровень предприятия.

В научной экономической литературе обрел свое право на существование термин «конкурентоспособность личности» – это определенный набор знаний, умений, уровень квалификации и рабочего опыта, который необходим каждому для выполнения своих функциональных обязанностей. Поэтому предлагается рассматривать конкурентоспособность личности опосредованно и взаимосвязано с конкурентоспособностью товара и предприятия. Так как именно люди создают конкурентоспособный товар, который напрямую зависит от квалификации и инновационности как личности, так и целого коллектива (рис.4).

Микроконкурентоспособность личности

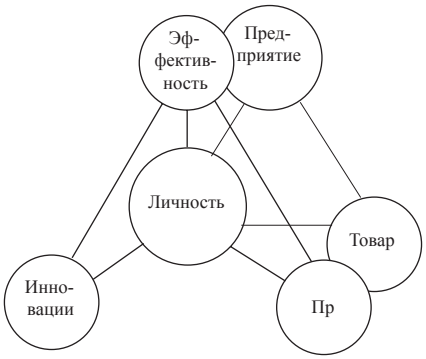
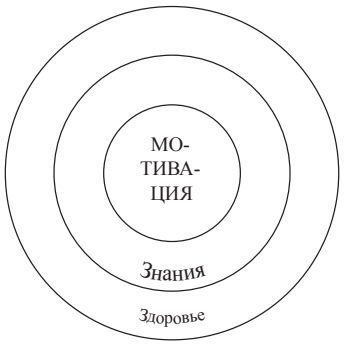


Рис. 4. Взаимосвязь триады микроконкурентоспособности показательного и субъектно-объектного типов в узле «личность»

Исследуя способы повышения эффективности, инновационности и производительности отдельной личности, получим ее структуру, изображенную на рисунке 5 и преобразованную в тираду на рисунке 6.

КЛ
Конкурентоспособность Личности



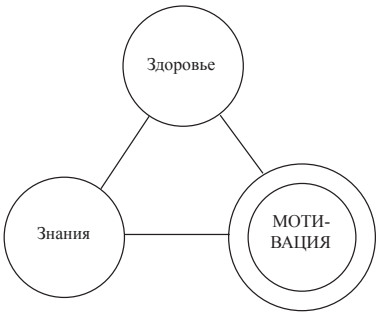


Рис.5 – Трехслойная структура

Рис.6 – Трехузловая структура конкурентоспособности личности.

В них мотивация является ядром (понятие «знания» трактуются в самом общем смысле, в него входят и умения, и опыт), и играет роль связующего звена. Поясним почему: здоровье или нездоровье даны человеку изначально и, как правило, мало зависят от него. Примером резкого роста конкурентоспособности могут служить Олимпийские игры для людей с ограниченными возможностями Special Olympics. Эти соревнования позволили подобным личностям поднять свою конкурентоспособность до мирового уровня, которой

не достичь и многим здоровым людям. Таких примеров существует множество. Таким образом, мы выяснили, что при верной мотивации человек, будучи не совсем здоровым, может быть конкурентоспособным на самом высоком уровне, и этот показатель в корне зависит от мотивации личности. Далее, соединив все сферические модели конкурентоспособности, мы получим модель роста конкурентоспособности страны за счет повышения микроконкурентоспособности, которая зависит в свою очередь от конкурентоспособности личности, а значит ее мотивации (см. рис. 7).

На основании этой модели ясно видно, как макроконкуренто-способность страны зависит от микроконкурентоспособности, на которую влияют все три типа микроконкурентоспособности предприятия, товара и личности. Эта модель позволяет фиксировать эти показатели и влиять на их рост. А зная сегодняшнее состояние дел у себя на предприятии, и догадываясь о состоянии дел конкурента, можно прогнозировать будущую конкурентоспособность, которая, как мы говорили выше, способствует росту конкурентоспособности на мезо- и макроуровне.

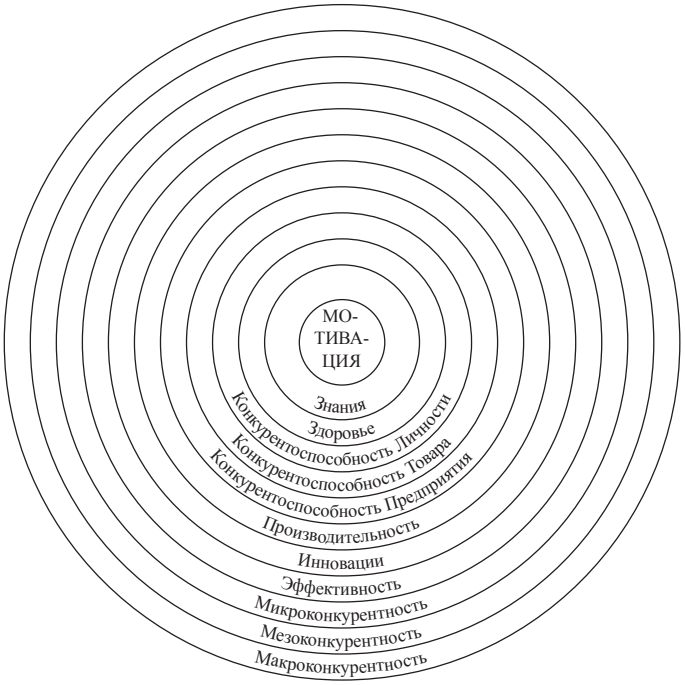


Рис. 7. Двенадцатислойная сферическая модель макроконкурентоспособности на основе анализа ее через микроконкурентоспобность

На рисунке 8 все субъекты и объекты конкурентоспособности «сведены» к центральному ядру – Мотивации, как одной из самых ключевых и низко затратных, а значит высокоэффективных внутренних ресурсов повышения конкурентоспособности.

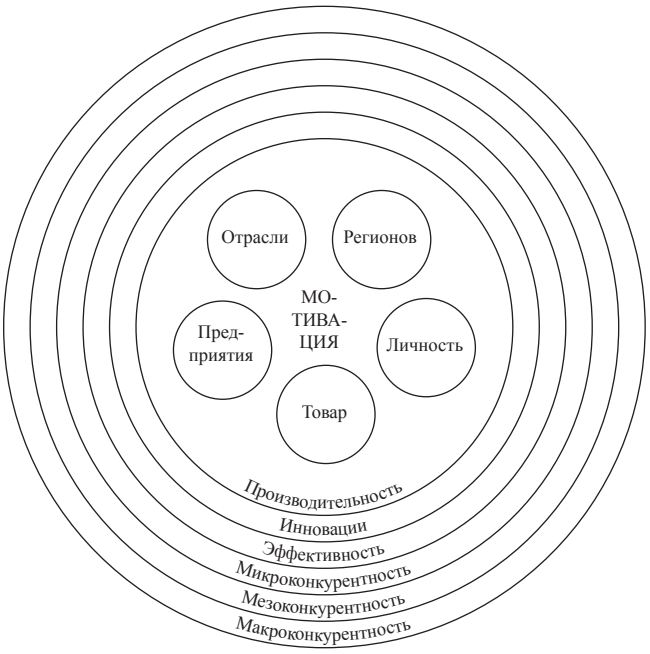


Рис. 8. Сферическая модель конкурентоспособности
по субъектно-объектному типу

Эта модель наглядно демонстрирует возможность повышения конкурентоспособности путем мотивации со стороны государства, отраслевых министерств, региональных властей и руководства предприятий. И повышения конкурентоспособности товара, предприятия и личности путем мотивации с любого уровня экономики. Например, государство или региональная власть могут мотивировать самый конкурентоспособный товар или предприятие для его дальнейшего роста и укрепления экономики в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономист № 3, 2005 г.

Р.А. ЛУТФУЛЛАЕВА,
ст. преподаватель, университет Мирас, г. Шымкент

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Анализ показывает, что на современном этапе региональную политику в Казахстане определяют две тенденции. Во-первых, доминирование власти Акимов над местными институтами и представительными органами. Во-вторых, уменьшение вмешательства центра в общественную жизнь регионов и значительная самостоятельность областных и районных акимов. Чтобы ограничить власть акимов многие предлагают выборность их. Однако, как показывает международная практика, региональное управление не ограничивается только введением выборности субъектов исполнительной власти, а связана с эффективным государственным регулированием, разработкой и внедрением в практику научно обоснованных региональных программ, выделением фондов и дотаций.

На начальном этапе реформы выявились четыре основные модели экономического управления региональных властей: а) проведение рыночных преобразований; б) увеличение региональных доходов путем форсирования экспорта, используя различия мировых и внутренних цен; в) завоевание для своего региона особых льгот и преференций (налоговые льготы, субсидии, инвестиции, трансферты из республиканского бюджета и др.); г) сохранение элементов плановой экономики (дотирование сельского хозяйства, контроль за ценами, запрет на вывоз отдельных видов ресурсов) [1].

По мере либерализации цен и приближения внутренних цен к мировым, отмены региональных льгот возможности продолжения реформы по моделям 2 и 3 постепенно исчерпывались. В процессе приватизации и углубления рыночных реформ элементы плановой экономики изживали себя. Поэтому первая модель регионального реформирования, дополняемая мерами социальной защиты определенных групп населения, получила наибольшее распространение в нашей стране.

На наш взгляд, модернизация регионального управления в Казахстане должна проходить в трех аспектах: 1) эволюция функций, полномочий органов регионального управления; 2) внедрение новых механизмов управления регионом, которые вызваны углублением рыночных реформ; 3) разработка, апробирование и внедрение инновационных форм территориальной организации хозяйства. Естественно, что при разработке практических аспектов регионального управления необходимо учитывать уроки мирового опыта [2].

Модернизация регионального управления затрагивает: взаимоотношения региона и центра; взаимоотношения региона и местного самоуправления (городов, районов, поселков и т.д.); взаимодействие указанных выше субъектов с общественными организациями (ассоциациями, союзами, фондами и др.) и коммерческими структурами. Во взаимоотношениях между центром и регионами используется принцип разделения предметов ведения и делегирования полномочий. При этом наряду с традиционными, чаще используются косвенные методы регулирования – денежно-кредитная и амортизационная политика,

налоговая система, использование внебюджетных целевых фондов. Среди традиционных методов на уровне непосредственного управления регионом, на наш взгляд, должны доминировать административно-распорядительные методы управления. Наиболее содержательными частями его выступают нормативно-правовые акты регионального и республиканского характера, распоряжения, приказы, постановления.

Экономические методы воздействия на развитие региона выражены в поддержании низкого уровня инфляции, минимального дефицита бюджета региона, в стимулировании экономического и социального роста, повышении доходности инвестиций, направляемых в экономически и социально значимые проекты, в фондовые инструменты. Социальные методы управления развитием региона могут быть выражены: предоставлением социальной помощи; содействием увеличению потребления материальных и духовных благ малообеспеченными группами населения; реализацией региональных программ использования природных ресурсов, создания необходимой экологической обстановки, культивирования здорового образа жизни.

Одной из важных форм модернизации государственного регионального управления становятся региональные программы. Правительство сегодня реализует несколько программ, но преимущества программного подхода в полной мере не используются. Наиболее важные на сегодня программы: развития приграничных регионов, районов, пострадавших в результате ядерной радиации (Семипалатинск); помощь районам экологических бедствий (Арал); развитие депрессивных городов (Жанатас); районов, отстающих в своем развитии от других регионов; районов с особыми климатическими условиями и т.п. Для эффективного управления региональными программами необходимо:

а) создавать региональные фонды из бюджетных и внебюджетных средств, направленные на конкретные цели научно-технического развития, социальной поддержки населения, экологического оздоровления и др.;

б) организовать ассоциации экономического взаимодействия, социально-предпринимательские корпорации, союзы городов, промышленных предприятий, финансово-промышленные группы и другие инновационные структуры управления в регионе;

в) выделить проблемные, кризисные, отсталые регионы, требующие государственной селективной поддержки, регионы с гипертрофированным развитием добывающих отраслей и тяжелыми климатическими условиями, узкой отраслевой специализацией хозяйства, аграрным перенаселением, недостаточной финансовой базой для поддержания прожиточного минимума.

В этих целях необходимо продумать систему модернизации территориального управления, которая должна вместить последовательность следующих действий: 1) всесторонне обоснованный прогноз регионального развития; 2) установление единых социальных стандартов и равной социальной защиты; 3) организационная, правовая, информационная поддержка регионов в тех областях деятельности, где компетенция и возможности региональных властей недостаточны или ограничены; 4) осуществление крупных программ, способных привести к качественным изменениям в сферах производства, расселения, образования, здравоохранения, природопользования и экологии; 5) применение экономических механизмов и регуляторов; создание особых экономических зон; развитие инфраструктурных систем (транспорта, связи, информатики и других).

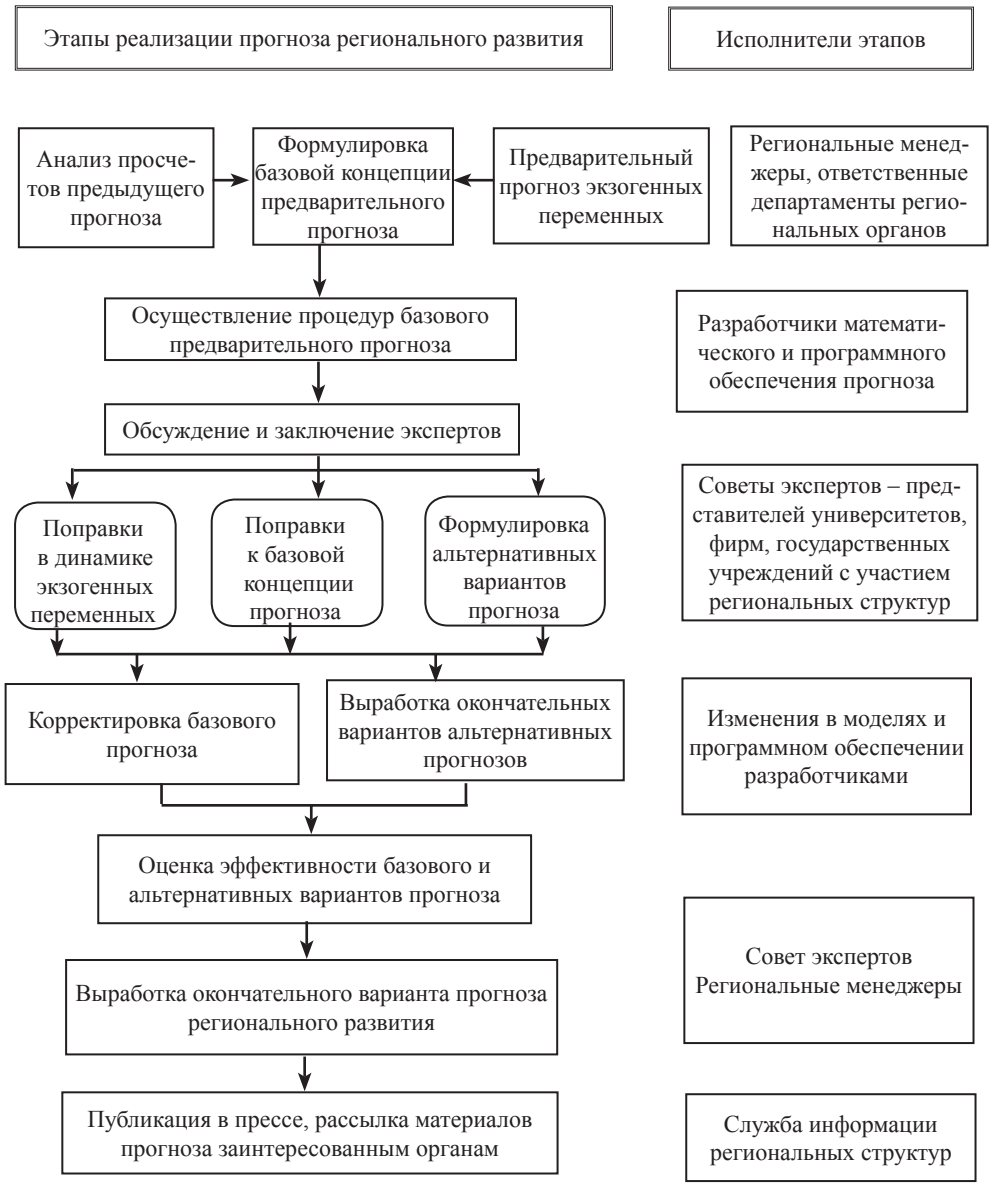
В свете изложенного прогноз должен охватить все процедуры: анализ, экспертную оценку, мониторинг процесса регионального управления, определить исполнителей, что показано на схеме (рис. 1). На сегодня осуществляется только небольшая часть указанных процедур, если бы региональные менеджеры следовали научным принципам, экономическую неравномерность в развитии территорий можно было бы быстрее преодолеть.

Модернизацию территориального управления следует сформулировать как системные действия, направленные на обеспечение устойчивого и сбалансированного воспроизводства социального, хозяйственного и природного потенциалов территории при условии достижения позитивной динамики параметров уровня и качества жизни населения. Устойчивость как важнейший признак территориального развития предполагает длительное сохранение условий воспроизводства потенциала территории (социальной, природно-ресурсной, хозяйственной среды). Соблюдение для любой региональной системы определенных пропорций, составляющих ее потенциала (например, между численностью населения и развитием транспортной сети, между развитием торговой сети и площадью жилых зон) есть сбалансированность территориального развития.

Наиболее общим тезисом в выстраивании модели регионального управления является видение четкого ориентира в деятельности, что позволяет, во-первых, оценить ход процесса управления; во-вторых, отражает желаемое, возможное и необходимое состояние управляемой системы; в-третьих, определяет содержание управленческих воздействий и функций; в-четвертых, определяет объем и состав управленческой информации.

Представление региональных руководителей и менеджеров о состоянии экономики и факторах успеха способствует поиску инноваций, способных повысить эффективность местного управления. В общем виде трансформацию философии менеджмента на территориальный уровень можно представить в виде схемы (рис. 2). Нам думается, при условии выполнения указанных на схеме видов деятельности региональными исполнительными органами, успех модернизации в системе управления территорией будет обеспечен.

Развитие самоуправления возможно лишь на основе правильного и конкретного распределения компетенции между центральными и местными органами. При этом следует всесторонне учитывать региональную специфику, так как регионы имеют разный экономический, производственный и социально-культурный потенциалы, собственную инфраструктуру. Различаются регионы и по степени реализации проводимых преобразований и восприятию людьми этих реформ. Все это объективно подводит к тому, что успех, в конечном счете, будет зависеть фактически от работы на местах [3]. С учетом сказанного на примере Южно-Казахстанской области разработана схема выработки вариантов управленческих решений по развитию региона (рис.3). Область выбрана не случайно, здесь сосредоточено 15% населения страны, имеются все отрасли народного хозяйства, многообразны и природные ресурсы.



Примечание: составлено автором с использованием литературы по теме

Рис. 1. Этапы разработки прогноза регионального развития

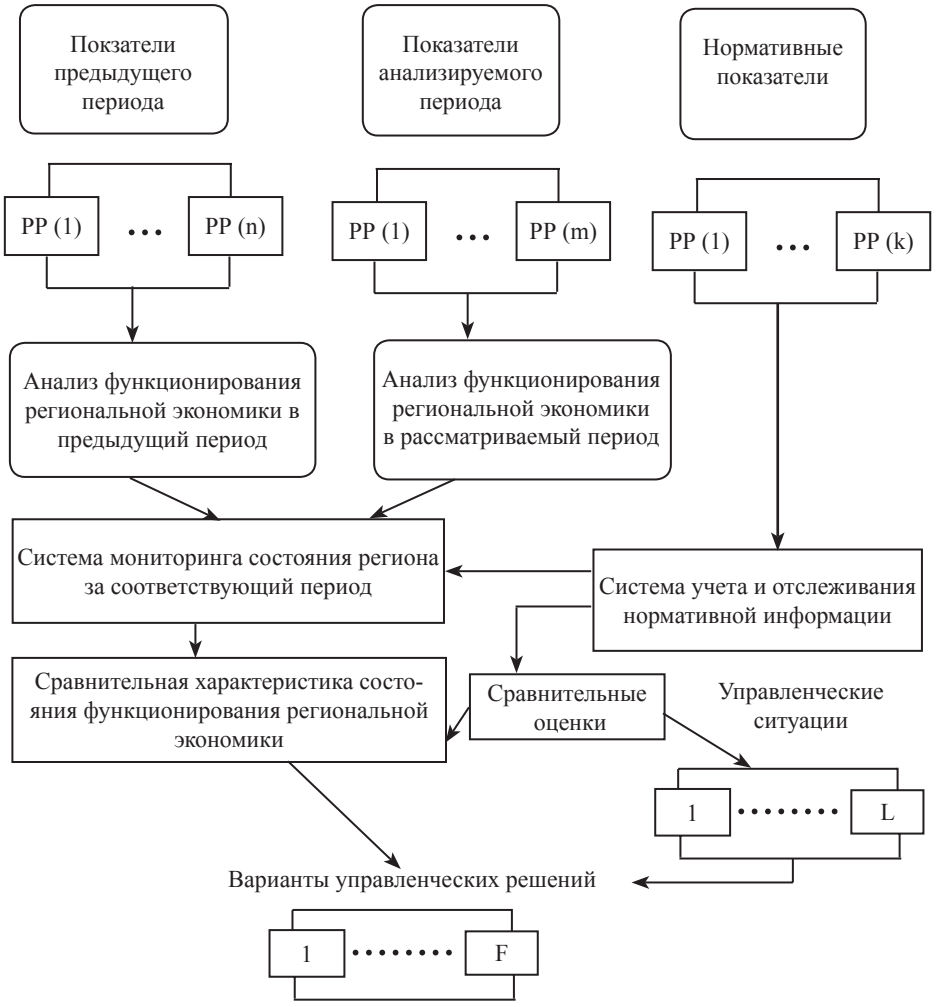
Примечание: составлено автором на основе анализа научной литературы

Рис. 2. Фрагмент системы регионального управления

Схема предполагает расширение полномочий местных органов, усиление координирующей роли их, более действенное участие в решении экономических проблем хозяйствующих субъектов. Управленческая модель направлена на решение следующих задач:

- последовательное повышение удельного веса региона как субъекта управления в общем объеме управленческих функций, существенное замещение территорией некоторых функций министерств в вопросах экономики и социальной сфере;
- усиление в деятельности территориальных органов внимания к проблемам потребления местных ресурсов, использования инфраструктуры;
- расширение функций не прямого руководства, а координации деятельности; балансировка, контроль развития элементов рыночного хозяйства в регионе;
- эффективное воздействие на региональный рынок, формирование рыночных отношений между предприятиями, помощь в создании предпринимательских союзов, ассоциаций;
- эффективное управление коммунальной собственностью, участие в процедурах санации и банкротства местных предприятий;
- повышение качества жизни населения региона за счет сохранения для будущих поколений возможностей удовлетворять свои потребности;
- внедрение ресурсосберегающих технологий и рост наукоемкого производства; экологическая безопасность территории для проживания населения в настоящем и будущем, восстанавливаемость экосистем;
- Для определения региональных приоритетов модернизации нами принята типология, согласно которой выделено три группы регионов с позиции формирования

душевых доходов. Именно доходы отражают уровень заработной платы и всякого рода выплаты, бонусы и характеризуют уровень благосостояния населения.



Примечание: разработано автором в результате изучения проблем экономики региона

Рис. 3. Схема выработки вариантов управленческих решений по развитию региона

1-я группа – регионы, имеющие душевые доходы, превышающие в два раза среднереспубликанский уровень доходов (Атырауская и Мангыстауская области, гг. Астана и Алматы).

2-я группа – регионы, имеющие доходы, близкие к среднереспубликанскому уровню (Карагандинская, Павлодарская, Актюбинская и Западно-Казахстанская, Восточно-Казахстанская области).

3-я группа – регионы, для которых характерен низкий уровень среднедушевого дохода, их 7 из 16 (Костанайская, Северо-Казахстанская, Акмолинская, Алматинская, Жамбылская, Кызылординская и Южно-Казахстанская области).

В первой группе имеются регионы, обладающие уникальными запасами стратегических ресурсов и высоким импульсом для развития научно-производственного потенциала. Им принадлежит решающая роль в интеграции экономики республики в мировое хозяйство, однако здесь налицо экономическая и социальная отсталость села, неблагоприятная экологическая обстановка.

Ко второй группе относятся регионы с отраслями тяжелой индустрии, которые имеют благоприятные условия для создания высокотехнологических наукоемких производств, развития машиностроения, энергетики.

В третьей группе сосредоточены регионы, определяющие формирование продовольственного фонда страны. В этих областях есть отсталые, депрессивные районы, имеющие неблагоприятные условия проживания, что лимитирует возможность экономических преобразований.

Приоритеты модернизации регионального управления зависят от специфики региона [4,5]. Например, для западных регионов в качестве приоритетов можно отметить:

1. Диверсификацию экономики, которая подразумевает строительство новых производств по глубокой переработке нефти, развитие отраслей обрабатывающей промышленности, сферы услуг, формирование адекватной институциональной среды, развитие морских портов, судоходства и трубопроводного транспорта.

2. Переход к новым ресурсосберегающим и экологически чистым технологиям, позволяющим не только комплексно использовать природные ресурсы, но и обеспечить восстановление нарушенных экосистем; создание условий для повышения экологической безопасности территории.

3. Развитие социальной инфраструктуры, создание, в первую очередь в сельских населенных пунктах, новых рабочих мест, стимулирование и поддержка человеческого развития, основанного на улучшении условий проживания, повышении квалификации местного населения.

В качестве приоритетов модернизации для центральных и восточных регионов нами определены следующие:

1. Структурно-технологическая модернизация производства за счет создания новых наукоемких производств, обновления и реконструкции действующих производств, стимулирование внедрения инноваций, развитие исследовательских структур, создание технопарков и технополисов.

2. Формирование системы обеспечения экологической безопасности хозяйственного комплекса регионов, внедрение чистых технологий, очистных сооружений и производств по утилизации отходов, создание эффективных систем водоснабжения, восстановление ландшафта и биоразнообразия.

3. Развитие инфраструктуры, обеспечивающей стратегические интересы Казахстана как транзитного государства, формирование транспортных коридоров и создание условий для развития международного экономического сотрудничества.

Приоритеты в модернизации регионального управления северной зоны:

1. Восстановление, технологическая модернизация действующих производств, предприятий машиностроения, военно-промышленного комплекса и создание новых производств обрабатывающего комплекса, диверсификация структуры хозяйства, развитие сферы услуг, обеспечение энергетической независимости экономики региона.

2. Развитие сельского хозяйства, стимулирование деловой активности, формирование бизнес-инкубаторов, технопарков, рыночной инфраструктуры.

3. Проведение социальной политики по возрождению населенных пунктов, улучшению демографической ситуации, развитию человеческого потенциала. Развитие рекреационных зон, расширение возможностей для эффективного использования природных ресурсов.

Оптимальная модернизация регионального управления для южной зоны требует реализации следующих приоритетов:

1. Разработка комплекса мер по развитию систем водоснабжения и водоотведения, восстановление орошаемого земледелия, природных пастбищ и севооборота. Формирование центров агробизнеса, сельской инфраструктуры, обеспечение экологической безопасности хозяйственной деятельности в зоне проживания населения.

2. Поддержка деловой активности и развитие предпринимательства с целью повышения занятости населения и его рационального расселения, поддержка здравоохранения, проведение политики возрождения населенных пунктов, осуществление инициатив по развитию человеческого капитала, оказанию помощи населению в освоении новых специальностей и навыков.

3. Повышение туристической привлекательности исторических памятников, развитие культурно-исторического и архитектурного наследия, создание новых туристических структур и гостиничных комплексов.

Следует отметить, что перечисленные приоритеты в модернизации регионального управления требуют для их реализации длительного времени, радикальных преобразований и значительных средств. Вместе с тем, с течением времени приоритеты могут изменяться, дополняться при сохранении единства целей устойчивого развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Исаева М.Г. Эффективность функционирования региональных систем: методические подходы и оценка. // Экономика и статистика. – 2002. – №2. – С. 3-6.*
2. *Кайгородцев, А. Альтернативные модели развития биосферных территорий // Саясат. – 2005. – № 3. – С. 68-70.*
3. *Кусаинов Х. Система регулирования социально-экономического развития региона в современных условиях // Экономика и статистика. – 2006. – № 4. – С. 30-35.*
4. *Шукеев У. Приоритеты развития региональной экономики // Экономист. – 2002. - № 10. – С. 60-66.*
5. *Палымбетов Б. Экономика области: совершенствование системы управления // Саясат. – 2001. – №6. – С. 10-13.*

А.И. ОНДАСЫНОВА,
д.э.н., профессор КазЭУ им. Т. Рыскулова
Д.К. СИМ,
к.э.н., доцент СКГУ им. Козыбаева

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Для рационального сочетания между спросом и предложением рабочей силы необходима комплексная система регулирования занятости работников сельской местности, осуществляющая в первую очередь маркетинговые функции, которые представляют собой подчинение всего процесса производства рабочей силы (подготовка сельских кадров, обучение) цели ее реализации, т.е. трудоустройства.

В сельскохозяйственных предприятиях созрела объективная потребность в одновременном применении оценок как коллектива, так и специальных процедур психологов, социологов, специализирующихся на кадровой работе, что позволит избежать многих экономических и управленческих просчетов и неправильно подобранных сельских кадров в организациях агропромышленного комплекса. Исходя из опыта отечественных и зарубежных исследований, нами выделяются две группы оценочных качеств: профессиональные и личностные, где профессиональная группа включает организаторские, предпринимательские, администраторские качества и качества как специалиста, а личностная группа интегрирует воспитательные и психофизиологические качества.

Как показало наше исследование среди составляющих профессиональной группы предпочтение имеют организаторские и предпринимательские качества, а среди личностной составляющей – воспитательные.

Для всестороннего анализа и более точного определения уровня профессиональной компетентности, должностной зрелости руководителя следует дополнительно проводить изучение его сильных и слабых сторон с помощью анкетирования.

Основным направлением политики оптимизации занятости на селе, в значительной мере компенсационным по отношению к процессам высвобождения рабочей силы, должно быть активное стимулирование воздействия государства на развитие специфической рыночной формы предпринимательства, который есть результат и одновременно условие свободы хозяйствования, а основу самостоятельности и экономической ответственности сельскохозяйственных субъектов представляет разнообразие форм собственности. На сегодня в Казахстане приватизированы почти все сельскохозяйственные предприятия, однако существенного влияния на оптимизацию занятости сельского населения она не оказала и не смогла создать среднего класса, превратить рабочих и служащих села в реальных совладельцев действующих сельскохозяйственных формирований.

На наш взгляд, в сложившейся ситуации, государственная аграрная политика в области формирования реального собственника на селе является основой проводимых реформ и в ближайшие годы должна предусматривать:

- создание условий для формирования и становления реального собственника на селе, предоставление им равных возможностей для максимального проявления своих способностей на рынке аграрного труда;
- регулярное проведение работы по ликвидации несостоятельных собственников и хозяйствующих субъектов и финансовому оздоровлению;
- обеспечение прав граждан на свободу выбора форм хозяйствования в аграрном секторе.

Одним из главных направлений подъема села и сельского хозяйства является создание и развитие такой формы предпринимательской деятельности на селе, как крестьянские и фермерские хозяйства, который как элемент малого и среднего бизнеса способны не только обеспечить необходимый уровень сельскохозяйственного производства, но и будут способствовать эффективной занятости сельского населения. Это можно проследить на примере Северо-Казахстанской области, где функционируют 3 производственных кооператива, 522 хозяйственных товариществ, 3 акционерных общества, 32 коммандитных товарищества, 4293 крестьянских хозяйств, 107 прочих формирований. Наибольший удельный вес (87,1%) в составе сельхозформирований составляют крестьянские хозяйства. По районам этот показатель колеблется от 78 % в Есильском районе до 98 % в Айиртауском районе.

Следующей причиной снижения эффективности сельхозпредприятий является игнорирование теории и передовой практики управления и организации сельскохозяйственного производства, в том числе опыта зарубежных стран, что привело к бесконечным реорганизациям, низкому уровню профессионализма принимаемых решений, противоречивости. В ущерб товаропроизводителям принижается роль специалистов села, игнорируются предложения по изменению структуры производства, в частности уход от сырьевой ориентации экспорта. И на сегодняшний день ни одна из названных проблем не решена.

В целях расширения возможностей реформированных сельскохозяйственных предприятий, удовлетворении потребностей в машинах, оборудовании, наиболее эффективным является внедрение лизинговых отношений, которые окажут существенную помощь именно мелким и средним сельскохозяйственным формированиям, которые не имеют достаточных финансовых средств для закупок всей необходимой, но дорогостоящей сельскохозяйственной техники.

Для восстановления и обновления производственного потенциала агропромышленного производства необходимо осуществить комплекс мер по реформированию земельных отношений, реструктуризации сельскохозяйственных формирований и адаптации их к рыночным условиям.

Целенаправленная политика по созданию новых рабочих мест должна стать важнейшим направлением реформирования сложившейся системы занятости сельского населения в части регулирования спроса рабочей силы. Государственное регулирование процесса создания новых рабочих мест в сельской местности является основным инструментом структурной перестройки экономики, которая лежит в основе реформирования системы занятости сельского населения, ее оптимизации, а в перспективе – обеспечение эффективной и полной занятости всех желающих трудиться в сельской

местности. Изучение существующей системы рынка труда и исследования других авторов позволяют региональную систему управления рынка труда и занятости представить в виде блоковой схемы (рис. 1), где элементы подсистем управления образуют единый воспроизводственный процесс и связаны между собой. В зависимости от потребности экономики АПК в рабочей силе, конъюнктура спроса и предложения в рамках конкретного сельхозпредприятия того или иного типа может существенно различаться, так как воспроизводство рабочей силы, формирующее объем и структуру ее предложений, имеет территориальный характер, а динамика и структура спроса на нее – отраслевой.

Для сбалансированного взаимодействия спроса и предложения имеющейся рабочей силы и эффективного применения мер по регулированию регионального рынка аграрного труда необходима разработка программы занятости сельского населения, опирающаяся на организационные, правовые и экономические механизмы реализации по созданию комплекса мер в регулировании занятости сельского населения.

В Северо-Казахстанской области управление рынком аграрного труда и занятостью сводится к трем взаимосвязанным проблемам: первое – организации профессионального обучения; второе – обеспечению потребностей экономики АПК в трудовых ресурсах; третье – формирование действующего организационно-экономического, правового механизма, соответствующего задачам управления рынка аграрного труда.

Исследование занятости в сельском хозяйстве Северо-Казахстанской области показывает, что сложилась низкая цена труда (в пределах 2-3 кратного промежуточного минимума), что является основным регулятором объемов и направлений движения рабочей силы при распределении трудовых ресурсов, факторов, определяющим поведение индивидуума, его мобильность, готовность к смене предприятия или профессии.

Правовое подкрепление социально-экономических прав сельских работников, основных положений предпринимательской деятельности, механизма регулирования доходов сельского населения и своевременное обеспечение необходимой социальной защиты и создание рынка жилья, выплаты адресной помощи требуют формирование такого правового государства, где регулирование занятости станет наиболее действенным.

Как установлено из исследования деятельности малых предприятий, создание профсоюзных структур необходимо и основная цель – это выполнение и контроль системы социально-трудовых отношений между работодателем и работниками сельскохозяйственных предприятий.

Не вызывает сомнений, что в современных условиях отношения работодателя и работников сельскохозяйственных предприятий должен определить коллективный договор – гарант занятости, прав и обязательств сельского населения.

Также при организации профсоюзных структур создаются предпосылки для решения такой важной задачи, как формирование и функционирование системы социального партнерства – обеспечить определенные отношения работодателя и работника с целью предотвращения возникновения трудовых конфликтов и разграничения сфер ответственности как работодателей, так и работников сельскохозяйственных предприятий.

Изучая различные концепции мотивации трудовой деятельности работников предприятий, современные методы и средства, нами установлено, что эти методы не работают независимо, а только в своей совокупности и при активном участии руководства предприятия.

Рис.1. Система управления трудовыми ресурсами села

Таким образом, особое внимание в рамках данного вопроса, на наш взгляд, необходимо уделить правовым и законодательным основам формирования и функционирования трудовых отношений с участием всех субъектов процесса (государство, профсоюзы, работодатель, работник).

Создание правовых основ социального партнерства и регулирование трудовых отношений в сфере АПК, расширение этого сектора экономики окажет эффективное влияние на решение острой социальной проблемы – трудоустройства сельского населения, сокращение сельской безработицы и снижения уровня бедности на селе.

Регулирование трудовых отношений включает не только сферу занятости, но и оплату труда, систему найма и увольнения сельских работников, условия и охрану труда, социальное партнерство, которые подлежат радикальному реформированию. В связи с этим следует усилить правовую основу, чтобы избежать не объективных отражений взаимоотношения работника, работодателя и государства.

Отмеченные выше, комплексный и системный подходы предполагают, что региональные программы занятости населения необходимо четко и жестко увязать с республиканской программой, учитывать параметры отраслевых, межотраслевых, региональных и межрегиональных программ, тем самым, обеспечивая сбалансированность рабочих мест и рабочей силы на сельских территориях.

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

Сұрақ: *Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?*

Жауап: *Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумуляторлардан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады.*

Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен "үйіп тастауы" болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде "01" телефоны бойынша хабарласыңыздар.

Ж.С. ПРАЛИЕВ,
соискатель МКТУ им. Х.А. Ясави

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Деятельность предприятия как субъекта рыночных отношений протекает в условиях жесткой конкуренции между товаропроизводителями. Именно конкурентная рыночная среда создает наиболее благоприятные условия для экономического развития как отдельного предприятия, так и общества в целом, и является движущей силой социального и экономического прогресса.

Категория «экономическая безопасность» сравнительно недавно появилась в понятийном аппарате экономической науки. Как всякое новое понятие она еще не имеет общепризнанного толкования. Применительно к предприятию ее рассматривают как интегральную оценку ресурсного потенциала и степени защищенности предприятия от отрицательного действия внешней среды. В ней находят отражение как элементы диагностики текущего состояния, так и прогноз будущих рисков и угроз.

При определении понятия «экономическая безопасность» стало преобладать мнение, что его содержание отражает такое состояние предприятия, которое обеспечивает способность противостоять неблагоприятным внешним воздействиям. В этой связи экономическая безопасность предприятия стала рассматриваться намного шире – как возможность обеспечения его устойчивости в разнообразных, в том числе и в неблагоприятных условиях, которые складываются во внешней среде, вне зависимости от характера ее влияния на деятельность предприятия, масштаба и характера внутренних изменений. Так, экономическая безопасность предприятия определена как «защищенность его деятельности от отрицательных влияний внешней среды, а также как способность быстро устранить разновариантные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не сказываются отрицательно на его деятельности». Такой же точки зрения придерживается Забродский В., который трактует экономическую безопасность как «количественную и качественную характеристику свойств фирмы, отражающую способность «самовыживания» и развития в условиях возникновения внешней и внутренней экономической угрозы». В соответствии с точкой зрения Забродского В., экономическая безопасность фирмы определяется совокупностью факторов, отражающих независимость, устойчивость, возможности роста, обеспечения экономических интересов и т.д. [1].

Аналогично мнение Шлыкова В., который рассматривает экономическую безопасность предприятия как состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от реальных и потенциальных источников опасности или экономических угроз [2, с.5]. Определение экономической безопасности, данное В. Шлыковым, имеет ряд недостатков. К примеру, между понятиями «перспектива развития предприятия» и «адаптация предприятия» проводится равнозначное сравнение, с чем нельзя согласиться.

Олейников Е.А. считает, что экономическая безопасность предприятия – это состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения

угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем [3, с. 138]. Безусловно, эффективность использования корпоративных ресурсов в итоге, как причина или как следствие, может характеризовать степень экономической безопасности предприятия. Однако в определении не упомянута возможность использования некорпоративных ресурсов обеспечения экономической безопасности. Кроме того, не совсем ясно входит ли быстрое, динамичное развитие предприятия в понятие стабильного функционирования.

Грунин О.А., Грунин С.О. понимают под экономической безопасностью предприятия такое состояние хозяйственного субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз, или других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска [4, с. 37-38]. В данном определении находят отражение два немаловажных момента – критерий обеспечения безопасности – достижение целей бизнеса, а также учитываются факторы внешних условий – конкуренция, хозяйственный риск. Также отмечено и условие достижений целей бизнеса – эффективность использования ресурсов. Определение базируется на понятии угрозы, опасности.

Бедников М.А. определяет экономическую безопасность предприятия (хозяйствующего субъекта) как защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды и способность к его воспроизводству [5, с. 27].

Ковалев Д. и Сухорукова Т. предлагают такое определение: экономическая безопасность предприятия – это защищенность его деятельности от отрицательного влияния внешнего окружения, а также способность своевременно устранять разнообразные угрозы или приспособиться к существующим условиям, которые не отражаются отрицательно на его деятельности.

Гончаренко Л. характеризует экономическую безопасность предприятия как состояние наиболее эффективного использования корпоративных ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем. Экономическая безопасность предприятия предполагает совокупность качественных и количественных показателей, важнейшим среди которых является уровень экономической безопасности. Уровень экономической безопасности предприятия – это оценка состояния использования корпоративных ресурсов по критериям уровня экономической безопасности предприятия. С целью достижения наиболее высокого уровня экономической безопасности предприятие должно следить за обеспечением максимальной безопасности основных функциональных составляющих своей работы. В свою очередь функциональные составляющие экономической безопасности предприятия предполагают совокупность основных направлений его экономической безопасности, существенно отличающихся друг от друга по своему содержанию [6].

Райзберг Б.А. рассматривает экономическую безопасность как предотвращение утечки конфиденциальной экономической информации из фирмы, нарушения коммерческой тайны, осуществления экономических диверсий [7, с.31].

Тамбовцев В., определяет экономическую безопасность как вероятность нежелательного изменения каких-либо качеств, параметров принадлежащего ему имущества и затрагивающих его внешнюю среду незначительно (меньше определенного предела). В зависимости от того, какое сочетание параметров жизнедеятельности предприятия является для него желательным, будет меняться и конкретное наполнение понятия «нежелательные изменения». В общем случае к ним относятся те, которые отдаляют предприятие от его желаемого состояния [8]. Данное определение имеет недостаток, так как рассматривает возможность стабильности внешней среды. Однако ей как раз присуще постоянная изменчивость. В реальных условиях также затруднительно определить вероятность нежелательных изменений.

Как мы видим, существует множество подходов к определению понятия экономической безопасности предприятия. Большинство из них имеют узкофункциональную направленность. Их преимуществом является то, что они позволяют провести глубокий анализ выбранного аспекта деятельности предприятия. Но в то же время данный подход обладает равным по значимости недостатком. Он заключается в отсутствии единого понимания последователями узкофункционального подхода понятия экономической безопасности предприятия, что сказывается в конечном счет на результате исследований.

Анализ рассмотренных подходов к проблеме экономической безопасности предприятия позволяет сделать следующие выводы. В целом, можно выделить два подхода к определению безопасности. Первый подход базируется на использовании понятия угрозы. Второй подход, избегая употребления понятия угрозы в определении безопасности, базируется на экономических понятиях достижения цели, функционирования предприятия.

С экономической точки зрения, второй подход к определению безопасности предприятия, является более правильным. Предприятие – это в первую очередь объект экономических отношений. Собственнику предприятия важно достичь поставленной им цели, которая, как правило, носит экономический характер. Борьба с угрозами как таковая чаще всего не является целью создания и владения предприятием-собственником, ведения им экономической деятельности. Однако соображения экономической целесообразности ведения борьбы с угрозами вызывает интерес собственника, поскольку это затрагивает его материальные интересы. Поэтому с экономической точки зрения представляется естественным, что определение безопасности должно быть основано преимущественно на экономических понятиях.

Под экономической безопасностью предприятия автор понимает прагматичный и взвешенный менеджмент, направленный на создание конкурентных преимуществ имеющимися ресурсами, сохранение защищенности и экономической стабильности в процессе деятельности предприятия как объекта рыночных и нерыночных отношений в конкурентной борьбе, необходимый для эффективного решения поставленных задач при реализации финансовой, научно-технической, технологической, производственной и кадровой политики предприятия. При этом основной целью экономической безопасности предприятия является обеспечение его устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящее время и обеспечение высокого потенциала развития и роста предприятия в будущем.

Как мы отмечаем выше, основной причиной необходимости обеспечения экономической безопасности предприятия является стоящая перед каждым предприятием зада-

ча достижения стабильности своего функционирования и создания перспектив роста для выполнения целей данного бизнеса. В этой связи под целями бизнеса следует понимать систему побудительных мотивов, заставляющих людей начинать новое дело. К таким побудительным мотивам относятся:

- сохранение и приумножение капитала акционеров предприятия;
- самореализация через данный бизнес собственником и топ-менеджментом предприятия;
- удовлетворение различных потребностей людей и общества в целом. Данный мотив особенно часто является доминирующим в деятельности государственных или муниципальных предприятий.

Формируемая собственниками и топ-менеджментом философия бизнеса представляет собой систему ценностей и норм поведения, принятых на данном предприятии, а также место и роль предприятия в системе бизнеса и в обществе в целом.

Наиболее эффективное использование имеющихся ресурсов предприятия достигается путем предотвращения угроз его деятельности и достижения в комплексе функциональных целей экономической безопасности предприятия. К ним отнесены:

- обеспечение финансовой устойчивости и независимости предприятия;
- обеспечение технологической независимости предприятия и достижение высокой конкурентоспособности его технологического потенциала;
- достижение высокой эффективности менеджмента предприятия, оптимальности и эффективности его организационной структуры;
- обеспечение высокого уровня квалификации персонала предприятия, использование его интеллектуального потенциала, эффективности корпоративных НИОКР;
- достижение высокого уровня экологичности работы предприятия, минимизации разрушительного влияния результатов производственной деятельности на состояние окружающей среды;
- обеспечение качественной правовой защищенности всех аспектов деятельности предприятия;
- обеспечение защиты информационной среды предприятия, коммерческой тайны и достижение высокого уровня информационного обеспечения работы всех его служб;
- обеспечение безопасности персонала предприятия, его капитала, имущества и коммерческих интересов.

Выполнение в комплексе вышеперечисленных целей экономической безопасности предприятия обеспечит достижение главной цели. Подробная разработка и контроль за выполнением целевой структуры экономической безопасности предприятия является весьма важной составной частью процесса обеспечения его экономической безопасности.

Причины, влияющие на экономическую безопасность предприятия, могут быть как субъективные, так и объективные. Субъективные причины являются следствием неэффективной работы предприятия и его топ-менеджмента. К примеру, низкая конкурентоспособность продукции или услуг, а, следовательно, и невостребованность продукции на рынке, неустойчивость финансового положения предприятия. Объективные причины не зависят от конкретного предприятия. Например: неспособность государства оплачивать продукцию для своих нужд, высокий уровень инфляции, форс-мажорные обстоятельства и др.

Для отечественных предприятий оценка экономической безопасности важна, в первую очередь потому, что их активно задействованный потенциал является определяющим стабилизирующим фактором развития, гарантом экономического роста и поддержания экономической независимости и безопасности.

Уровень экономической безопасности предприятия базируется на эффективной работе служб предприятия по предотвращению угроз и ущерба от негативных воздействий на различные аспекты деятельности предприятия. Источниками таких негативных воздействий могут быть осознанные или неосознанные действия людей, организаций, в том числе органов государственной власти, международных организаций или предприятий-конкурентов, а также стечение объективных обстоятельств, как-то: состояние финансовой конъюнктуры на рынках данного предприятия, научные открытия и технологические разработки, форс-мажорные обстоятельства и т.д.

Таким образом, угрозы экономической безопасности предприятий представляют собой потенциальные или реальные действия физических или юридических лиц, нарушающие состояние защищенности субъекта предпринимательской деятельности и способные привести к прекращению его деятельности, либо к экономическим и другим потерям.

Необходимо отметить, что угрозой экономической безопасности предприятия является не любое действие, имеющее негативные последствия. Так, не следует считать угрозой экономической безопасности предприятия деятельность руководства по вложению средств в ценные бумаги (государственные или частные), внедрение новых организационных форм, организацию производства совершенно нового товара. Все эти управленческие решения являются рискованными и могут иметь негативные экономические последствия вследствие того, что может резко измениться конъюнктура на рынке ценных бумаг, потребности населения, либо новые организационные формы не оправдают себя. Но в конечном счете все это направлено на развитие предприятия. Такого рода решения составляют неотъемлемую часть самой предпринимательской деятельности, которая осуществляется на свой риск и предполагает определенные потери. Не может считаться угрозой безопасности предприятия установление руководством низких цен на продукцию в начальный период деятельности. Хотя в этом случае может отсутствовать прибыль и, наоборот, иметь место убыток, но это стандартный маркетинговый прием, имеющий целью привлечь покупателей к незнакомому для них продавцу. Действия же, определяемые как угрозы, сознательно направлены на получение какой-либо выгоды от экономической дестабилизации фирмы, от посягательств на ее экономическую безопасность. Деятельность руководства фирмы, несмотря на рискованный характер, в общем и целом соответствует действующему законодательству. Угрозы, как правило, предполагают нарушение законодательных норм (той или иной отрасли права – гражданского, административного, уголовного) и предполагают определенную ответственность лиц, их осуществляющих [9].

Угрозы экономической безопасности предпринимательской деятельности могут быть весьма разнообразными. Так, Ярочкиным В.И. приводятся следующие экспертные оценки угроз экономической безопасности предприятий [10, с.31]:

1. Экономическое подавление: срыв сделок и иных соглашений; парализация деятельности фирм с использованием полномочий государственных органов, средств массовой информации; компрометация деятельности фирмы; шантаж, компрометация руководителей и отдельных сотрудников.

2. Физическое давление: ограбление и разбойное нападение на офисы, склады; угрозы физических расправ; наемные убийства.

3. Промышленный шпионаж: подкуп сотрудников; передача документов и разработок, копирование программ и данных, проникновение в ПЭВМ, подслушивание переговоров.

4. Финансовое подавление.

5. Психическое подавление.

Угрозы могут различаться по объекту посягательств. Объектом посягательств выступают, прежде всего, ресурсы: трудовые (персонал), материальные, финансовые, информационные. Угрозы персоналу – шантаж с целью получения конфиденциальной информации, похищение сотрудников, вымогательство и пр. Угрозы материальным ресурсам – повреждение зданий, помещений, систем связи, кража оборудования. Угрозы финансовым ресурсам – мошенничество, фальсификация финансовых документов, валюты, кража денежных средств. Угрозы информационным ресурсам – несанкционированное подключение к информационной сети фирмы, изъятие конфиденциальных документов и пр.

По субъектам угроз: угрозы со стороны криминальных структур; угрозы со стороны недобросовестных конкурентов; угрозы со стороны контрагентов; угрозы со стороны собственных сотрудников.

Можно отметить характерные черты для угроз экономической безопасности предприятия:

- сознательный и корыстный характер;
- направленность действий на нанесение ущерба предприятию;
- противоправный характер.

Система безопасности предприятия включает следующие основные компоненты: экономическую, информационную, психологическую, научно-техническую, техногенную, экологическую, физическую, пожарную.

Безопасность предпринимательства необходимо оценивать на основе различных признаков. К ним отнесены:

1. Организационный признак предполагает сохранение предприятия и ее организационной целостности, нормальное функционирование основных подразделений (департаментов, отделов и т.д.). Функциональной направленностью основных подразделений (отдел сбыта, снабжения, производственный отдел, финансовый отдел, бухгалтерия, служба маркетинга, служба безопасности) является достижение общей поставленной цели предприятия.

2. Правовой признак характеризуется постоянным обеспечением законности деятельности предприятия, что выражается в отсутствии претензий со стороны контролирующих государственных органов. Кроме того проведение юридической экспертизы всех осуществляемых операций и сделок, заключаемых договоров с партнерами с целью исключения умышленного либо неумышленного нарушения последними законодательства.

3. Информационный признак – оценка защиты внутренней конфиденциальной информации предприятия от утечки или разглашения в различных формах.

4. Экономический признак проявляется в показателях, характеризующих финансово-экономическую деятельность предприятия (собственный капитал, объем годового оборота, прибыль, рентабельность). В них отражаются общие результаты обеспечения бе-

зопасности с организационной, правовой, информационной и собственно экономической сторон. Они также включают отсутствие штрафов, санкций со стороны государственных органов за нарушение налогового законодательства, отсутствие потерь от сделок с недобросовестными контрагентами.

Таким образом, эффективное функционирование и развитие предприятий в экономике любой страны требует создания системы экономической безопасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Безопасные технологии бизнеса. Публикации: Экономическая безопасность // www.btb-group.ru*
2. *Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. – СПб: «Алетейя» 1999. – 59 с.*
3. *Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Интел – Синтез, 1997. – 228 с.*
4. *Грунин О.А., Грунин С.О. Экономическая безопасность организации. Теория, методология, источники, обеспечение экономической безопасности. – СПб: Питер, 2002. – 160 с.*
5. *Бедников М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом . 2000, № 2.*
6. *Л.Гончаренко Экономическая безопасность предприятия // НСБ Хранитель. 2008, №1 www.psj.ru*
7. *Райзбрег Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 496 с.*
8. *Безопасные технологии бизнеса. Публикации: Экономическая безопасность // www.btb-group.ru*
9. *www.newasp.omskreg.ru Безопасность предпринимательства*
10. *Ярочкин В.И. Секьюритология – наука о безопасности жизнедеятельности. – М.: «Ось-89», 2000. – 92 с.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

А.С. СЕЙДАХМЕТОВ,
зав.кафедрой «Экономика» КазЭУ им. Т. Рыскулова, к.э.н.,профессор

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ЭКСПОРТ И ИМПОРТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Состояние мирового аграрного рынка в условиях глобализации и финансово-экономического кризиса привела к изменению структуры международного разделения труда, специализацию стран, экспортно-импортной аграрной политики многих стран мира, в том числе и Казахстана. Например, в Казахстане, оценивая потенциальные возможности, ресурсы и перспективы развития АПК страны, впервые сельское хозяйство страны выводится на одно из приоритетных мест в государственной политике, и развитие этой отрасли определено стратегической задачей на ближайшие 10 лет.

В Послании народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию» Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев отметил: «Особо хочу сказать об агропромышленном комплексе, благодаря развитию которого мы одновременно решаем две важнейшие для страны задачи – обеспечение продовольственной безопасности и диверсификация экспорта»[1].

Казахстан, как известно, по валовому объему производства сельскохозяйственной продукции входит в число 25 крупнейших стран мира. По данным экспертов и специалистов, Казахстан обладает реальной возможностью не только обеспечить потребность внутреннего продовольственного рынка, но и в дальнейшем стать одним из основных поставщиков некоторых видов продуктов питания на мировые рынки продовольствия.

За последние годы в Казахстане наблюдается устойчивая тенденция роста объема экспорта сельскохозяйственной продукции (табл. 1).

1. Объем, структура экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции Казахстана за 2007 – 2008 гг.

№	Показатели	Годы				Прирост, 2008/2007, %
		2007		2008		
		Всего, млн доллар	%	Всего, млн доллар	%	
1.	Общий товарооборот	4140,6	100,0	5755,2	100,0	39,0
2.	Экспорт	1993,5	48,1	2933,6	50,9	47,2
3.	Импорт	2147,1	51,9	2821,6	49,1	31,4
4.	Сальдо	-153,6		112,0		

Примечание: табличные данные статьи KAZNEX-та по данным Таможенного комитета Министерства финансов РК

Как видно из данных таблицы 1, в 2008 г. экспорт сельскохозяйственной продукции составил более 2,9 млрд долл. или по сравнению с 2007 г. увеличился на 47,2% и соответственно импорт на 31,6%. При этом темп роста экспорта сельскохозяйственной продукции опережает темп роста ее импорта на 15,8 %. В 2008 г. объем экспорта сельскохозяйственной продукции по сравнению с 2000 г. (около 660 млн долл.) увеличился примерно на 4,4 раза.

Следует отметить позитивную тенденцию, что аграрный сектор экономики Республики впервые вышел на положительное сальдо в экспортно-импортных операциях.

Структура экспорта сельскохозяйственной продукции страны показывает, что основную долю экспорта занимает продукты растительного происхождения и составляет соответственно: в 2007 году - 89,5%, а в 2008 году - 91,3% (табл. 2). Основные позиции данной товарной группы пшеница и мука, на долю которых в указанной товарной группе приходилось в 2007 году - 65,6% и 19%, а в 2008 году – 54,5% и 31,7%. Прирост экспорта в 2008 году по сравнению с 2007 годом по товарной группе - продукты растительного происхождения составил - 50,2%, по пшенице – 24,6% и по муке – 150,4%.

В структуре экспорта Казахстана в 2008 году зерновые культуры занимают пятое место (2,2%), после нефтепродуктов (61,0%), катоды и секции, катоды из меди рафинированной, необработанной (3,4%), феррохрома (2,9%), прочие дистилляты и продукты (2,7%) [2].

2. Структура экспорта сельскохозяйственной продукции Казахстана за 2007-2008 гг.

№	Наименование товаров	2007 г., млн долл.	Удельный вес, %	2008 г., млн долл.	Удельный вес, %	Прирост, 2008/ 2007, %
1	2	3	4	5		7
	Всего	1 993,5	100,0	2 933,6	100,0	47,2
1	Продукты животного происхождения	95,8	4,8	96,6	3,3	8,4
1.1	Мясо и мясные субпродукты	1,7	1,8	2,5	2,6	47,1
1.2	Рыба и ракообразные	78,2	81,7	82,4	85,3	5,3
1.3	Молочная продукция	8,7	9,1	8,2	8,5	-5,7
2.	Продукты растительного происхождения	1 783,2	89,5	2 679,0	91,3	50,2
2.1	Пшеница и меслин	1 170,5	65,6	1 458,8	54,5	24,6
2.2	Мука пшеничная или пшенично-ржаная	339,1	19,0	849,2	31,7	150,4
3	Жиры и масла животного или растительного происхождения, продукты их расщепления	21,2	1,1	17,0	0,6	-19,8

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5		7
3.1	Масло подсолнечное, сафлоровое или хлопковое и их фракции, нерафинированные или рафинированные, но без изменения химического состава	12,0	56,7	6,3	37,1	-47,6
4	Продукты пищевой промышленности, алкогольные и безалкогольные напитки	93,3	4,6	141,0	4,8	151,1
4.1	Сахар	15,8	16,9	9,7	6,9	-38,6
4.2	Шоколад	2,6	2,8	3,9	2,8	50,0
4.3	Макаронные изделия	7,7	8,2	11,6	8,2	51,0
4.4	Соки фруктовые и овощные	2,4	2,6	6,2	4,4	160,0
4.5	Дрожжи	1,7	1,8	1,0	0,7	-41,2
4.6	Воды минеральные и газированные	5,5	5,9	11,5	8,2	110,0
4.7	Пиво солодовое	4,5	4,9	1,2	0,9	-73,3

Самой крупной экспортной продукцией аграрного сектора продолжает оставаться зерно и продукты ее переработки. В 2007 г. отгружено на экспорт 6,9 млн т зерна, что на 49,2% больше, чем в 2006 г., а также экспортировано около 1,5 млн т муки, что на 29,5% больше уровня 2006 г. В настоящее время по экспорту пшеницы Казахстан занимает 7 место в мире, а по экспорту муки – 1 место.

По экспорту муки Казахстан имеет большие перспективы и ее удельный вес в структуре внешней торговли страны составляет 1,2%. Растущий внешний спрос муки Казахстанского производства, обусловлен качеством муки, что обеспечивается высококачественными свойствами казахстанской пшеницы, а также функционированием и вводом в эксплуатацию высокотехнологичных мельниц, производящих продукцию соответствующих мировым стандартам. По данным экспертов, аграрный сектор страны обладает потенциалом ежегодного производства до 3,0 млн т особой муки-улучшителя. Следует также отметить, что значительные резервы имеются в экспорте на мировые рынки семолины – крупки из твердой пшеницы, на долю республики в мировом ее производстве приходится около 50 тыс. т или 16,7%.

Наряду с этим имеются большие перспективы по экспорту продукции от глубокой переработки зерна. Как известно, с 2004 г. в республике была освоена глубокая переработка зерна для получения глютена – высококачественной сухой пшеничной клейковины, а также крахмала глюкозно-фруктовых сиропов (компания «БМ»). Это первый опыт глубокой переработки зерна на территории постсоветского пространства. Здесь следует отметить,

что когда человечество остро нуждается в растительном белке (дефицит его ежегодно составляет почти 15,0 млн т), значение клейковины трудно переоценить. Она незаменима при производстве многих продуктов питания. Но главное, самую бедную муку можно сделать высококачественной, добавляя в нее необходимое количество глютена.

Создание современных высокотехнологичных производств и получение новых продуктов позволило республике освоить новые рынки их сбыта. Например, клейковина экспортируются в страны СНГ, США, а продукция от переработки сои (компания «Vita») экспортируется в Иран и другие страны мира.

Значительное внимание уделяется вопросам диверсификации каналов реализации и развития инфраструктуры экспорта зерна. Так, для расширения каналов экспорта казахстанского зерна реализуется проект по строительству зернового терминала в порту Амирабад (Иран) пропускной способностью 500-700 тыс. т зерна в год, а также прорабатываются вопросы создания аналогичных объектов в порту Имам Хомейни (Иран), в порту Черного моря (Украина) и на границе с Китаем. Экспортный терминал на берегу Черного моря позволяет сократить маршрут экспорта зерна на 1,0 тыс.км., а железнодорожный терминал «Достық-Алашаньку» позволяет в перспективе осуществить экспорт зерна до 1,0 млн т.

По данным продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), мировая потребность в пшенице к 2020 г. вырастет на 40%, что приведет к необходимости повышения объема ее производства с 600 до 800 млн т. Прогнозы казахстанских ученых показывает, что повсеместный переход с традиционной обработки почвы на минимальную и нулевую, вовлечение в оборот продуктивных залежных земель коренным образом изменят структуру использования пашни. В этой связи появляется возможность диверсификации отраслей растениеводства и соответственно увеличение площади зернобобовых, зернофуражных, масличных, овощных и бахчевых культур.

В перспективе за счет освоение залежных земель предусмотрено довести объем валового сбора зерновых культур до 25,0-26,0 млн т, а экспорт зерна до 12 млн т. Поэтому для развития зернового производства в стране уделяется особое внимание. На государственную поддержку производства зерна в 2009 г. из республиканского бюджета выделены 24,0 млрд тенге. В целях стимулирования зерновых хозяйств к внедрению современных технологий, нормативы субсидирования в этой отрасли установлены с дифференцированием. Для агроформирований, где применяются влагосберегающие технологии, субсидии увеличены в 2 раза.

Для комплексного решения проблемы отраслей растениеводства в стране проводится большая работа по систематизации процессов производства, заготовки, хранения, транспортировки и реализации продукции по доступным ценам, составлению конкретных балансов производства, графиков поставки и контрактации, формированию информационно-логистической системы.

В этом аспекте в республике особое внимание уделяется созданию под эгидой социально-предпринимательских корпораций (СПК) сельских потребительских кооперативов и сервисно-заготовительных центров (СЗЦ). Их деятельность направлена на заготовку, хранение, реализацию и переработку продукции, снабжение материально-техническими средствами, оказание агросервисных, консалтинговых, юридических и маркетинговых

услуг, вплоть до подготовки и переподготовки кадров. При их формировании одним из основных условий является укрупнение мелких товаропроизводителей в объединения, кооперативы и т.д., которые входят в Центры и другие крупные формирования как учредители.

В настоящее время в составе социально-предпринимательских корпорации (СПК) «Онтустик» в Южно-Казахстанской области открыты и работают сервисно-заготовительные центры в 18 районах. Сервисно-заготовительный центр «Мырзашол» обединил вокруг себя 626 мелких сельскохозяйственных товаропроизводителей. Следует отметить, что в 2008 г. СЭЦ «Мырзашол» начал инвестиционно-инновационный проект по поставке дынь в страны Евросоюза. В области запланировано создание 36 сервисно-заготовительных центров. Услугами СЗЦ охвачено более 1200 сельхозтоваропроизводителей.

В структуре экспорта сельскохозяйственной продукции удельной вес продуктов пищевой промышленности, алкогольных и безалкогольных напитков в 2007 г. составили – 4,6%, а в 2008 г. – 4,8%. Прирост экспорта за аналогичный период составил – 151,1%. Основные позиции данной товарной группы – сахар и макаронные изделия. При этом наблюдается уменьшение экспорта сахара на 38,6 %. Это связано с тем, что в целях защиты внутреннего рынка от демпинговой импортной экспансии, насыщения его продуктами отечественного производства, ликвидации зависимости от импорта, правительством республики были приняты решения о введении временных квот на экспорт белого сахара на срок до 1 июля 2009 г. Заключены меморандумы со всеми сахарными заводами страны.

Значительный объем экспорта приходится на хлопок, кожу и шерсть. Казахстан является также транзитной страной для экспорта сельскохозяйственной продукции ценрально-азиатских стран в Россию.

По укрупненной группе товарной номенклатуры основная доля экспорта продуктов животного происхождения приходилась на позицию рыбы и ракообразных: в 2007 г. – 81,7% и в 2008 г. – 85,3%. Прирост экспорта рыбы в 2008 г. составил – 5,3 %.

В Казахстане уже наблюдается профицит торгового баланса по рыбе в стоимостном выражении. Например, общий объем экспорта филе судака из республики (преимущественно – в страны ЕС) уже превысил объем экспорта икры (в стоимостном выражении). По прогнозу специалистов спрос на рыб и рыбную продукцию в России и Китае будут расти по мере роста доходов населения. В связи с этим, необходимо расширить производство рыбных полуфабрикатов путем глубокой их переработки (консервирование, выпуск рыбных котлет и другая продукция глубокой переработки).

В товарной группе «жиры и масла животного или растительного происхождения» основной позицией экспорта являлось масло подсолнечное, хлопковое, на долю которого в этой группе в 2007 г. приходилось 56,7%, а в 2008 г. – 37,1%. В 2008 г. по сравнению с 2007 г. объем экспорта масла подсолнечного, хлопкового сократился на 47,6%. Это связано с тем, что в целях обеспечения внутреннего рынка растительным маслом правительством был введен временный запрет на экспорт семян подсолнечника, рапса, соевых бобов и масла из них на срок до 1 апреля 2009 г., а также установлена нулевая ставка таможенной пошлины на импорт масла растительного происхождения. Подписаны меморандумы с маслопереработчиками о стабильной поставке продукции на рынок. В результате в 2009 г. площади этих культур расширились на 30 %.

Особую привлекательность в обеспечении потребительского рынка страны, а также экспорта сельскохозяйственной продукции имеют отрасли животноводства. Казахстан имеет привлекательные позиции по экспорту мясо-молочных продуктов для обеспечения потребности России, Турции, Китая и Узбекистана. В 2008 г. начат экспорт Казахстанского мяса на рынки России.

Наиболее приоритетными направлениями в животноводстве являются развитие экспортно-ориентированных производств, таких как создания крупнотоварных молочных ферм, птицефабрик, организация высокотехнологичных откормочных площадок и повышения генетического потенциала животных и птиц.

В этом направлении с участием АО «Мал өнімдері корпорациясы» и бизнес-структур ведется комплексная работа по организации современных откормочных площадок с развитой инфраструктурой по производству до 11,0 тыс. т конкурентоспособной, экологической чистой говядины для экспорта в соответствии с международными стандартами. В 2008 г. из республиканского бюджета на реализацию данного проекта были выделены денежные средства в размере 5, 0 млрд тенге, для приобретения основных средств для создания 30 крупнотоварных животноводческих ферм молочного и мясного направления, а также на частичное кредитование оборотных средств около 5,3 млрд тенге. При этом молочно-товарные фермы будут комплектоваться высокопродуктивным крупным рогатым скотом, откормочные площадки и мясокомбинаты будут ориентироваться на увеличение экспорта мяса.

Определенные положительные сдвиги в этом плане уже имеются. При непосредственном участии «КазАгроФинанс» построены и введены в эксплуатацию два крупных молочных комплекса с завозом высокопродуктивных коров из Канады. В ближайшее время планируется открыть еще 6 аналогических комплексов и ферм, а до 2012 г. предусмотрено построить 20 современных молочных комплексов с завозом около 30 тыс. коров зарубежной селекции. Расчеты специалистов показывают, что эти меры к 2012 г. позволяют почти удвоить удельный вес производства животноводческой продукции в средне – и крупнотоварных фермах довести до 30 % [3]. Это в свою очередь позволит решить проблему поставки качественного сырья для перерабатывающей промышленности и создает основу для вытеснения импортных молокопродуктов глубокой переработки. Особое внимание уделяется строительству заводов по производству блочного мяса и крупнокусковой нарезки в вакуумной упаковке, востребованных не только на российском, но и западноевропейском рынках. Таким образом, планируется открыть выход казахстанской животноводческой продукции на внешние рынки и тем самым стимулировать малый и средний бизнес для создания крупных высокотехнологичных откормочных и молочных комплексов, соответствующих мировым стандартам.

Для обеспечения устойчивого развития аграрного сектора экономики со стороны государства выделяются значительные экономические ресурсы. Если в 2002 г. на государственную поддержку агропромышленного комплекса из бюджета страны было направлено 27,3 млрд тенге, то в 2007 г. – 77,9 млрд тенге или более 2,8 раза, в том числе субсидий – 21,6 млрд тенге и кредитов – 52,6 млрд тенге. Одновременно увеличился объем инвестиций в основной капитал. Если в 2002 г. вложение в основной капитал сельского хозяйства составил 17,3 млрд тенге, то в 2007 г. – 55,9 млрд тенге или 3,2 раза больше.

Однако доля импорта сельскохозяйственной продукции все еще остается высокой и соответственно составляют: по колбасным изделиям – 45,0%, консервированным овощам и фруктам – 80%, мясу птицы – 70%, маслу растительному – 35%.

В структуре импорта сельскохозяйственной продукции наибольший удельный вес занимают продукты пищевой промышленности. Если удельный вес импорта продуктов пищевой промышленности в 2007 г. составил 60,9 %, то в 2008 г. – 57,2% (табл. 3). Прирост импорта в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составил – 23,4%. Основные позиции данной товарной группы: сахар (14% – 2007 г., 16,8% – 2008 г.), шоколад (11,1% и 10,5%), мучные кондитерские изделия (по 9%), пиво солодовое (8,1% и 7,6%). По всем данным товарным позициям отмечается прирост импорта в 2008 г. по сравнению с 2007 г. Наибольший прирост импорта обеспечивался за счет поставок сахара и макаронных изделий (47,7% и 31,5%).

Особенно в период межсезонья наблюдаются импорт таких видов продукции, как сахар, растительное масло, мясо птицы, овощи и фрукты. Например, из Узбекистана увеличивается импорт соков и растительного масла (хлопкового) и соответственно: Таджикистана – овощей и фруктов, Кыргызстана – молочной продукции, сахара, переработанной пищевой продукции.

3. Структура импорта сельскохозяйственной продукции Казахстана за 2007-2008 гг.

	Наименование товаров	2007 г., млн долл.	Удельный вес, %	2008 г., млн долл.	Удельный вес, %	Прирост, 2008/ 2007 гг., %
	Всего	2147,1	100,0	2821,6	100,0	31,4
1	Продукты животного происхождения	432,4	20,1	562,5	19,9	30,1
1.1	Мясо и мясные субпродукты	117,8	27,2	124,5	22,1	5,7
1.2	Рыба и ракообразные	33,2	7,7	43,1	7,7	29,8
1.3	Молочная продукция	267,3	61,8	381,7	67,9	42,8
2.	Продукты растительного происхождения	280,8	13,1	371,5	13,2	32,3
2.1	Чай со вкусо-ароматическими добавками или без них	74,4	26,5	93,8	25,2	26,1
2.2	Съедобные фрукты и орехи	59,2	21,1	98,0	26,4	65,5
2.3	Масличные семена и плоды	43,1	15,3	27,6	7,4	-36,0
3	Жиры и масла животного или растительного происхождения, продукты их расщепления	126,4	5,9	273,8	9,7	116,7

Продолжение таблицы

3.1	Масло подсолнечное, сафлоровое или хлопковое и их фракции, нерафинированные или рафинированные, но без изменения химического состава	57,9	45,8	157,5	57,5	172,0
3.2	Маргарин	41,1	32,5	54,5	19,9	32,6
4	Продукты пищевой промышленности, алкогольные и безалкогольные напитки	1 307,4	60,9	1 613,8	57,2	23,4
4.1	Колбасы и аналогичные продукты из мяса	41,9	3,2	63,7	3,9	52,0
4.2	Сахар	183,6	14,0	270,6	16,8	47,4
4.3	Шоколад	144,8	11,1	169,1	10,5	16,8
4.4	Мучные кондитерские изделия	123,8	9,5	156,6	9,7	26,5%
4.5	Макаронные изделия	29,9	2,3	39,3	2,4	31,5
4.6	Соки фруктовые и овощные	61,7	4,7	57,3	3,6	-7,1
4.7	Воды минеральные и газированные	44,7	3,4	50,1	3,1	12,0
4.8	Пиво солодовое	105,6	8,1	122,0	7,6	15,5

В Казахстане производство сахара из отечественного сырья составляет всего лишь 8 %, а производство белого сахара в основном производится за счет приобретения на внешних рынках сырья сахарного тростника. В то же время в республике имеются большие резервы для увеличения посевных площадей данной культуры. В 2009 г. площади посева сахарной свеклы в республике доведены до 20,0 тыс.га. Расширяются площади сахарной свеклы, возделываемых по Голландской и Китайской технологии. Если раньше урожайность с 1 га сахарной свеклы составляла 250 ц/га, то при новой технологии можно получить от 600 до 1000 ц/га.

Проблемы снижения импорта макаронных изделий можно решить за счет рационального использования отечественного сырья. Например, производимая в республике высококачественная твердая пшеница является основным сырьем для производства макаронных изделий. Поэтому, восстанавливая имеющийся производственный потенциал, создавая новые объекты, республика имеет значительные резервы по увеличению макаронных изделий. В этом аспекте большую роль играет компания «Зерновая индустрия» – лидер в производстве макаронных изделий.

В структуре импорта сельскохозяйственной продукции страны удельный вес продукции животного происхождения за 2007 – 2008 годы составляет порядка 20%. Прирост импорта в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составил – 30,1%. Основную позицию в данной товарной группе занимают мясо и молочная продукция.

Следует отметить, что в импорте продукции наблюдается рост мяса птицы, объем которого в 2008 г. по сравнению с 2000 г. увеличился в 5,6 раза. Поэтому для решения данной проблемы с 2006 г. начата реализация новой бюджетной программы по удешевлению стоимости комбикормов для производства мяса бройлерной птицы на сумму 1 млрд тенге. Это позволило довести объем его производства в 2006 г. до 67 тыс. т, в том числе бройлерными птицефабриками – до 53 тыс. т, что в 1,7 раза больше уровня 2005 г.

Необходимо отметить, что следовало бы повысить роль государственной поддержки и стимулирования укрупнения хозяйствующих субъектов и формирования средне - и крупно-товарного производства в животноводстве, а также удешевление стоимости комбикормов для производства говядины, свинины на промышленной основе и реализации продукции на экспорт.

Структура производства продукции показывает, что все еще высоким остается удельный вес продукции, производимой в домашних хозяйствах, хотя и имеется тенденция роста производства в средних и крупных сельхозформированиях.

По данным первой национальной сельскохозяйственной переписи, проведенной в 2007 г., в домашних подсобных хозяйствах сельчан содержится 85,0% всего крупного рогатого скота, 74,0% – овец и коз, 77,0% – лошадей и 79,0% – свиней.

Продукция животноводства, произведенная в домашних хозяйствах, не всегда соответствует стандартам качества и безопасности. Здесь следует отметить, что для проведения диагностики и профилактики особо опасных болезней животных из республиканского бюджета выделяются денежные средства. Ежегодно уровень финансирования этих мероприятий растет, однако объем выделяемых денежных средств еще недостаточен для достижения мировых стандартов. Например, объем финансовых ресурсов, выделенных на 2008 г., позволил провести диагностические исследования животных лишь на 21,0% от их общего поголовья. Поэтому необходимо выделение дополнительных ресурсов не только из республиканского, но и местного бюджета. Это обусловлено еще и тем, что в целях соответствия международным требованиям по безопасности и качеству осуществления экспорта продукции животноводства, в республике принята стратегия поэтапного перехода на безвакцинное содержание при усилении диагностики, т.е переход от устаревших методов исследований на принципиально новые и более совершенные.

Следовательно, возникает острая необходимость перевода отраслей животноводства на качественно новый уровень путем создания крупных животноводческих ферм, высокотехнологичных откормочных площадок с законченным циклом производства или по типу кластера, осуществляющих производство, переработку и реализацию продукции животноводства на основе инновационных технологий.

В товарной группе «продукты растительного происхождения» основную долю импорта занимают чай: в 2007 г. – 26,5%, а в 2008 г. – 25,2% и аналогично фрукты – 21,1% и 26,4%. Прирост импорта чая в 2008 г. по сравнению с 2007 г. составил 26,1%, а прирост импорта фруктов – 65,5%.

В укрупненной товарной группе «жиры и масла животного или растительного происхождения» основными позициями импорта являются масло подсолнечное, хлопковое (45,8% в 2007 г., 57,5% в 2008 г.) и маргарин (32,5% и 19,9%). Прирост импорта по маслу подсолнечному и хлопковому в 2008 г. по сравнению с 2007 г. увеличился на 172%, а по маргарину – 32,6%.

В целях дальнейшего устойчивого развития агропромышленного комплекса, в антикризисном плане Правительства особое внимание уделяется усилению мер по государственной поддержке. В рамках данного плана, развитие АПК Казахстана в 2009-2011 годы предусмотрено выделить около 350 млрд тенге, в том числе 153,0 млрд тенге на пополнение оборотных средств, производителей и переработчиков сельхозпродукции, 27,0 млрд тенге на лизинг сельхозтехники и 15,0 млрд тенге на микрокредитование сельского населения.

Дополнительно в АПК страны по линии холдинга «КазАгроФинанс» предусмотрено выделить 1,0 млрд долл. на реализацию инвестиционных проектов, направленных на импортозамещение и развитие аграрного сектора по одиннадцати направлениям. При этом особое внимание уделяется проектам, в результате реализации которых возможно снижение зависимости от импорта и стимулирование экспорта продукции сельского хозяйства. При этом, основным предъявляемым к ним требованием является производство продукции, соответствующей мировым стандартам качества и по конкурентоспособным ценам.

Для дальнейшего совершенствования системы экспорта и импорта продукции аграрного сектора экономики страны, необходимо устранить бюрократические процессы управления. Например, в стране для осуществления импортных поставок товаров необходимо иметь 13 разрешительных документов, а для экспортных – 11. Получение каждого из них связано с определенной административно-бюрократической процедурой, требующей больших затрат времени. Кроме того, в ряде случаев существует дублирование документов. Данная ситуация имеет место необходимость получения разрешения для ввоза продукции, подлежащей государственной регистрации. Согласно данным исследования USAID, получение всех документов и прохождение всех необходимых процедур по экспорту продукции в Казахстане занимает 89 дней и сопряжено с затратами порядка 3,0 тыс. долл., а по импорту – 76 дней, практически при тех же затратах. Поэтому создание Единого таможенного союза с Россией, Белоруссией в будущем может значительно упростить процедуру экспорта и импорта продукции.

Таким образом, комплекс мер правительства страны по дальнейшему развитию агропромышленного комплекса в значительной степени позволит смягчить влияние негативных факторов мирового экономического кризиса на аграрный рынок Казахстана, и тем самым позволяет создать объективную основу продовольственной безопасности, а также формированию рациональной структуры экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Послание президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Через кризис к обнавлению», Астана, 6 марта, 2009.*
2. *Шокаманов Ю.А. Анализ динамики основных экономических показателей Казахстана в 2007-2009 годах. //Мировой экономический кризис: теория, методология, практика. Экономические исследования. /Под редак. д.э.н., профессора Абишева А.А., д.э.н., Мухамбетова Т.И., – Алматы, Экономика, 2009г.*
3. *Куришбаев А.К. Новые ориентиры агропромышленного комплекса в условиях обострения продовольственной проблемы в мире. // Вестник сельскохозяйственной науки Казахстана, №12, 2008.*

Т.В. ФЕДЕНКОВА,
аспирантка КазЭУ им Т. Рыскулова

СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время одним из важнейших условий успешного функционирования предприятий строительного комплекса, обеспечивающих увеличение их стоимости, стабильное получение прибыли и реализацию социальных программ, является управление рисками. Реализуемое посредством соответствующей управляющей системы, управление рисками предприятия становится одним из ключевых конкурентных преимуществ, независимо от формы собственности, вида деятельности и организационно-правовой формы предприятия.

1. Неопределенность и риск, взаимосвязь рисков с кризисами предприятия. Функционирование предприятия и выбор принимаемых менеджерами решений осуществляется при различных обстоятельствах или ситуациях, являющихся средой функционирования или принятия решений. Различают три типа обстоятельств (три состояния среды): определенность, риск, неопределенность.

Определенность означает, что относительно каждого действия известно, что оно неизменно приводит к некоторому конкретному исходу или результату, т.е. каждое действие является полностью детерминированным (инвариантным). В такой ситуации менеджерам целесообразно осуществлять выбор решения по критерию максимума выигрыша (максимум прибыли, максимальное увеличение стоимости предприятия и т.п.) или по критерию минимума затрат.

Риск или вероятностная определенность – это ситуация, которая характеризуется тем, что каждое действие приводит к одному из множества частных исходов, причем каждый исход имеет вычисляемую или экспертно оцениваемую вероятность появления. При принятии решения используется критерий максимума математического ожидания выигрыша или минимума математического ожидания (минимума среднего риска). Мерой риска может служить стандартное или среднеквадратическое отклонение, дисперсия и коэффициент вариации.

Неопределенность характеризуется тем, что те или иные действия имеют своим следствием множество частных исходов, вероятности которых совершенно не известны или не имеют смысла. Иными словами, существуют факторы, степень влияния которых на исход неизвестна, а результаты действий являются стохастическими. Основными критериями принятия менеджерами решений являются критерии Вальда, Сэвиджа и Гурвица. С позиций критерия Вальда – критерия крайнего пессимизма – из всех самых неудачных результатов выбирается лучший. С позиций пессимистического критерия Сэвиджа – минимального риска – выбирается минимально возможный из самых крупных рисков. С позиций критерия пессимизма – оптимизма Гурвица при выборе решения рекомендуется руководствоваться некоторым средним результатом, характеризующим состояние между крайним пессимизмом и безудержным оптимизмом. В формуле критерия Гурвица менед-

жеры устанавливают значение коэффициента «а» в зависимости от степени уверенности в правильности своего выбора (какому варианту следует отдать предпочтение). Значение выбирается в интервале от 0 до 1. При а = 0 критерий Гурвица превращается в критерий крайнего оптимизма, при а = 1 критерий Гурвица трансформируется в критерий Вальда. Чем опаснее ситуации, которые могут возникнуть, тем больше желание «подстраховаться», тем ближе к единице выбирается этот коэффициент.

Основными причинами возникновения неопределенности при управлении предприятием являются:

- неизвестность ситуации или отсутствие достаточных знаний у менеджеров;
- недостоверность (неполнота, недостаточность, неадекватность, расплывчатость) информации, используемой менеджерами при принятии решений;
- неоднозначность ситуации, принимаемых решений, имеющейся информации и трактовки одних и тех же фактов, процессов и т.д.
- лингвистическая неопределенность обсуждаемых и используемых терминов, категорий и понятий.

Следует учитывать, что неопределенность может быть различных видов:

- человеческая, связанная с невозможностью точно предвидеть и предсказать поведение людей в процессе их деятельности. Люди отличаются друг от друга уровнем образования, знаниями, умениями, навыками, интересами, творческими и интеллектуальными способностями. Индивидуальные реакции, поведение и принимаемые решения могут меняться в достаточно широких пределах в зависимости от различных стохастических и детерминированных факторов;
- организационно-техническая, характеризуемая значительно меньшей степенью неопределенности по сравнению с человеческой в силу специфики объекта возникновения неопределенности в процессе управления предприятием, однако с ней необходимо считаться. Организационно-техническая неопределенность связана с ненадежностью оборудования и установок, сложностью технологии, объемом производства, особенностями и рациональностью организации производственного процесса, темпами обновления активной части производственных фондов, уровнем автоматизации, ритмичностью производства и т.п.;
- экономическая – достаточно значимая неопределенность, отличается чрезвычайной множественностью участников хозяйственной деятельности и процесса управления, разнообразием их интересов и мотиваций, субъективностью поведения при решении организационно-экономических и финансовых вопросов и т.п.
- социальная, связанная со стремлением людей (работников, менеджеров, собственников, потребителей, поставщиков) образовывать социальные связи и помогать друг другу. Люди ведут себя в соответствии с взаимно принятыми обязательствами, стимулами, ролями, служебными отношениями, конфликтами, традициями, корпоративной культурой, ментальностью и т.п. Структура таких взаимоотношений во многом не определена или не может быть определена.

Такая среда принятия решений и управления, как вероятностная определенность, связана с понятием риска, от особенностей которого во многом зависят методы оценки и управления рисками на предприятии.

Существование риска связано с невозможностью с точностью до 100% прогнозировать будущее. Отсюда вытекает основное свойство риска: риск имеет место только по отношению к будущему и неразрывно связан с прогнозированием и планированием, а значит, и с принятием решений вообще. Термин «риск» в буквальном переводе означает «принятие решения, результат которого неизвестен». Так как риск принимает форму отклонения от ожидаемой величины, то появляются возможность и необходимость математического измерения степени изменения, а значит, и самого риска. Риск сопутствует всем процессам, происходящим на предприятии, независимо от того, являются ли они активными или пассивными (действием или бездействием). Таким образом, проявляется третья особенность риска – его принадлежность к какой-либо деятельности. Данная особенность обусловливает необходимость классификации риска по различным признакам.

При реализации выбранной стратегии развития руководству и менеджменту предприятия приходится принимать решения, вероятность успешной реализации которых, а значит, и получение доходов в полном объеме, зависит от множества внутренних и внешних факторов. Следовательно, риск можно характеризовать как вероятность получения результата и как величину отклонения фактически полученного результата от ожидаемого (планируемого или прогнозируемого). Любое отклонение порядка функционирования и (или) результатов деятельности предприятия от плановых, которое не может быть исправлено без вмешательства извне, должно рассматриваться как кризис предприятия. Поэтому на любое возможное отклонение должно быть оказано воздействие с целью уменьшения вероятности и (или) величины отклонения. Данная особенность риска позволяет утверждать, что:

- кризисы предприятия – это реализовавшиеся риски;
- рисками необходимо управлять;
- управление рисками – это способ контроля рисков, инструмент снижения рисков и предотвращения кризисов.

Первый основной вывод: рисками можно и нужно управлять, поскольку реализовавшиеся риски превращаются в кризисы предприятия.

2. Риск-менеджмент и управление рисками. Современный этап эволюции теории управления характеризуется появлением новой парадигмы управления рисками, где в качестве интегрированного объекта управления выступает интегрированный риск предприятия. В соответствии с данной парадигмой риск-менеджмент должен быть:

- системным и интегрированным, т.е. управление рисками должно осуществляться в рамках всего предприятия, охватывая все уровни наблюдений: исполнителей, подразделения, стратегические бизнес-единицы, бизнес-процессы;
- непрерывным, т.е. управление рисками не должно зависеть от желаний менеджеров и должно охватывать все уровни управления: стратегический, тактический, оперативный;
- расширенным и комплексным, т.е. объектом управления должны быть все риски: внешние и внутренние, страхуемые и не страхуемые, частные и интегрированные. Предприятия должны на основе предлагаемого рискового спектра разрабатывать свой рисковый профиль;

- структурированным и последовательным, т.е. при управлении рисками должны реализовываться все функции управления: анализ, и синтез, прогнозирование и планирование, организация и координация, учет и контроль, мотивация;
- целевым и стоимостно ориентированным, т.е. управление рисками должно быть направлено на увеличение стоимости предприятия за счет выявления факторов неопределенности, риск образующих факторов и управления ими, а также за счет непосредственного воздействия на риски методики страхования и самострахования.

Укрупненная схема управления рисками предприятия может быть представлена следующим образом:

- выявление и анализ рисков предприятия;
- описание угроз и классификация рисков;
- выявление и идентификация рисков;
- оценка рисков;
- выбор методов управления (воздействия) рисками при сравнении их эффективности;
- принятие решений о воздействии на риски;
- непосредственное управление (воздействие) рисками;
- мотивация менеджеров и сотрудников к максимальному выявлению и эффективному управлению рисками;
- контроль и корректировка результатов управления рисками.

Эффективное управление рисками должно базироваться на принципах управления, являющихся одной из составляющих управленческой методологии, к которым следует отнести:

- осознанность принятия рисков;
- управляемость принимаемых рисков;
- независимость управления рисками;
- сопоставимость уровня управления принимаемых рисков с доходностью;
- сопоставимость уровня управления принимаемых рисков с финансовыми возможностями предприятия;
- экономичность управления рисками;
- учет временного фактора;
- учет финансовой стратегии предприятия;
- возможность передачи рисков.

Второй основной вывод: при управлении рисками предприятия целесообразно использовать стоимостный подход, при этом необходимо разработать и внедрить систему управления рисками, включающую стратегию, структурные решения, совокупность методов воздействия на риски, кадровое и информационное обеспечение.

3. Описание угроз и классификация рисков предприятия. Описание угроз предприятию и классификация рисков – это одна из основных функциональных задач системы управления рисками предприятия.

Менеджеры предприятия должны на основе имеющегося общего спектра угроз описывать и периодически пересматривать профиль внутренних и внешних угроз предприятию с позиций реального состояния и принятой стратегии его развития.

В соответствии с возможными угрозами предприятию и спектром рисков на основании мониторинга текущего состояния предприятия с позиции угроз и выявления риск-образующих факторов, должен быть разработан рисковый профиль предприятия, в соответствии с которым происходит выявление и идентификация рисков.

Третий основной вывод: рисковый спектр у предприятий инвестиционно-строительной сферы может быть общим, а рисковые профили предприятия должны быть разными.

4. Методы воздействия на риски. К методам воздействия на риски предприятий инвестиционно-строительной сферы, существующим в настоящее время и реально используемым в практической деятельности, можно отнести: уклонение от рисков (избежание), передача рисков; распределение (разделение) и диверсификация рисков; объединение рисков; лимитирование рисков; резервирование средств (создание фондов); локализация и предупреждение рисков; компенсация рисков. Рассмотрим эти методы подробнее.

Уклонение от рисков – это отказ от совершения финансово-хозяйственных операций, осуществления проекта или вида деятельности; сопряженного с рисками. Применение данного метода целесообразно в условиях, когда уровень риска должен быть намного выше уровня возможной доходности или отказ от одного риска не влечет за собой возникновение других рисков более высокого уровня.

Передача рисков – трансферт риска передающей стороной (предприятием-трансфером) стороне, принимающей риск (трансфери). Основным способом передачи риска является заключение контрактов. Это, прежде всего, договора страхования, а также это могут быть договора аренды, строительные договора, контракты на хранение и перевозку материалов, договора обслуживания и снабжения, договора факторинга и т.п.

Распределение и диверсификация рисков – это использование альтернативных возможностей для получения доходов и участия в бизнесе. Альтернативность доходов заключается в возможности использования для их получения производственной, коммерческой деятельности или финансовых вложений. Воздействие на риски может осуществляться также использованием возможностей получения дохода от кооперирования, аутсорсинга и консорсинга, использование факторинга и лизинга, участие в партнерствах. Распределение рисков следует осуществлять во времени, а также между партнерами по бизнесу, между участниками проектов и т.д. Основными формами диверсификации являются: диверсификация видов деятельности, диверсификация инвестиций, диверсификация зодолженностей, диверсификация потребителей и поставщиков и др.

Объединение рисков основывается на возможности уменьшения рисков предприятия за счет привлечения в качестве партнеров других юридических и физических лиц, располагающих дополнительными финансовыми ресурсами или информацией о состоянии и характере рынка. Формами объединения рисков, которыми может воспользоваться предприятие в своей деятельности, являются:

- создание акционерных обществ;
- участие в финансово-промышленных группах и концернах;
- вступление в различные ассоциации и консорциумы;
- приобретение акций, перекрестное владение ими и обмен между партнерами по бизнесу.

Лимитирование рисков предполагает установление на предприятии системы ограничений, способствующей уменьшению степени риска; например, ограничение сроков, предельных сумм кредитования, расходов, продаж, инвестиций и т.п.

Резервирование средств предполагает создание резерва денежных средств на покрытие непредвиденных расходов. Данный метод воздействия на риски предусматривает установление соотношений между потенциальными рисками, влияющими на деятельность предприятия и его подразделений, а также размером расходов, необходимых для преодоления сбоев в ритмичной деятельности предприятия. Основная проблема, возникающая при использовании этого метода, – оценка потенциальных последствий рисков и установление экономической целесообразности использования инструментов самострахования по сравнению с инструментами страховой защиты.

Локализация и предупреждение рисков заключается в создании специализированных венчурных предприятий или специализированных структурных подразделений предприятия (внутренних венчуров) для осуществления проектов с повышенным риском и управления ими.

Предупреждение рисков предполагает получение большей информации о ситуации с целью создания более благоприятной среды принятия решений. К методам предупреждения рисков можно отнести стратегическое и сценарное планирование деятельности предприятия; активный маркетинг; прогнозирование поведения внешней среды; мониторинг социально-экономической и правовой среды.

При компенсации рисков широко используются различные виды финансовых гарантий, страхование и хеджирование, а также альтернативные способы передачи рисков (ART – Alternative Risk Transfer), которые в казахстанской практике, к сожалению, крайне редки.

Не останавливаясь подробно на рассмотрении такого специфического метода управления рисками, как страхование, отметим лишь его основные особенности, которые заключаются в том, что страхование:

- затрагивает только чистые риски и позволяет возмещать возникающий материальный ущерб;
- позволяет перевести условия функционирования предприятия из неопределенности в определенность;
- применимо для независимых, измеряемых и однородных рисков, имеющих большую повторяемость и случайность.

Одним из распространенных методов управления рисками является хеджирование – система мер, позволяющая исключить или ограничить риски финансово-хозяйственных операций в результате неблагоприятного изменения цен на товары, курса валют, процентных ставок и т.п. Оно представляет собой форму страхования цены и прибыли от нежелательного для продавца снижения или невыгодного для покупателя повышения цен. Основным результатом хеджирования является сглаживание возможных резких колебаний цен в будущем.

Применение хеджирования как способа управления рисками наиболее целесообразно в ситуациях, когда риск неблагоприятных изменений превышает риск благоприятных изменений или неблагоприятные изменения окажут существенное воздействие на доходы и изменение стоимости компании.

Можно выделить три наиболее распространенных вида хеджирования:
- с использованием опционов;
- с использованием фьючерсных контрактов;
- с использованием операций «своп».

Четвертый основной вывод – для построения эффективной системы управления рисками, предприятиям строительного комплекса необходимо применять различные методы воздействия на них.

В заключение отметим, что перечень рассмотренных проблем не является исчерпывающим. Необходимо также исследование таких важных вопросов, как методы выявления, прогнозирования и оценки рисков; обоснование выбора страхования и самострахования при управлении рисками; процедура составления рисковых профилей конкретных предприятий; механизмы управления производственными, кадровыми и финансовыми рисками на предприятиях строительного комплекса и др. Совокупность всех перечисленных аспектов составляет основу методологии управления рисками, разработка и реализация которой позволит предприятиям не только целенаправленно и эффективно управлять ими, но и создавать новые конкурентные преимущества, улучшать свои финансовые результаты и влиять на увеличение стоимости предприятия, а также обеспечить его стабильное развитие и надежное финансовое положение.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адамова А.Г. – № 9. – 2005. – М. Журнал «Экономика строительства».*
2. *Управление рисками. Состояние и развитие корпоративного риск менеджмента в России. //ММС.Marsh & McLennan Companies. – Москва, 2009.*

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций Ауэзовского района

Г.О. АБДУКАМАЛОВА,
Тьютор КБТУ

СОВРЕМЕННАЯ ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕЙТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В последние годы неуклонно возрастала актуальность вопроса о необходимости более жесткого регулирования деятельности рейтинговых агентств. Это началось после публикации первой версии соглашения «Базель-2» в 1999 г. Данная версия пришла на смену прежнему соглашению «Базель-1», принятому в 1989 г. Причиной к более обширному использованию рейтингов в процессе регулирования во всех странах стали предложения Базельского Комитета по банковскому надзору (BCBS), предполагающие определение весов рисков банка для расчета достаточности собственного капитала при помощи рейтинга. Хотя еще в 2000 г. исследование, проведенное Базельским Комитетом по банковскому надзору, отразило изначально широкое использование рейтингов в целях регулирования финансовых рынков в различных странах, при этом вступление в действие нормативов «Базель-2» предполагалось в 2007 г. Обширность применения рейтинговых оценок со стороны надзоров делает важным более жесткое регулирование самих агентств, это стало очевидным после случившихся корпоративных скандалов в США, сопровождаемых неадекватными действиями рейтинговых агентств (Enron, the California utilities, Worldcom, Global Crossing, AT&T, AB&B), которые имели статус национально признанных (NRSRO).

Однако уже в 2000 г. перечень признанных рейтинговых агентств для целей банковского надзора составлялись во всех 12 членах Базельского Комитета по банковскому надзору, за исключением Германии (табл. 1). При этом требования к ним были не четко прописаны и имели разногласия даже в пределах Евросоюза.

1. Рейтинговые агентства, признанные в различных странах

	Dominion Bond Rating Service (DBRS)	Fitch	Ital Rating DCR SPA	Japan Credit Rating Agency (JCR)	Japan Rating and Investment Information	Mikuni & Co	Moody's Investor Service	Standard & Poors' Rating Services	Итого по членам BCBS
Бельгия		1					1	1	**3**
Канада	1	1	1	1			1	1	**6**
Франция	1	1		1	1		1	1	**6**
Италия		1					1	1	**3**
Япония		1		1	1		1	1	**5**

Люксембург		1					1	1	**3**
Нидерланды	1	1		1	1		1	1	**6**
Швеция		1					1	1	**3**
Швейцария	1	1				1	1	1	**5**
Великобритания	1	1		1	1	1	1	1	**7**
США		1					1	1	**3**
Итого по агентствам	**5**	**11**	**1**	**5**	**4**	**2**	**11**	**11**	**50**

Источник: BCBS (2000), Эксперт РА (2006)

В качестве примера рассмотрим методологические основы определения рейтингов Standard & Poor's.

Суверенные кредитные рейтинги отражают мнение Рейтинговой службы Standard & Poor's относительно будущей способности и готовности суверенных правительств своевременно и в полном объеме выполнять свои долговые обязательства. Число присваиваемых рейтингов продолжает увеличиваться: сейчас их более 120.

Настоящие критерии заменяют собой ранее применявшиеся критерии. Аналитическая методика существенно не корректировалась, произошли лишь некоторые второстепенные изменения, а именно:

- больше значения придается изменениям в уровне общего государственного долга – этот вопрос рассматривается в дополнение к анализу баланса бюджета (согласно опубликованной отчетности);
- большее внимание уделяется рискам, связанным с инфляцией, которые становятся более значимым, чем в прошлые годы, фактором влияния на кредитоспособность;
- используются более свежие данные и примеры;
- статья несколько изменилась структурно: базовая информация и определения перенесены в Приложение.

Обновление критериев не стало причиной изменения каких-либо рейтингов.

С точки зрения изложенных здесь критериев суверенный кредитный рейтинг представляет собой оценку вероятности дефолта в перспективе. С июня 2007 г. компания Standard & Poor's стала присваивать рейтинги ожидаемого уровня возмещения долга после дефолта. Поэтому сейчас рейтинги долговых обязательств большинства национальных правительств, чьи собственные кредитные рейтинги относятся к спекулятивной категории («BB+» и ниже), в той или иной степени учитывают вероятность возврата долга. Эти вопросы в настоящей статье не рассматриваются.

Общая оценка кредитоспособности того или иного национального правительства, определяемая Standard & Poor's, основывается главным образом на анализе политических и экономических рисков и является одновременно количественной и качественной оценкой. Количественные аспекты анализа охватывают ряд показателей экономической деятельности, в то время как анализ данных в их целостности является предметом качественной оценки. Качественный анализ применяется также в связи со значимостью

политических событий и выбранной социально-экономической стратегией политического курса, а кроме того, с тем, что рейтинги Standard & Poor's позволяют получить представление о будущих возможностях данного правительства по обслуживанию и погашению своего долга. Значительную часть работы составляет анализ целесообразности реализации того или иного комплекса мер экономической политики, поскольку ошибки в этой сфере делают страну уязвимой к разного рода неблагоприятным событиям, способным вызвать резкое изменение курса национальной валюты и благосостояния населения.

Готовность платить по своим обязательствам – это качественная категория, отличающая национальные правительства от эмитентов большинства других категорий. Когда кредиторы лишены возможности полного законного удовлетворения своих требований, правительство может на выборочной основе отказаться (и часто действительно отказывается) от выполнения своих обязательств, даже когда у него имеются финансовые возможности для своевременного обслуживания долга. Конечно, на практике политические и экономические риски тесно переплетаются. Правительство, не желающее платить по своим долгам, обычно проводит экономическую политику, которая уменьшает его возможности в этом плане. Таким образом, готовность платить является результатом действия целого ряда экономических и политических факторов, влияющих на государственную политику.

Суверенный рейтинг по обязательствам в национальной валюте отражает мнение Standard & Poor's о способности и готовности национального правительства обслуживать долговые обязательства, выпущенные и погашаемые в валюте, которую правительство (или его Центральный банк) эмитирует. Суверенный рейтинг по обязательствам в иностранной валюте отражает мнение Standard & Poor's о способности и готовности национального правительства обслуживать долговые обязательства, выпущенные в валютах иностранных государств. В тех случаях, когда национальное правительство является членом валютного союза и передает вопросы, связанные с денежно-кредитной и курсовой политикой, в ведение общего Центрального банка либо использует валюту другого национального правительства, рейтинги по обязательствам в национальной и иностранной валюте находятся на одном уровне. Дополнительная информация о различиях между рейтингами по обязательствам в национальной и иностранной валюте содержится в разделе «Различия между суверенными рейтингами по обязательствам в национальной и иностранной валюте».

Несмотря на то, что способность и готовность правительства выполнять долговые обязательства в национальной и иностранной валюте зависят от одних и тех же политических и экономических факторов, степень этого влияния отличается по количественному признаку. Способность и готовность национального правительства обслуживать и погашать долг в национальной валюте поддерживаются его налоговой политикой и способностью контролировать национальную денежно-кредитную и финансовую систему, что дает ему практически неограниченный доступ к ресурсам в национальной валюте. Однако для того, чтобы быть в состоянии обслуживать государственные долговые обязательства в иностранной валюте, правительство должно ее приобретать – как правило, на валютных рынках. В некоторых случаях это может оказаться непреодолимым препятствием, что подтверждается гораздо более высокой степенью распространенности дефолта по обязательствам в иностранной валюте, чем дефолта по обязательствам в национальной валюте.

В ходе кредитного анализа обязательств в национальной валюте Standard & Poor's в первую очередь изучает экономическую стратегию правительства, особенно его денежно-кредитную политику, а также планы приватизации, другие реформы в сфере микроэкономики и дополнительные факторы, которые могут усиливать или ослаблять стимулы для своевременного обслуживания и погашения долга. Анализируя риск суверенного дефолта по обязательствам в иностранной валюте, Standard & Poor's уделяет преимущественное внимание влиянию этих же факторов на состояние платежного баланса и показатели внешней ликвидности, а также на величину и характеристики внешнего долга.

В данное время в мире сформировались две стержневые системы регулирования деятельности рейтинговых агентств (табл. 2). Принятие IOSCO фундаментальных положений кодекса для кредитных рейтинговых агентств стало одним из важнейшим шагов в процессе регулирования. Однако его наличие пока не является критерием признания рейтингового агентства, а его несоблюдение не влечет надзорных последствий, все ключевые игроки приняли кодексы, основанные на положениях IOSCO, и заявили о неукоснительном следовании их статьям.

2. Современный подход к регулированию рейтинговой деятельности в США и ЕС

	США	Европейский Союз
Основной регулятор	SEC	Банковские надзоры
Инструменты регулирования	Отсутствие регистрации, существует практика признания SEC рейтингового агентства "национально признанным" (NRSRO)	Отсутствие регистрации, но существует практика признания банковскими надзорами рейтингового агентства для целей регулирования
Кодекс IOSCO	У SEC отсутствует рекомендация принятия кодекса, но соответствие части критериев признания NRSRO достигается за счет внедрения кодекса IOSCO	CESR рекомендует принятие кодекса, хотя механизм принуждения отсутствует
Критерий признания	– публикация рейтингов – признание рынком агентства – выполнение бизнес-правил	– целостность методологии – достоверность рейтингов – выполнение бизнес-правил
Цели признания	Эффективность рынка ценных бумаг	– эффективность рынка ценных бумаг – требования достаточности капитала
Непрерывность надзора	Ограниченный (SEC оставляет за собой право пересматривать условия, согласно которым предоставляется статус NRSRO)	Постоянный (как того требует Директива о требованиях к капиталу [CRD])

Продолжение таблицы

Процедура признания	На усмотрение SEC, разрабатываются более ясные критерии	Банковские надзоры ограничены правилами CRD
Гражданская ответственность	Отсутствует (защита через Первую поправку к Конституции)	Не устанавливалась, но возможна
Законы о ценных бумагах	Исключение из Regulation FD	Без исключений из Директивы о злоупотреблении рынком (Market Abuse Directive)
Конкуренция	SEC верит в то, что более четкие критерии наделения статусом NRSRO стимулируют конкуренцию, которая будет регулировать эффективность агентств	CESR верит в то, что вопросы конкуренции должны быть оставлены на усмотрение антимонопольных властей

Источник: Harvard Law School, 2005

Усилия саморегулирования воплощаются в действительность и на региональном уровне. Еще в ноябре 1993г. участниками ASEAN для интеграции и обмена опытом был создан «ASEAN Forum of Credit Rating Agencies» (AFCRA). В состав AFCRA вошли большинство азиатских рейтинговых агентств. Позже форум был превращен в полноценную ассоциацию (ACRAA), и ее главной задачей на данный момент стала выработка единых стандартов регулирования рейтинговой деятельности (основное препятствие для гармонизации деятельности национальных азиатских агентств) органами надзора стран региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Международная практика регулирования рейтинговой деятельности // Эксперт РА - www.raexpert.ru*
2. *Суверенные кредитные рейтинги: основные сведения // Standard & Poor's - 01-04-2009.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

С.Б. БАЙМУХАНОВА,
к.э.н., доцент КазНУ им. аль-Фараби

РАЗВИТИЕ АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

С развитием и формированием новых видов предпринимательской деятельности изменилась в Казахстане система контроля, вызванная существенным расширением круга юридических и физических лиц, заинтересованных в достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности хозяйственных единиц с различной формой собственности и перспективах их развития. Отсюда возникла необходимость в создании аудиторских фирм, занимающихся аудиторским контролем. Аудиторский контроль широко применяется в мировой практике. В его основе лежит взаимная заинтересованность государства, администрации предприятий и их владельцев в достоверности учета и отчетности. В условиях плановой, централизованно управляемой экономики нашей страны потребность в независимом финансовом контроле не возникала. Его вполне заменяла система ведомственного и вневедомственного контроля, нацеленная на поиски упущений и злоупотреблений в финансово-хозяйственной деятельности предприятий, выискивании ошибок в отчетности и наказании виновных.

Следовательно, одной из первых предпосылок создания аудиторской службы в Казахстане является изменение структуры управлением экономикой, ликвидация отраслевых министерств и связанной с ними системы ведомственного контроля.

Другой предпосылкой развития аудита является процесс разгосударствления экономики и переход к рыночным отношениям. В условиях рынка и реальной конкуренции вмешательство государственных органов в финансовую деятельность предприятий ограничено. В связи с тем, что предприятия приобрели свободу выбора в виде деятельности, партнера, рынка сбыта, кредитного учреждения – в обществе появились субъекты, заинтересованные в законности и эффективности финансовой деятельности предприятий и достоверности отчетности.

Для владельца важно не только знать это самому, но и доказать это государству, а также суметь убедить в этом третьи лица, с которыми предприятие вступает в отношения и от которых зависит его дальнейшее благополучие. Кроме того, необходимость в услугах аудиторов возникает в связи с другими обстоятельствами, к которым относятся:

- хозяйственные и финансовые операции, совершаемые предприятиями, бывают многочисленными и сложными. Возникают трудности в правильном их документальном оформлении и отражении в бухгалтерском учете. Следовательно, пользователи финансовой информации не имеют возможности получить самостоятельно данные о таких операциях, и поэтому нуждаются в услугах аудиторов;
- пользователи финансовой информации обычно не имеют доступа к данным бухгалтерского учета и, как правило, у них нет знаний в области учета, и для целей составления финансовой и налоговой отчетности они приглашают профессиональных бухгалтеров;

- принятие решений по финансовым вопросам (представление займа, купля-продажа ценных бумаг и др.) пользователями информации требуют подтверждения достоверности и полноты информации, которую возможно получить через подтверждение аудиторов.

Практика показывает, что при совершении сделок по купле-продаже ценных бумаг, займов и так далее информацию о партнере получают по данным аудитора того предприятия, которому намерены предоставить заем или ценные бумаги, которые собираются приобрести. При этом затрагиваются интересы поставщика и пользователя информации, что создает общественную потребность в услугах аудиторов-посредников, устанавливающих объективность финансовой информации.

Аудит является новым понятием в экономической жизни страны. Аудит в классическом понимании – внешний независимый финансовый контроль, осуществляемый независимыми дипломированными аудиторами, неработающими в данной компании.

По определению Комитета Американской ассоциации по основным концепциям учета «аудит – это системный процесс получения и оценки объективных данных об экономических действиях и событиях, устанавливающий уровень их соответствия определенному критерию и предоставляющий результаты заинтересованным пользователям. Системность аудита заключается в собственной цели, логике и структурном подходе к принятию решений». Аудит, как отмечают американские специалисты, это вид деятельности, заключающийся в сборе и оценке фактов, касающихся функционирования и положения экономического субъекта или информации о таком функционировании и положении, и осуществляемой компетентным лицом, которое исходя, из установленных критериев выносит заключение о качественной стороне этого функционирования. Следовательно, под аудитом понимаются независимая проверка и выражение мнения о финансовой отчетности предприятия. Главная цель аудита – определение достоверности финансовой отчетности компании, а также контроль за соблюдением компанией законов и норм хозяйственного права и налогового законодательства.

Первоначально аудит был в виде проверки и подтверждения достоверности бухгалтерских документов и отчетности, затем он стал системно-ориентированным.

Следующий этап развития аудита – это его ориентация на возможный риск при проведении проверок или при консультировании, предупреждение и избежание риска. Риск аудитора заключается не только в возможности утраты репутации аудитора или аудиторской фирмы, но и в потере клиента и в крупных денежных штрафах в случаях, когда из-за недобросовестности и неверного заключения аудитора фирме-клиенту наносится материальный ущерб.

Аудит применяется там, где:

- имеется установленное законом требование определить достоверность и реальность финансовой отчетности;
- имеется законное требование определить состояние правительственных учреждений и местных органов власти;
- имеется соглашение об оказании аудиторских услуг, таких как аудит отдельных частных владельцев или товариществ, или официальный документ, определяющий аудиторские услуги, например, доверительный договор.

Деятельность аудиторских фирм не ограничивается финансовой проверкой, ими оказываются самые различные бухгалтерские и финансовые услуги клиентам. Высокий спрос на них определен широким вовлечением населения в предпринимательскую и коммерческую деятельность при крайне низкой правовой и экономической подготовленности.

В странах с развитой рыночной экономикой накоплен многолетний опыт организации аудиторской деятельности, который может быть использован в условиях нашей страны. В то же время было бы неправомерно рассматривать аудит как совершенно новое для Казахстана явление и не учитывать те методы и приемы анализа баланса и финансово-хозяйственной деятельности предприятий, которые были разработаны как школой советских бухгалтеров в 20-е, 30-е годы, так и отдельными учеными в последние десятилетия. Речь должна идти о новой организации финансового контроля применительно к рынку, о превращении его из чисто государственной деятельности в договорную деятельность частных фирм или отдельных лиц.

Организация аудита в Казахстане предполагает решение следующих первоочередных задач:

- определение статуса аудитора в системе отношений между организациями, кредитно-хозяйственными учреждениями и государством;
- определение прав и обязанностей аудиторов в отношении с заказчикам и администрацией проверяемых предприятий;
- установление классификационных требований для аудиторов и условий, определяющих право занятия аудиторской деятельностью;
- разработка Правил (стандартов) аудиторской деятельности;
- организация обучения и переподготовки аудиторов, информационного и методического их обеспечения;
- регламентация условий оплаты труда аудиторов, их социальной защиты и страхование аудиторских рисков.

Первые две из перечисленных задач могут быть решены только на законодательном уровне, так как они определяют правовое положение аудиторов в обществе. Правовая защита аудитора является основным условием его независимости, без которой трудно рассчитывать на подлинную объективность аудиторских заключений. Другие задачи определяют профессиональные требования и условие деятельности аудиторов и могут быть отнесены к компетенции профессиональной организации самих аудиторов.

В мировой практике аудиторская деятельность строится в соответствии с международными стандартами. Это, во-первых, общие стандарты, где изложена сущность, цели, задачи и обязанности сторон, во-вторых, профессиональные стандарты, где изложены понятия независимости, объективности, конфиденциальный характер выдаваемой информации, в-третьих, эксплуатационные стандарты, содержащие методику непосредственно аудиторских проверок, оценку их соответствия законодательным актам, и в-четвертых, стандарты, регламентирующие форму и сроки представления результатов аудита.

Методология аудита строится на основе выбора наиболее эффективных методов и программ аудита с точки зрения возможности выявления ошибок, обмана и других нарушений, при минимуме затрат рабочего времени аудитора.

Аудиторская деятельность осуществляется при соблюдении основных принципов аудиторских процедур. Эти принципы должны выполняться независимо от условий, в которых проводится аудит.

Стандарты аудита регулируют качество профессиональной деятельности аудиторов.

Общие Стандарты представляют собой свод профессиональных требований относительно квалификации аудитора, независимости суждения и высказывания мнения о достоверности отчетности, а также фактов несоблюдения нормативных актов по учету и налогообложению.

В Стандартах проведения аудиторской проверки определена необходимость планирования работы аудитора, изучения и оценки систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля, получения доказательств и т.п.

Стандарты составления отчета предусматривают указание на то, какая именно бухгалтерская отчетность проверялась в ходе аудита, была ли составлена в соответствии с общепринятыми правилами, а также разграничение функций аудитора и администрации экономического субъекта.

В стандартах определены требования к аудиторам, которые регулируют качество профессиональной деятельности, а также такие важные моменты, как этика аудитора, совершенно не затрагиваются.

В соответствии с Международным кодексом профессионального поведения дипломированного общественного бухгалтера аудитор должен соблюдать положения, выражающие идеалы профессии.

Целесообразным является разработка группы стандартов регулирующих этику поведения аудитора, в которых определить требования, предъявляемые не только как профессионалу, но, и как идеалу.

Перспективным направлением повышения качества аудиторских услуг является изменение в структуре подготовки аудиторов и выдаче квалификационных аттестатов.

Основным изменениям могут быть подвергнуты подходы к квалификации претендентов на получение аттестата (лицензии) аудитора. Критерий должен быть ужесточен. Стаж работы претендента должен быть связан с проведением аудита и оказанием сопутствующих аудиту услуг, а также ведением бухгалтерского учета и составлением финансовой отчетности. Данные меры, безусловно, окажут значительное воздействие на отбор претендентов на получение квалификационного аттестата аудитора.

В законе не нашло отражения решение проблемы обязательности прохождения обучения на получение квалификационного аттестата аудитора. По нашему мнению, в целях повышения качества оказываемых аудиторских услуг в законе необходимо предусмотреть обязательное прохождение обучения с получением сертификата о прослушанных во время обучения дисциплинах и часах.

Процесс осуществления и проведения аудита на сегодняшний день остается процессом творческим и в полной мере не поддается алгоритмизации. Основную нагрузку на разработку процедур, посвященных процессу регулирования аудиторской деятельности, должны возложить на себя сами аудиторские организации, разрабатывая внутрифирменные методики осуществления аудита, общения с клиентами, внутрифирменных

взаимосвязей внутри аудиторской организации, проведения контрольных процедур качества. Основной целью государственного регулирования и контроля за аудиторской деятельностью должно стать повышение доверия к аудиту как к одному из основополагающих элементов конкурентного механизма функционирования экономики государства. В настоящее время в общественном сознании сложилось мнение о недобросовестности аудиторов. Многие клиенты не понимают необходимости проведения аудита. Эта проблема обусловлена тремя факторами.

- Во-первых, несостоятельность законодательной базы, в которой не раскрыта необходимость проведения аудита, и эта необходимость не отражается в сознании клиентов, желающих лишь получить положительное заключение и забыть о потраченном времени и средствах на аудиторскую проверку.
- Во-вторых, степень подготовки аудиторов не позволяет выразить мнение о качественном аудите. Для получения практических знаний аудитору необходимы прохождения различных этапов контроля знаний, еще и дополнительные стажировки в аудиторских организациях, позволяющие потенциальным аудиторам на практике столкнуться с производственными проблемами и вариантами их решения.
- В-третьих, непонимание клиентами необходимости проведения аудита, поскольку среди бухгалтеров и зачастую главных бухгалтеров встречаются индивиды, оценивающие процесс бухгалтерского учета лишь с точки зрения проводок, не акцентируя внимания на бизнесе в целом. При осуществлении аудита такие клиенты требуют от аудитора лишь проверки правильности составления бухгалтерских проводок, т.е. перепроверки своей деятельности и страховки от возможных санкций в случае обнаружения неточностей.

Таким образом, необходимо стереть грань между имитацией аудита (зачастую некачественной) и реальным осуществлением аудиторской проверки.

Потребители аудиторских услуг должны получать качественный аудит, а аудиторские организации (частные аудиторы), несмотря ни на какие факторы (тяжелое финансовое положение, личные связи, внешнее давление и т.п.), не должны принимать клиентов, запятнавших свою репутацию. Центральным звеном в аудиторской деятельности является клиент, дающий заказ аудиторской организации, и правильно организованная, основанная на внутрифирменных методиках система отбора клиентов позволит аудиторским фирмам не стать жертвами недобропорядочных клиентов. В мировой практике известны случаи скандалов и судебных разбирательств по некачественно проведенному аудиту, что отражается на деятельности аудиторской фирмы. В случае правильной организации внешнего контроля качества аудиторской деятельности подобные скандалы могут возникнуть и в Казахстане. С другой стороны, после проведения аудита или оказания сопутствующих аудиту услуг аудиторским организациям необходимо разработать систему определения удовлетворенности клиента оказанными услугами. К таким системам могут относиться тесты удовлетворенности клиента, тесты эффективности аудита и консалтинга как средства контроля качества оказанных аудиторских услуг и средства повышения эффективности деятельности. С другой стороны, необходима оценка и осмысление как клиентом, так и самой аудиторской организацией действенности оказанных аудиторских услуг. Аудиторские услуги должны превратиться в инструмент повышения эффективности деятельности клиента. Аудит должен принять на себя функции повышения эффективности бизнеса, диагностики и управления рисками клиента.

Целью деятельности любой коммерческой организации (каковыми и являются аудиторские фирмы) является получение прибыли от своей деятельности. Финансовый аспект становится одним из наиболее значимых среди аспектов, регулирующих внутрифирменное управление аудиторской организацией. Основным направлением распределения финансов в аудиторской организации должно стать воспроизводство интеллектуального капитала (как доминирующего) для аудиторской организации. Большую часть полученных средств необходимо направить на оплату труда, так как это способствует повышению производительности специалистов, на внутрифирменное развитие, приобретение объектов, повышающих квалификационный уровень персонала, разработку методик и рекомендаций по проведению аудита, осуществление рекламных акций, направленных на привлечение клиентов. Главная задача при распределении прибыли – создание источников для материального стимулирования сотрудников аудиторской организации, что является одним из основных факторов, оказывающих влияние на работоспособность и качество деятельности персонала.

Развитие аудиторских организаций во многом зависит от финансового аспекта как основополагающего и дающего возможности к разработке новых технологий в сфере бизнеса, обучения и повышения квалификации. Повышение квалификации аудиторов закреплено на законодательном уровне и является одним из этапов к достижению качественного аудита. Однако аудиторским организациям нельзя останавливаться лишь на ежегодном повышении квалификации. Необходимо стимулировать процесс обучения, приобретения новых навыков и повышения квалификации своих сотрудников. Разрабатывать внутрифирменные методики повышения квалификации, стимулировать участие сотрудников в различных семинарах, поощрять участие в конкурсах (например, в конкурсе «Лучший аудитор Казахстана»), оплачивать требуемую для повышения квалификации и пополнения знаний сотрудников литературу, приглашать специалистов в различных областях для проведения внутрифирменных семинаров по актуальным вопросам.

От квалификации и компетенции сотрудников напрямую зависит качество оказываемых аудиторских услуг. Необходимо разрабатывать и развивать процедуры, направленные на создание методик по отбору квалифицированных кадров, а также стимулирования профессиональных и научных достижений у остальных сотрудников аудиторской организации. Правильная организация управления кадровым потенциалом аудиторской организации направлена на повышение эффективности деятельности аудиторской фирмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Барышников Н.П. Организация и методика проведения общего аудита. Издание 5 переработанное и дополненное. – М.: ИИД «Филинъ», 2000.*
2. *Белобжецкий И.А. Бухгалтерский учет и внутренний аудит. В 2-х частях. – М.: Бухгалтерский учет, 1994.*
3. *Дюсембаев Х.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности: Учебное пособие. – Алматы: «Қаржы қаражат», 1998.*

4. *Ержанов М.С. Теория и практика аудита. – Алматы; Гылым, 1994.*
5. *Данилевский Ю.А. Аудит: организация и методика проведения. – М.: Финансы и статистика, 1992.*
6. *Данилевский Ю.А. Общий аудит, аудит бирж, внебюджетных фондов и инвестиционных институтов. – М.: Бухгалтерский учет, 1996.*
7. *Данилевский Ю.А и др. Аудит. – М.: ИД ФБК ПРЕСС, 1999.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух.учет и аудит в реальном секторе экономики; бух.учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)
ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)
ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)
СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)
ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)
ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)
МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)
ТУРИЗМ (международный туризм)
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)
СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух.учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)
ЭКОЛОГИЯ
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ
СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная
УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе
АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности)
ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.
ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Е. БЕЖКЕНОВ,
Алматы экономика және статистика академиясының магистранты

ҰЙЫМНЫҢ НЕСИЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ ТҮСІНІГІ, АҚПАРАТТЫҚ НЕГІЗІ ЖӘНЕ КӨРСЕТКІШТЕРІ

Шаруашылық құрылымдардың дамуында кәсіпорындар, ұйымдар мен халықты несиелеуді ұйымдастыруда несие жүйесі маңызды рөл атқарады. Ақша-несие механизімінің үздіксіз және нәтижелі жұмыс істеуінен бірлі шаруашылық ұйымдары ғана емес, түгел елдің экономикалық дамуы да тәуелді. Сонымен қатар, несиелеу жүйесінің эволюциясы мемлекеттегі экономикалық жағдаймен, басқарушы формалары мен механизімімен анықталады. Әрбір халық шаруашылығының тарихи-экономикалық даму сатысына жекелеген экономика салаларының қаржы-несие қызмет көрсету қажеттіліктерін қанағаттандыратын өзінің несиелік ұйымдастыру, несиелеу жүйесінің құрылымы тән. Несиелеу операцияларының құқықтық-ұйымдастыру формаларының жүзеге асырылуынан, несиелеудің формалары мен әдістерінің және несиелеу қатынастарының, ұйымдастыру құрылымының өзгеруінен несиелеу жүйесінің жұмыс істеу механизмі әрқашан өзгеріп отырады.

Кеңестік экономикалық әдебиеттерінде «несиеқабілеттілігі» түсінігі болған жоқ. Мұндай жағдай ұзақ уақыт бойы тауар - ақша қатынастарын пайдаланудың шектеулі болғанымен және несиелік қатынастар тікелей банктік несиелеу нысанында дамуымен түсіндіріледі. Және де несие алушының несие қабілеттілігін бағалаудың ссуда беру туралы мәселелерді шешуде қажеттілігі болмады.

Қазіргі болып жатқан экономикалық өзгерістер кәсіпорындардың несиеге қабілеттілігін анықтау қажеттілігіне әкелді.

Ұйымдардың несие қабілеттілігі туралы мәліметтерді көбінде банктер қажет етеді: олардың табыстылығы және өтімділігі көп жағдайларда клиенттің қаржылық жағдайына байланысты. Ссудалық операцияларды жүргізгенде тәуекелді төмендетуге банктің клиентінің несиеге қабілеттілігін кешенді зерделеу негізінде жетуге болады. Ал ол бір уақытта несиелеуді несиені пайдалану шегін есепке ала отырып, ұйымдастыруға жағдай жасайды.

Банктік клиенттердің несиеқабілеттілігі деп қарыз қаражаттарын тиімді пайдалануда сенімділікті, несиегердің келісім шарттарына сәйкес несиені қайтаруға дайындығы және қабілеттілігін түсінеміз. Несиелерді жаба алмаудың әр түрлі факторларын, керісінше оларды уақытында қайтаруды қамтамасыз етуді банктердің зерделеуі банктік несиеқабілеттілікті құрайды. Банктер несие қабілеттілігін талдауда несиегер өзінің міндеттемелерін уақытында орындай алатынын, болмаса орындай алмайтыны жөніндегі сұрақтарды шешу керек.

Бұл сұраққа кәсіпорын қызметінің қаржы-шаруашылық жақтарын зерттеу жауап береді.

Көрсеткішердің құрамы мен мазмұны несиеқабілеттілігі түсінігінен шығады. Олар кәсіпорынның қаржы-шаруашылық жағдайын қарыз қаражаттарын және басқа да барлық қаражаттарды тиімді пайдалануы және орналасуы жағынан көрсету керек. Несиені уақытында қайтару қабілеттілігі кәсіпорынның балансының өтімділігін, несиені

және айналым капиталын тиімді пайдалануды, рентабельділік деңгейін талдау жолымен бағаланады. Ал дайындық несиегердің қабілетсіздігін зерделеумен, оның даму перспективасы, кәсіпорындар басшыларының іскерлік қасиетімен анықталады.

Кәсіпорындардың өздерінің өндірістік және қаржылық қызметінің сипаты бойынша елеулі ерекшеленетініне байланысты несие қабілеттілігін зерделеу және сәйкесінше көрсеткіштерді есептеу бойынша бірыңғай әмбебап әдістемелік нұсқау жасау мүмкін емес. Бұл біздің еліміздің практикасында расталынады. Қазіргі экономикалық практикада да бұған байланысты қатаң ереже жоқ, өйткені клиенттің көптеген салалық ерекшеліктерін есепке алу мүмкін емес.

Несие қабілеттілігін талдаудың негізігі мақсаты несиегердің несие шартына сәйкес сұраған ссуданы қайтаруға дайындығын және қабілеттілігін анықтау болып табылады. банк әрбір жағдайда өзіне алатын тәуекел деңгейін және осы жағдайда берілетін несиенің мөлшерін анықтау керек.

Несиелік тапсырысты қарастыра отырып, банк қызметкері көп факторларды есепке алады. Көптеген жылдар аралығында банк қызметкері ссуданы беруге келесі жағдайларды есепке ала отырып міндетті:

- Несиегердің қабілетсіздігі;
- оның беделі ;
- табыс алу қабілеттілігі;
- активтерге ие болуы;
- экономикалық конъюнктура жағдайы.

Мұндай мәліметтерді алу үшін банкке фирманың қаржылық жағдайын сипаттайтын ақпарат қажет болады. Бұл қаржылық есеп берулерді зерделеу қажеттігін, аяқ асты болатын жағдайлардың пайда болу мүмкіндігін және сақтандыруға байланысты жағдайларды негіздейді.

Несиегердің несие қабілеттілігі туралы ақпарат көздерін келесілерден алады:

- арыз берушімен сөйлесу;
- сол жерде инспекция жүргізу;
- сыртқы көздер.

Мысалы, әлемдік практикада несие қабілеттілігі туралы неғұрлым белгілі ақпарат көзі «Дан энд Брэдстрит» фирмасы, яғни АҚШ және Канаданың 3 миллионға жуық фирмалары туралы ақпарат жинайды.

Шаруашылық ұйымдарының несие қабілеттлігін бағалау үшін алғашқы ақпараттық көз түсіндірме жазбасымен бірге бухгалтерлік баланс болып табылады. Балансты талдау кезінде кәсіпорынның қандай қаражаттарға ие екені және осы қаражаттар қандай мөлшерде несиені қамтамасыз ете алатыны анықталады. Бірақ банк клиентінің несие қабілеттілігі туралы жан-жақты және негізделген қорытынды жасау үшін баланстық деректер жеткіліксіз. Балансты талдау тек несие қабілеттілігі туралы жалпы тұжырым береді, сондықтан несие қабілеттілігі деңгейі туралы тұжырымдамалар алу үшін кәсіпорынның даму перспективасын бағалайтын сапалық көрсеткіштерді есептеу қажет. Ол үшін мәлімет көзі ретінде жедел есеп ақпараттарын, банктердегі жинақталған мәліметтер, статистикалық органдар деректері, клиенттер анкетасы деректері, жеткізушілер ақпараттары және т.б. пайдалану керек.

Бүгінгі күнде коммерциялық банктер кәсіпорындарға несие беруді әртүрлі салалық белгілері, мөлшері, құрылымы, меншік нысаны бойынша ұсынады және қызмет көрсетеді. Банктердің альтернативті экономикалы кәсіпорындармен несиелік байланысы кеңейіп келеді: шағын, орта, жалға беру, акционерлік, концерндер, жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер және т.б.

Несиелеудің негізгі объектілері: тауарларды экспорттық және импорттық жеткізулер және экономикалық қызметтер бойынша шығындар; жеке еңбек қызметімен айналысатын азаматтар сатып алған шикізат материалдыр, құралдар және басқа да мүліктер; ломбардтың кепіл-несиелік операциялары және т.б.

Банк басшылығының ұйғарымы бойынша несиелеу объектісі болып жіберілуі шаруашылық субъектіге тәуелді емес себептерге байланысты кешіктірілген дайын өнімдер бола алады: өнім тұтынушының сұранысына ие болған кезде өнімді шығару көлемінің жасалған шарттарға қарсы өсуі; оны өткізуге шарттар жасалған өнімдерді тиеп жіберу үшін тасымал құралдарын өз уақытында бермеуі.

Несиелеуге қабылданбайтын объектілер: дайын өнімнің қалдықтары; өтпейтін дайын өнімнің қалдықтары; несие шарттарында қарастырылған мерзімнен артық жолда келе жатқан материалдық құндылықтар; ағымдағы табыстар және басқа көздер есебінен өтелмеген шығындар және т.б.

Несие алу үшін несиегер банкке келесі құжаттарды өткізеді: несиеленетін іс-шаралардың жоспарланған шығындары, айналым активтерінің және күтілген түсімдер қозғалысының есебі, бухгалтерлік, статистикалық есеп берулер, табыстар мен шығындар туралы есептер, несиені өз уақытында жабуды қамтамасыз ету жөніндегі міндеттемелер, кепілдемелер, кепілдікке алу, сақтандыру куәлігі және т.б.

Несиелік келісім жасағанға дейін несиегерден арыз және қажетті құжаттарды банк талап етеді. Несиегер банкке келесі құжаттарды ұсынады: 1.Заңдастырылған құжаттар: а) тіркелген құжаттар: ұйымның жарғысы, құрылтайшы келісім шарт, тіркеу жайлы шешім; ә) қолтаңба және мөрлердің үлгі карточкасы; б) ұйымның атынан келісім жүргізген кезде және шарттарға қол қоярда әрекет жасауға құқығы бар тұлғаның қызметіне тағайындау жөніндегі құжат; в) несиегер – ұйымның басшысының және бас бухгалтердің тұратын жері және тіркелуі, жеке куәлік туралы анықтама. 2. Соңғы екі есептік жылға салық инспекциясымен расталынған толық көлемдегі бухгалтерлік есептілік.

Кәсіпорынның несие қабілеттілігін бағалау белгілі бір уақытта жүргізіледі. Талдау негізінде банк қарыз алушыға несие беру мүмкіндігі жөнінде қорытынды жасайды.

Несие қабілеттілігін талдау үдерісінде бірқатар көрсеткіштер қолданылады, олардың ішінде ең маңыздылары өтімділіктің коэффициенттері және кәсіпорынның рентабельділігі болып табылады. Егер рентабельділік жоғарланған болса, несиегердің қызметінің табысты екенін көрсетеді.

Несие қабілеттілігін талдау кезінде банктің қарыз беруші ретіндегі тәуекелділік дәрежесін зерттеуге көп көңіл бөлінеді. Тәуекелділік дәрежесі сараптамалық әдіспен анықталады.

Сонымен бірге, талдау кезінде жоғарыда аталған көрсеткіштермен қатар айналым капиталының айналымдылығы қолда бар меншікті айналым қаражаттары, өнімді өткізудің өсу қарқыны, өнім көлемінің өсуі, несиелер бойынша уақыты өткен қарыздардың сомасы және мерзімдері және т.б. экономикалық көрсеткіштер зерттеледі.

Коэффициенттерді есептеу, іскерлік тәуекел факторларын есепке алу, ақша түсімдері және капиталдың айналымдылығы, сонымен бірге, компания туралы жалпы ақпаратты пайдалану, жеткізушілермен, клиенттермен және басқа банктермен қарым-қатынас жөніндегі ақпараттар кәсіпорынның несие қабілеттілігін жеткілікті деңгейде, несие бойынша пайыздық мөлшерлемені және көлемін, сонымен бірге, несиені беру туралы қажетті шешім қабылдауды анықтауға көмектеседі.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Финансовый анализ деятельности фирм, М., «Ист-Сервис»,1994*
2. *Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. «Оценка банком кредитоспособности заемщика» Деньги и кредит, 2001г. №4*
3. *К.Ш. Дүйсенбаев, Э.Т. Төлегенов, Ж.Г. Жұмағалиева Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау: Оқу құралы, Алматы: Экономика, 2001ж.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры - совместный проект КазЭУ им.Т.Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009г. до сентября 2010г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень "Магистра Наук" присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009года

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

Г.Ш. БЕКАУЛОВА,
директор ТОО «Гемма Ломбард», г. Шымкент, Казахстан

ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЦЕЛЯХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЕГО СТОИМОСТИ

В настоящее время оценка стоимости компаний является востребованной тематикой. Причины этого – совершенствование рыночных механизмов, колебание динамики объемов финансового рынка, пересмотр финансовых ценностей в связи с кризисом, планы и действия некоторых казахстанских компаний по проведению инновационной и инвестиционной политики, требования Агентства финансового надзора по повышению прозрачности деятельности предприятий и прочие факторы.

Понимание того, что определяет стоимость компаний, является критически важным для инвесторов как профессиональных, так и частных, а также менеджеров компаний. Если рассматривать методики оценки, применяемые профессиональными аналитиками, то они достаточно сложны для восприятия неспециалистами [1,2]. При рассмотрении результатов оценки, выполненной профессиональным аналитиком, за деталями необходимо увидеть суть – ключевые факторы, определяющие стоимость и тенденции, показывающие перспективу предприятия. Иногда в целях оценки требуется иметь средство диагностики, которое позволяет проделать хороший анализ и оценить стоимость компании за отведенный промежуток времени.

Определение стоимости предприятия предполагает, прежде всего, оценку его деловой активности. У предприятия, находящегося в состоянии финансового кризиса, наблюдаются низкие показатели деловой активности, рентабельности и отдачи имеющихся активов. Убыточность финансово-хозяйственной деятельности свидетельствует о том, что предприятие находится под угрозой банкротства. Однако это не означает, что любое убыточное предприятие должно обанкротиться. Убыточность может быть временной и не исключено, что руководство и менеджеры предприятия найдут эффективные решения и выведут предприятие из кризиса.

С другой стороны, наличие высокой рентабельности не исключает возможности банкротства. В этом отношении интересные данные приводят западные специалисты. В выборке обследованных обанкротившихся предприятий убыточные предприятия составляли 38%, а остальные 62% были рентабельными [3]. Обанкротившиеся рентабельные предприятия по своим характеристикам распределяются следующим образом (в % к общему итогу):

- предприятия с жесткой структурой управления, имевшие большие накладные расходы, удовлетворительные показатели рентабельности и финансовой устойчивости – 42;
- уязвимые предприятия с низкой рентабельностью и финансово неустойчивые – 30;
- излишне амбициозные предприятия, которые при низкой рентабельности наращивали объемы производства – 11;
- солидные предприятия, имевшие удовлетворительные показатели рентабельности и финансовой устойчивости, но проводившие рискованную товарную политику – 8;

- молодые предприятия с чрезмерно высокими темпами развития, низкой рентабельностью и ограниченными основными средствами – 5;
- предприятия с хроническим недостатком ликвидных средств, имевшие удовлетворительные показатели рентабельности, ликвидности и финансовой устойчивости – 4.

Непосредственные причины банкротства у приведенных групп предприятий были различные. Убыточные и низко рентабельные предприятия становились банкротами от малейшего повода, например, от банкротства клиента, заминки в оплате долговых обязательств, потерь, связанных с конкретной сделкой, и т.д. Рентабельные предприятия «прогорали» по следующим причинам:

1) вследствие серьезных неудач в осуществлении отдельных проектов и сделок, от приобретения убыточных предприятий, от ошибок в диверсификации производства и т.п.;

2) в результате негибкой ассортиментной, инвестиционной и технической политики, не учитывающей изменения конъюнктуры рынка;

3) по внешним, не зависящим от предприятия причинам (банкротство постоянного клиента, неблагоприятные изменения ставок налогов и таможенных тарифов, ужесточение условий кредитования и т.д.).

При диагностике банкротства необходимо проанализировать не только показатели ликвидности и финансовой устойчивости, но и показатели рентабельности, деловой активности и отдачи активов. Только комплексное обследование деятельности предприятия может дать полную картину его экономического состояния, выявить скрытые неблагоприятные процессы, которые могут повлечь за собой серьезные неприятности в ближайшей и отдаленной перспективе. Если неплатежеспособность и финансовая неустойчивость – индикаторы возможного наступления банкротства, то к неудовлетворительным показателям рентабельности и деловой активности нужно относиться как к факторам, усугубляющим финансовые трудности, повышающим вероятность банкротства, но не обязательно его предопределяющим. Остановимся на основных показателях эффективности (отдачи) используемых ресурсов [4].

Отдача (оборачиваемость) всех активов – это отношение выручки от реализации продукции (работ, услуг) к средней за год сумме всех активов:

$$\text{Отдача всех активов} = \frac{\text{Выручка от реализации (без НДС и акцизов)}}{\text{Среднегодовая сумма активов}}$$

При оценке отдачи активов нужно учитывать отраслевую специфику и, прежде всего, фондоемкость производства. Например, фондоемкое машиностроительное производство, требующее дорогое сложное оборудование, определяет невысокую отдачу активов в сравнении с предприятиями, производящими технологически несложные товары народного потребления.

Отдача основных фондов – отношение выручки от реализации к среднегодовой стоимости основных средств и нематериальных активов:

$$\text{Отдача основных фондов} = \frac{\text{Выручка от реализации (без НДС и акцизов)}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств и нематериальных активов}}$$

Это широко распространенный в практике показатель фондоотдачи, характеризующий степень использования основных фондов. Слабая загрузка основных фондов значительно повышает издержки и снижает рентабельность. Но, с другой стороны, снижение фондоотдачи может быть связано с введением новых мощностей или техническим перевооружением производства, и это со временем даст положительный результат.

Финансовые результаты предприятия во многом зависят от рационального использования и уровня обеспеченности оборотными средствами. Степень использования оборотных средств характеризуют показатели оборачиваемости, которые могут рассчитываться по всем оборотным средствам либо по отдельным их видам. *Оборачиваемость оборотных средств* – отношение выручки от реализации продукции к среднегодовой стоимости оборотных средств или среднее число оборотов, совершаемых за отчетный период (год):

$$\text{Оборачиваемость оборотных средств} = \frac{\text{Выручка от реализации (без НДС и акцизов)}}{\text{Среднегодовые текущие активы}}$$

Оборачиваемость запасов – отношение себестоимости реализованной продукции к среднегодовой стоимости производственных запасов:

$$\text{Оборачиваемость запасов} = \frac{\text{Затраты на производство реализованной продукции}}{\text{Среднегодовые запасы и затраты}}$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности – отношение выручки от реализации к среднегодовой сумме дебиторской задолженности. Если рост дебиторской задолженности опережает рост выручки, то показатель оборачиваемости снижается. Аналогичным образом путем деления выручки на среднегодовую кредиторскую задолженность рассчитывается оборачиваемость кредиторской задолженности. Для внутреннего анализа полезными являются расчеты средних периодов оборота по элементам оборотных средств. Так, поделив 365 дней на показатель оборачиваемости запасов, находят средний период оборота запасов.

Финансовое состояние предприятия, в конечном счете, предопределяется тем, насколько прибыльно оно работает в течение длительного периода времени. Поэтому очень важно оценить и проанализировать показатели рентабельности, непосредственно зависящие от размера получаемой прибыли. Существует множество коэффициентов рентабельности. Все они построены по единой схеме: в числителе показывается прибыль балансовая, чистая или от реализации, в знаменателе – активы (капитал), затраты или доходы (например, в виде выручки).

Рассмотрим наиболее распространенные показатели рентабельности. *Чистая рентабельность активов* – отношение чистой прибыли к среднегодовой стоимости всех активов предприятия. *Чистая рентабельность акционерного капитала* – отношение чистой прибыли к уставному (акционерному) капиталу. Данный показатель представляет особый интерес для акционеров и потенциальных инвесторов, так как за счет чистой прибыли идет выплата дивидендов. Показателем размеров дивидендов является *коэффициент дохода акционеров,* т.е. дивиденды, выплачиваемые на 1 тенге уставного капитала или номинальной стоимости акций. Следует заметить, что не всегда уменьшение дивидендов связано с ухудшением финансового состояния предприятия. Может иметь место уменьшение доли чистой прибыли, направляемой на дивиденды за счет увеличения доли этой прибыли, направляемой на развитие производства и осуществление перспективных проектов. Коэффициент дохода акционеров характеризует степень «зрелости» предприятия. Обычно молодые, набирающие силу компании, выплачивают небольшие дивиденды, тогда как «зрелые» компании в традиционных отраслях стремятся платить более высокие дивиденды.

Весьма распространенный показатель -– *это рентабельность продукции*, т.е. отношение прибыли от реализации продукции к выручке. Этот показатель характеризует возможности ценовой политики предприятия: если очень низкий, то предприятие не может идти на снижение цен на свою продукцию, так как это обернется для него убытками. В отечественной практике получил распространение *показатель общей рентабельности производственных фондов*, который характеризует степень использования производственных фондов и их эффективность. По его уровню инвесторы могут сделать вывод о том, насколько эффективна отдача вложений в производство на данном предприятии.

Наиболее обобщенным является *показатель чистой рентабельности акционерного капитала.* Для того, чтобы выяснить причины, под влиянием которых изменяется данный показатель, его представляют в виде трехфакторной модели. Это соотношение, известное под названием формулы Дюпона (впервые примененное в компании «Дюпон де Немур»), довольно часто применяется в аналитической работе [5]. Оно показывает, что рентабельность акционерного капитала определяется тремя факторами: рентабельностью продукции, отдачей активов и структурой активов. Если в ходе анализа обнаружено, что рентабельность акционерного капитала за какой-то период снизилась, то по формуле Дюпона можно выяснить, вследствие чего это произошло:

1) за счет уменьшения рентабельности продукции;

2) в силу ухудшения использования активов и, следовательно, снижения их отдачи;

3) за счет изменения финансовой структуры капитала.

Оценивая весомость каждого из трех отмеченных факторов, следует иметь в виду отраслевую специфику. Так, в фондоемких отраслях (энергетика, машиностроение, металлургия и др.) отдача активов может быть низкой, напротив, рентабельность продукции в них будет относительно высокой. *Показатель структуры капитала* характеризует финансовую неустойчивость предприятия. Предприятие может получить прирост рентабельности активов за счет снижения своей финансовой устойчивости, т.е. добиваться большей прибыли ценой повышения степени финансового риска. Таким образом, рост рентабельности не ослабляет опасности банкротства, а, наоборот, при некоторых обстоятельствах может ее усилить.

Для оценки деловой активности акционерных обществ в странах с рыночной экономикой применяют *коэффициент устойчивости роста* за счет внутренних источников. Он рассчитывается путем деления нераспределяемой чистой прибыли (которая не выплачивается в виде дивидендов, а реинвестируется в развитие предприятия) к акционерному капиталу. Акционерное общество может увеличить собственный капитал либо за счет дополнительного выпуска акций, либо за счет реинвестирования части чистой прибыли. Коэффициент устойчивости роста показывает, какими темпами в среднем увеличивается собственный капитал по результатам финансово-хозяйственной деятельности. Коэффициент показывает, какими возможностями по наращиванию собственного капитала будет обладать предприятие в дальнейшем, если не изменятся сложившиеся соотношения между различными источниками финансирования, фондоотдачей, рентабельностью производства, дивидендной политикой и т.д.

Выбор оптимальных темпов развития предприятия – одна из главных задач финансового анализа и планирования в условиях рыночной экономики. Анализируя практический опыт некоторых компаний, следует отметить, что предприятия, выбирающие ошибочную инвестиционную политику и пытающиеся достичь слишком быстрых темпов роста в короткий срок, нередко становятся банкротами. Однако и слишком медленные темпы развития неприемлемы, найти подходящие ориентиры помогает коэффициент устойчивости роста.

Чтобы выяснить, под влиянием каких факторов обеспечивается коэффициент устойчивости роста, применяют следующую детерминированную факторную модель. В данной модели первый и второй факторы (отдача активов и рентабельность продукции) характеризуют производственную деятельность, третий и четвертый факторы (финансовая устойчивость) – финансовую деятельность, пятый фактор (доля дивидендного фонда) – дивидендную политику. Поддерживать коэффициент устойчивости роста в разумных размерах предприятие может, используя такие экономические рычаги, как совершенствование производственного процесса, рациональная ценовая политика, привлечение дополнительных кредитов, взвешенная дивидендная политика.

При финансовом анализе открытых акционерных обществ используют, кроме документов бухгалтерской отчетности, также внешнюю информацию о положении предприятия на рынке ценных бумаг. Биржевой и внебиржевой рынок ценных бумаг – самый чувствительный индикатор состояния дел на предприятии. Ухудшение финансового положения предприятия сопровождается падением спроса на его акции и, следовательно, уменьшением их рыночной стоимости.

Основными показателями оценки рыночной активности являются: прибыль на акцию, рыночная ценность акции, рентабельность акции, дивидендный доход, коэффициент котировки акций. *Прибыль на акцию* представляет собой отношение чистой прибыли, уменьшенной на сумму дивидендов по привилегированным акциям, к общему числу выпущенных обыкновенных акций. Именно этот показатель в значительной степени влияет на рыночную стоимость акций. Исследователи изучают изменения этого показателя за определенные периоды времени для оценки деятельности предприятия. Правда, строить прогнозы на основе этого показателя можно лишь на недалекую перспективу.

Рыночная ценность акции – отношение рыночной стоимости акции к прибыли на акцию. Этот показатель характеризует интерес инвесторов к акциям предприятия. Рост

этого показателя в динамике означает ожидание роста прибыли на данном предприятии в сравнении с другими предприятиями, акции которых также обращаются на рынке. Когда положение предприятия ухудшается или рискованность его деятельности с точки зрения рыночных контрагентов растет, показатель рыночной ценности акций, как правило, падает. Величина данного показателя признается высокой, средней или низкой в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия или от среднего значения, сложившегося на фондовой бирже.

Рентабельность акции – отношение дивиденда к рыночной стоимости акции. В компаниях, расширяющих свою деятельность путем реинвестирования значительной части чистой прибыли, значение этого показателя относительно невелико. Рентабельность акции характеризует уровень дохода на капитал, вложенный в акции предприятия. В этом ее прямой эффект, но есть еще косвенный (доход или убыток), выражающийся в изменении рыночной стоимости акции.

Дивидендный доход – отношение дивиденда к чистой прибыли на акцию. Этот показатель характеризует, какую долю чистой прибыли направляет предприятие на выплату дивидендов своим акционерам. Дивидендный доход отражает дивидендную политику предприятия и одновременно отчасти и инвестиционную политику, так как другая доля чистой прибыли реинвестируется в развитие производственной базы предприятия.

Коэффициент котировки акции – отношение рыночной стоимости акции к ее бухгалтерской (книжной) стоимости. Бухгалтерская стоимость – это собственный капитал предприятия, приходящийся на одну акцию. Бухгалтерская стоимость включает номинальную стоимость акции и другие составляющие собственных средств предприятия (неиспользованная прибыль, резервный фонд, целевые поступления и т.д.). Значение коэффициента котировки больше единицы означает, что потенциальные акционеры, приобретая акцию, готовы дать за нее цену, превышающую ее бухгалтерскую оценку. Если коэффициент котировки меньше единицы, то это означает, что у предприятия нет предпосылок привлечения инвестиций, его финансовое положение неустойчиво, на рынке имущество предприятия оценивается ниже стоимости, отраженной на бухгалтерских счетах.

Таким образом, анализ приведенных выше финансовых показателей дает возможность комплексно оценить производственную, коммерческую и рыночную активность предприятия, выявить его сильные и слабые стороны, своевременно обнаружить тревожные симптомы, развитие которых может привести к банкротству. Динамику показателей деловой активности на примере АО «Триумф» приведены в таблице 1.

1. Показатели деловой активности АО «Триумф»

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Показатели эффективности (отдачи) ресурсов			
Отдача (оборачиваемость) всех активов	0,123	0,145	0,179
Отдача основных фондов	0,171	0,183	0,268
Оборачиваемость оборотных средств	0,661	0,582	0,554
Оборачиваемость запасов	8,826	7,249	7,787
Оборачиваемость дебиторской задолженности	9,452	7,861	7,726

Продолжение таблицы

Показатели рентабельности			
Чистая рентабельность активов	0,023	0,025	0,019
Чистая рентабельность акционерного капитала	2,423	2,609	3,676
Общая рентабельность производственных фондов	0,029	0,032	0,028
Рентабельность продукции	0,195	0,192	0,147
Показатели рыночной активности			
Чистая прибыль на одну акцию, тенге	2405	2611	2430
Дивидендный доход	0,219	0,268	0,221

Из таблицы видно, что на протяжении трех лет наблюдалось увеличение отдачи основных фондов. Однако в данном случае здесь нет положительного результата, так как выручка нарастала за счет повышения цен на продаваемую продукцию, а основные фонды практически не меняли своей стоимости и не подвергались переоценке. В то же время показатели оборачиваемости оборотных средств, производственных запасов и дебиторской задолженности обнаруживали тенденцию к снижению в первые два года и только на третий год их значение стабилизировалось.

Противоречиво изменялись показатели рентабельности активов. На них повлияла динамика рентабельности продукции, которая в течение первых двух лет поддерживалась примерно на одном уровне, а в третьем году резко снизилась. Чистая прибыль на акцию также не имеет четко выраженной тенденции. На втором году она поднялась, но потом снизилась. Таким образом, анализ показателей деловой активности АО «Триумф» свидетельствует о неустойчивом характере его хозяйственных результатов. По-видимому, предприятие испытывает существенное воздействие дестабилизирующих факторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Коупленд Т., Коллер Т., Мурин Д. Стоимость компаний: оценка и управление. Перевод с англ. – М.: 2005. – 554 с.*
2. *Адильбаева Ж. Методические подходы к оценке стоимости предприятия. // АльПари. – 2007. - №2. – С.51-55*
3. *Орен Фюрст, Наум Меламед. Секреты инвестиционного дела. Под ред. Джеймса Пикфорда // – М.: Олимп-Бизнес, 2006.*
4. *Хелферт Э. Техника финансового анализа. – М.: ЮНИТИ, 1999.*
5. *Алборов Р.А. Выбор учетной политики предприятия: принципы и практические рекомендации. – М.: 1999.*

Р. К. БЕРСТЕМБАЕВА,
к.э.н., доцент кафедры «Финансы»
Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

В 2008 г. политика по управлению государственными финансами была направлена непосредственно на смягчение последствий финансового кризиса. Возросшая роль государства в стимулировании и поддержании внутреннего производства является существенным шагом по решению дисбалансов фондирования. Вместе с тем, масштаб коррекции и социальных обязательств государства может существенно увеличить нагрузку и снизить устойчивость государственных финансов.

В настоящее время сфера деятельности местных органов власти расширяется и они приобретают значительную самостоятельность в решении проблем социального, экономического, экологического, демографического характера. На местные органы управления возложены задачи по претворению в жизнь социальных программ государства. Несмотря на то, что в последние годы были предприняты реальные шаги по формированию новой схемы взаимоотношений центра и регионов, в частности, в межбюджетных отношениях, тем не менее, продолжается разрыв в бюджетном потенциале регионов.

Основным и крупнейшим недостатком, до сих пор не устраненным из системы межбюджетных отношений, является остающаяся непредсказуемость и нестабильность доходной части местных бюджетов. Анализ формирования доходов местных бюджетов показывает их растущую зависимость от субвенций, поступающих из республиканского бюджета.

1. Структура доходов местных бюджетов за 2003-2008 гг. (в %)

Наименование показателей	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Поступления	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Доходы	98,4	98,6	99,4	99,7	99,7	99,9
Налоговые поступления	**70,7**	**60,7**	**58,0**	**52,6**	**47,7**	**40,8**
Неналоговые поступления	1,1	1,5	1,3	0,7	0,7	0,7
Поступления от продажи основного капитала	1,3	2,1	3,1	6,2	5,5	2,7
Поступления трансфертов	**25,3**	**34,3**	**37,0**	**40,2**	**45,8**	**55,7**
Погашение бюджетных кредитов	1,6	1,4	0,4	0,1	0,1	0,0
Поступление от продажи финансовых активов государства			0,2	0,2	0,2	0,1

*Источник: по данным Министерства финансов Республики Казахстан

Как видно из данных таблицы, снижается удельный вес налоговых поступлений, что негативно характеризует процессы формирования доходов местных бюджетов. Снижается также роль неналоговых поступлений.

Налоги, поступающие в местные бюджеты, характеризуются низким уровнем ставок и большим размером уклонений от их уплаты. Поскольку в местные бюджеты поступают преимущественно налоги на собственность, они характеризуются относительно невысокой фискальной значимостью для местных бюджетов.

2. Исполнение доходов местных бюджетов за 2008 г.
(тыс. тенге)

Наименование платежа	План	Факт	Отклонение	% исп.
Налоговые поступления	727 015 212	748 102 439	21 087 227	102,9
Индивидуальный подоходный налог	252 434 429	267 355 662	14 921 234	105,9
Социальный налог	254 149 925	251 221 944	-2 927 981	98,8
Налог на имущество	74 103 358	77 837 414	3 734 056	105,0
Земельный налог	10 211 418	10 780 014	568 596	105,6
Налог на транспортные средства	13 454 092	14 270 104	816 012	106,1
Единый земельный налог	383 996	445 220	61 224	115,9
Акцизы, всего	36 673 734	35 401 309	-1 272 425	96,5
Поступления за использование природных и других ресурсов	71 149 478	74 532 566	3 383 088	104,8
Прочие налоги	819	2 022	1 203	0,0
Государственная пошлина	8 986 937	9 829 095	842 158	109,4
Неналоговые поступления	14 314 129	13 231 688	-1 082 441	92,4
Поступления от продажи основного капитала	71 642 386	48 363 900	-23 278 486	67,5
В С Е Г О доходы (3 категории)	812 971 727	809 698 027	-3 273 700	99,6
Поступления трансфертов	1 020 520 328	1 020 440 320	-80 007	100,0
ИТОГО	1 833 492 054	1 830 138 347	-3 353 708	99,8

*Источник: по данным Министерства финансов РК.

Как видно из представленных данных, в целом план по доходам местных бюджетов в 2008 г. выполнен на 102,9%. При этом по целому ряду источников наблюдается невыполнение прогноза поступлений. В частности, поступления по социальному налогу не достигли планируемого уровня, хотя индивидуальный подходный налог превысил запланированные объемы на 5,9%. План по налогам на собственность был также перевыполнен.

В связи с неравномерностью распределения доходной базы между регионами вследствие сильной дифференциации экономического развития территорий будет проводиться политика выравнивания уровня бюджетной обеспеченности регионов для достижения равной доступности населению услуг государственного сектора.

В новом Бюджетном кодексе по межбюджетным отношениям в целом сохранена действующая система с некоторыми дополнениями, внесены изменения в распределение расходных полномочий между уровнями управления:

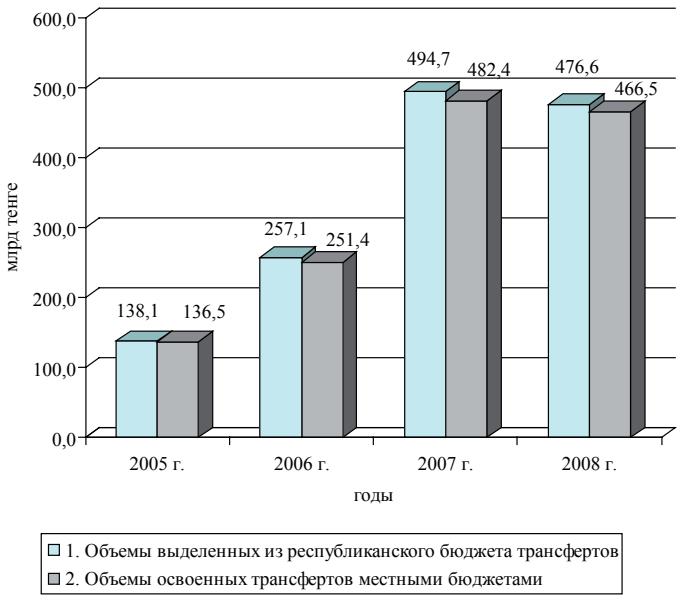
- для повышения ответственности государственных органов введена норма о заключении между министром и акимом соглашения о результатах по целевым трансфертам. На основании соглашения администраторы вышестоящих бюджетов будут перечислять целевые трансферты. При перечислении трансфертов на развитие, кроме соглашений потребуется также представление актов выполненных работ;
- в межбюджетные отношения также введена норма о возможности передачи трансфертов нижестоящим бюджетом в вышестоящий (обратные трансферты) в целях компенсации потерь вышестоящих бюджетов в случае принятия законодательных актов, влекущих увеличение расходов в связи с передачей функций между уровнями госуправления в период действия утвержденных на 3 года трансфертов общего характера;
- предусмотрена норма, допускающая по решению Правительства РК взаимоотношения между бюджетами областного уровня, города республиканского значения, столицы в случаях возникновения чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, угрожающих политической и социальной стабильности административно-территориальной единицы, жизни и здоровью людей, проведения мероприятий общереспубликанского либо международного значения по ходатайству акимов и по поручению Президента РК;
- допускается софинансирование из местного бюджета местных бюджетных инвестиционных проектов, для реализации которых выделяются целевые трансферты на развитие из республиканского бюджета;
- администраторам нижестоящих бюджетов дается право по решению Правительства РК или местного исполнительного органа доиспользовать в текущем году неиспользованные и недоиспользованные суммы целевых трансфертов, выделенных из республиканского или местного бюджетов в прошлом году, с соблюдением целевого назначения;
- в случае образования экономии при использовании целевых трансфертов на развитие местные исполнительные органы вправе использовать соответствующую сумму экономии на улучшение показателей результатов бюджетных программ, по которым осуществлялась реализация местных инвестиционных проектов за счет целевых трансфертов на развитие из вышестоящего бюджета.

Будет совершенствоваться методика определения официальных трансфертов. Система трансфертов будет гарантировать минимальную обеспеченность социальных услуг в регионах и в то же время будет стимулировать регионы к расширению налоговой базы.

Текущий бюджет будет обеспечивать нижестоящие бюджеты необходимыми трансфертами за счет средств фонда трансфертов регионам, рассчитанными на душу населения, с учетом основных объективных факторов (численность населения, число учащихся, престарелых, природно-климатические условия, уровень бедности, протяженность автомобильных дорог и др.).

Будет продолжена работа по совершенствованию законодательной базы для развития системы внутреннего и внешнего аудита государственного сектора. Усилится контроль за проведением конкурсов на поставку необходимых товаров и услуг для бюджетной сферы.

Основой взаимоотношений республиканского и местных бюджетов является механизм субвенций и изъятий. Не полностью осваиваются трансферты из республиканского бюджета: в 2005 г. из 138,1 млрд тенге освоено 136,5 млрд тенге (98,8%). В 2006 г. в целом по республике из 257,1 млрд тенге, выделенных из республиканского бюджета, кассовое исполнение целевых трансфертов составило 251,4 млрд тенге, или 97,8%. Сумма неисполнения составила 5,7 млрд тенге. В 2008 г. местными исполнительными органами было освоено 98,1% трансфертов, выделенных из республиканского бюджета. В графическом виде динамика фактического исполнения трансфертов, выделенных из республиканского бюджета отражена на рисунке.



Источник: по данным Министерства финансов Республики Казахстан

Рис.1. Динамика освоения местными бюджетами трансфертов, выделенных из республиканского бюджета за 2005-2008 годы

С проблемой несбалансированности бюджетной системы в той или иной мере сталкиваются все государства. Вертикальная несбалансированность потенциально заложена в любой модели бюджетной системы вследствие различия функций, выполняемых разными уровнями власти. Центральные органы, осуществляя макроэкономическое регулирование и перераспределение национального дохода, сосредоточивают наиболее важные налоговые источники доходов, ослабляя доходную базу территориальных бюджетов.

Горизонтальная несбалансированность бюджетной системы обусловлена объективно различным положением территориальных единиц, составляющих государство, вследствие исторических, географических, экономических, природных и прочих особенностей их развития. Горизонтальная несбалансированность проявляется, с одной стороны, в различиях в налоговой базе территорий, с другой, сказываются разные потребности в социальных услугах, предоставляемых государством. При этом один и тот же набор государственных услуг будет по-разному обходиться налогоплательщику в зависимости от финансового положения его территориальных властей.

Как полагают, в высокоразвитых странах выравнивание резких горизонтальных различий важно само по себе с точки зрения справедливости. В то же время оно имеет общеэкономический эффект, так как предотвращает экономические потери, связанные с миграцией населения и капитала по налоговым соображениям. Выравнивание осуществляется в общенациональных интересах и способствует укреплению единства государства.

Структура местных бюджетно-налоговых систем и их параметры в разных странах различны. Это обусловлено историческими традициями, действующим законодательством, определяющим размеры и формы государственного контроля за местными финансами, установленной законом компетенцией местных органов власти, сложившимися взаимоотношениями между местными бюджетами и банковским сектором и другими особенностями [1].

Исходя из зарубежного опыта, возможны три варианта государственной политики в области межбюджетных трансфертов для выравнивания вертикального и горизонтального дисбалансов.

1) Применение отдельных механизмов выравнивания вертикального и горизонтального дисбалансов. Выравнивание дефицита местных бюджетов осуществляется путем разделения налоговых доходов и выделения трансфертов из национального бюджета, в то время как выравнивание фискального потенциала производится с помощью горизонтальных платежей из регионов с высокой бюджетной обеспеченностью в низкообеспеченные регионы. Подобная система применяется в Федеративной Республике Германия.

2) Комплексная система выравнивающих трансфертов. Как вертикальный, так и горизонтальный дисбалансы выравниваются с помощью единой системы выравнивающих трансфертов и специальных грантов. Подобный подход используется в бюджетных системах Австралии и Канады.

3) Выравнивание только вертикального дисбаланса бюджетной системы. Как и при использовании первого варианта бюджетной политики, местные бюджетные дефициты выравниваются с помощью закрепления регулирующих налогов и выравнивающих трансфертов, но не принимается отдельных мер по выравниванию горизонтального дисбаланса. В этом случае миграция капитала и рабочей силы возникает как результат разницы в

доходах в местных образованиях, а также чистой фискальной выгоды (net fiscal benefit) в регионах (чистой выгоды от государственных расходов и уплаченных налогов). При таком варианте бюджетной политики возможно выделение специальных грантов, которые среди прочих целей, могут иметь горизонтальный выравнивающий эффект. Подобный подход широко распространен в США.

Важно определить соотношение не только между целями выравнивания, но также и между видами трансфертов. В большинстве стран мира для решения различных макроэкономических и бюджетных задач используется комбинация всех форм межбюджетных трансфертов.

Бюджетная система РК характеризуется развитостью вертикальных связей между республиканским и местным бюджетами, чего нельзя сказать о горизонтальных. Настало время укрепления и расширения горизонтальных связей между бюджетами на основе совместных программ (ремонт местных автомобильных дорог, пересекающих несколько областей, сооружения и эксплуатация водопроводов и т.д.)

Распределение доходов между республиканским и местными бюджетами остается во власти самого правительства. Бюджетный кодекс лишь закрепляет определенные статьи и трансферты между различными бюджетами, но баланса между потребностями региона и намеченными доходами бывает не видно, что создает трудности в бюджетном планировании. Решения задач выравнивания социально-экономического развития регионов осложняется тем, что поступления от основных налогов в значительной степени сконцентрированы в нескольких областях, а разница поступлений на душу населения велика.

Следует еще иметь ввиду и то, что местные бюджеты все больше должны брать на себя не только содержание социальных учреждений, но и инвестиционные обязательства и поэтому основные налоги должны оставаться им. Правительству надо определить приоритетные направления регионального развития на перспективу и новых межбюджетных отношений, рассмотреть и принять целевые программы, организовать работы по совершенствованию системы мониторинга социально-экономического развития регионов, скоординировать деятельность органов государственной власти по улучшению использования выделяемых бюджетных ресурсов, организовать контроль по выполнению решений.

Как показывает мировая практика, на местном уровне следовало бы аккумулировать 60%-80% средств консолидированного бюджета, в республиканском бюджете – 20%-40%. В Казахстане продолжают настаивать на том, что в республиканском бюджете должно сосредоточиваться до 80% средств, при этом ссылаются, что в случае, если долю эту довести до 15%-20%, то резко уменьшатся возможности центра по выравниванию развития территорий и будет только вред.

Опыт развитых стран показывает, что при разработке и осуществлении на практике модели распределения межбюджетных трансфертов следует руководствоваться следующими основными принципами:

1) Система межбюджетных трансфертов не должна лишать правительство возможностей макроэкономического регулирования. Центральное правительство должно сохранять контроль за экономической ситуацией в регионах. Невыполнение этого требования может поставить под удар другие цели межбюджетного выравнивания.

2) Методика распределения выравнивающих трансфертов должна утверждаться в контексте фискальной политики государства. Межбюджетное выравнивание должно быть согласовано со среднесрочной фискальной программой правительства, включая прогноз доходов и расходов бюджетов различного уровня как минимум на три года вперед.

3) Должна существовать возможность для регулярного мониторинга выравнивающих трансфертов.

4) При планировании трансфертов необходимо учитывать средства, выделяемые по другим каналам в рамках программ различных министерств и ведомств, министерству финансов необходимо учитывать их при выделении трансфертов. Также необходимо координирование условных и безусловных трансфертов.

5) При выделении трансфертов необходимо рассмотреть возможные альтернативы. В некоторых случаях более эффективным является финансирование оказания государственных услуг не через бюджеты нижестоящего уровня, а с помощью прямого платежа поставщику услуг (особенно при желании национального правительства повысить диверсификацию и эффективность оказания услуг)

Система распределения трансфертов, по мнению многих экономистов, должна удовлетворять следующим основным критериям:

Во-первых, применение системы выравнивающих трансфертов не должно сопровождаться значительными издержками на сбор и обработку исходной информации.

Во-вторых, для достижения политического консенсуса к разработке методики распределения трансфертов необходимо привлекать представителей местных органов власти, в отсутствие которого система будет неэффективной.

Самыми важными этапами подготовки методики распределения выравнивающих трансфертов из национального бюджета являются оценка доходных возможностей и расходных потребностей нижестоящих бюджетов. Оценка фискального потенциала может производиться с использованием следующих, применяемых за рубежом, основных методов [2]:

1) «Активная» оценка совокупной налоговой базы с использованием объективных показателей – фактической налоговой базы (фонд оплаты труды), а также индикаторов экономической активности (валовой региональный продукт или совокупные расходы на потребление). При таком методе оценки важно принимать во внимание, что показатели доходов, используемые при расчете трансфертов не должны основываться на фактических бюджетных доходах региона (т.е. при существовании региональных льгот по отдельным налогам необходимо произвести оценку налоговых доходов без учета указанных льгот).

2) Оценка среднего налогового потенциала на душу населения по всей стране. Предпосылкой для использования такого подхода является отсутствие значительной межрегиональной дифференциации налогового потенциала в расчете на душу населения. В этом случае положительные или отрицательные отклонения от средней величины могут быть интерпретированы как результат проводимой местными властями налоговой политики или их фискальных усилий.

3) Оценка фискального потенциала на душу населения, основанная на фактических данных о налоговых доходах. Такой метод может применяться в случае существования незначительных различий налоговой базы, ставок, а также эффективности сбора налогов между регионами. В этом случае данные о фактических поступлениях налога с террито-

рии региона могут быть использованы в качестве оценки степени дифференциации налогового потенциала. Наилучшим вариантом для этих целей может служить какой-либо налог, целиком поступающий в национальный бюджет, – например, НДС. При этом должно выполняться условие об одинаковом уровне фискальных усилий национальных властей по всей территории страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пучков Л.Л.Мотивация и стимулирование персонала в условиях административной реформы // материалы круглого стола. Официальный сайт Министерства экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан http//www.min-plan.kz*
2. *Коровкина Е.Б. Рациональность и эффективность расходования бюджетных средств//Информационный бюллетень Контрольно-Счетной палаты Москвы. №2 (14) – 2008 г.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского Университета Дружбы Народов (РУДН).

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и **«Экономика»** (специализация «Управление международными проектами»).

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев.

Условия поступления: на базе высшего образования.

Форма обучения: заочная (дистантная).

Условия обучения: на договорной основе.

Академическая степень: магистр права и магистр экономики.

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ.

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова:

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

С.Б. БОКУШЕВА,
зам. директора ШФ ОАО «Темірбанк», г. Шымкент

КРЕДИТНЫЕ РИСКИ: МЕТОДЫ ОЦЕНКИ, АНАЛИЗА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кризисные процессы в экономике Казахстана существенно ухудшили положение в банковском секторе. Возможности получения высокой и стабильной прибыли у банков сократились. Финансовые затруднения у клиентов и у банков-партнеров, кризис платежей поставили под сомнение надежность функционирования некоторых банков, положение исправило вмешательство государства в форме участия в капитале, направления средств из госбюджета на целевые программы и проекты.

Анализ деятельности сложившейся в настоящее время двухуровневой банковской системы показывает, что она сформировалась как институт, отвечающий рыночным отношениям, однако еще не в полной мере соответствует предъявляемым к ней требованиям финансового учреждения развитой индустриальной страны. Это объясняется недостаточностью собственного капитала некоторых банков, неспособностью в необходимых объемах осуществлять кредитование экономики за счет собственных и самостоятельно мобилизуемых ресурсов и выполнять весь комплекс банковских услуг. Хотя международные стандарты финансовой отчетности освоены, еще не сложилась культура хозяйствования, «правила игры» не соблюдаются, неразвит фондовый рынок.

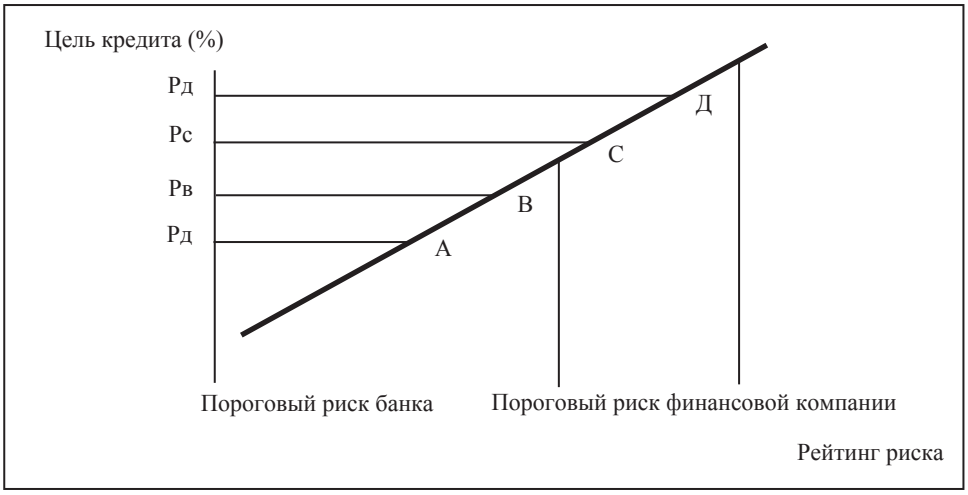
Кризис неплатежей клиентов привел к резкому сокращению доходности банков. В результате снизилась оборачиваемость кредитных ресурсов, возросли объемы просроченных кредитов. Плохое состояние кредитного портфеля привело к росту суммы провизии, которую банки не начисляют должным образом и, тем самым ведут очень рискованную политику. С 2008 г. ситуация на финансовом рынке осложнилась тем, что нарастающая неспособность коммерческих банков выдавать среднесрочные и долгосрочные кредиты отражалась на платежеспособности предприятий и спровоцировала спад производства. В такой обстановке коммерческие банки работают в области повышенного риска.

С расширением сфер деятельности коммерческих банков возрастает количество и разновидности рисков, с которыми они сталкиваются. В связи с этим управление рисками и повышение надежности банковской системы становится первоочередной проблемой. Процесс управления кредитными рисками следует разделить на этапы:

Первый этап – анализ и оценка кредитных рисков. Предпосылкой для анализа рисков является их идентификация. Банк должен установить на основе различных источников информации виды и взаимосвязь рисков, которым он подвержен. Затем следует определиться, какие виды выявленных рисков могут быть изменены. Необходимо также выделить риски, которыми можно пренебречь, хотя на анализ и оценку их потрачены средства.

Второй этап – определение величины риска. Проблема идентификации рисков тесно связана с методами их измерения. Определение количественной величины риска дает воз-

можность оценить размер потенциального ущерба и сформировать с помощью различных методов и инструментов уровень риска, который банк рассматривает как приемлемый и допустимый (рис. 1).



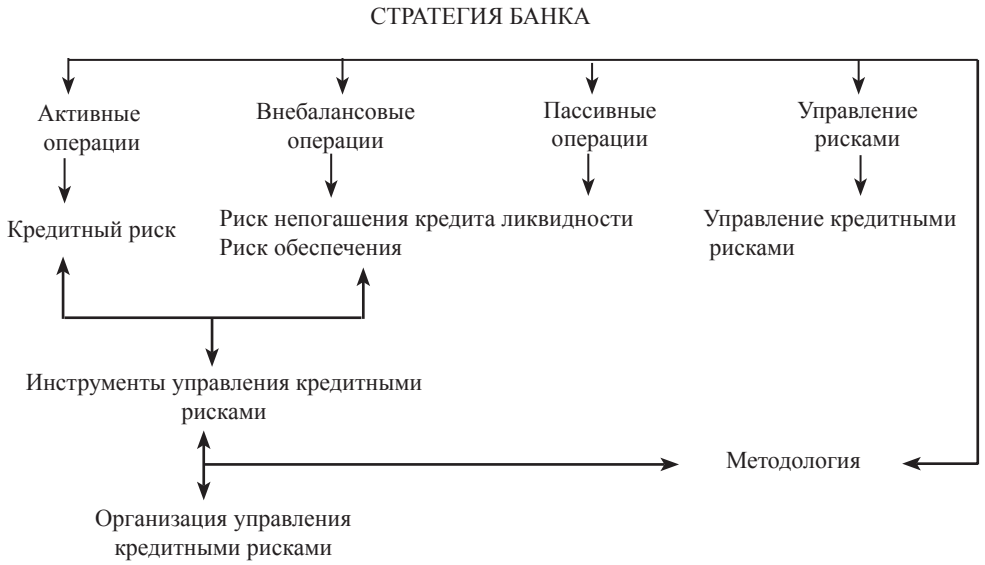
Примечание: составлено автором с использованием [1].

Рис. 1. Определение цены кредита с учетом риска

На рисунке 1 показаны процессы принятия решения о выдаче кредита и определение его цены с учетом риска. Кредит могут получить все клиенты, для которых балльная оценка риска меньше некоторого устанавливаемого самим банком порога. При этом чем меньше рискован клиент (т.е. чем более он кредитоспособен), тем ниже будет для него плата за кредит. Например, клиент А имеет лучший рейтинг, чем клиент В, соответственно, для него ставка процента ниже. Клиенты С и Д, которые не подходят банку, могут оказаться вполне приемлемыми с точки зрения риска для финансовой компании.

Если такие компании или кредитные товарищества берут за кредит больше, чем банки, это вполне оправданно. На основе собранных статистических данных можно прогнозировать среднюю величину и дисперсию кредитного риска, как в масштабе банка, так и в рамках отдельной финансовой организации. Моделирование связей между структурой кредитного портфеля и рисками позволяет провести анализ восприимчивости показателя к изменению внутренних и внешних факторов риска, также определить сценарий для различных ситуаций. При этом некоторые факторы можно элиминировать.

Третий этап – управление кредитными рисками. После того, как определены подлежащие управлению риски и их размер, необходимо выработать стратегию, тактические меры и методологию управления кредитными рисками. Стратегия может быть направлена как на предотвращение возникновения кредитных рисков, так и на преодоление негативных последствий влияния этих рисков на доходность и ликвидность банка (рис.2).



Примечание: составлено автором на основе изучения литературы по банковскому делу.

Рис. 2. Стратегия и организация управления кредитными рисками.

На разных уровнях иерархии в рамках отдельной кредитной организации или банка в соответствии с принятой методологией принимаются решения о применении активных инструментов управления кредитными рисками для их недопущения, минимизации и нейтрализации, а также решения о внедрении пассивных инструментов – для преодоления возможных негативных последствий рисков.

Четвертый этап – контроль за эффективностью управления кредитными рисками. Результаты осуществляемых мероприятий по управлению кредитными рисками должны постоянно контролироваться. Контроль призван выявлять и анализировать причины отклонения значений реализованных рисков от запланированных показателей. Для кредитной деятельности значение имеет структура рисков и убытки, связанные с реализацией рисков. Целесообразно разрабатывать меры для преодоления последствий наступивших рисков и восстановления структуры рисков. Величина и характер риска могут изменяться во времени. Задачей кредитного мониторинга является своевременное определение ухудшения кредитоспособности или снижения стоимости обеспечения в период кредитных отношений (табл. 1).

Контроллинг рисков, т.е. их планирование, управление и контроль, позволяет иметь банку точную и подробную информацию о величине и характере кредитного риска, проводить анализ отклонений планируемых значений от действительных и заблаговременно принимать необходимые меры для исправления ситуации. Функционально контроллинг призван анализировать всю имеющуюся внутреннюю и внешнюю информацию для оценки:

1. Уровня риска кредитного портфеля.
2. Планирования структуры и доходности кредитного портфеля.
3. Возможного влияния изменения внешних условий на структуру и величину кредитных рисков банка.

Контроллинг рисков позволяет оценить эффективность проводимой политики управления кредитными рисками и осуществлять ее оперативную корректировку с помощью различных рычагов. При этом самым весомым инструментом является методика оценки кредитоспособности заемщика. На практике применяются следующие методы оценки кредитоспособности заемщика:

1. Системы оценки заемщиков PARSER, CAMPARI, 5C.
2. Рейтинговые системы.
3. Анализ финансовых коэффициентов.

1. Разграничение проверки кредитоспособности и кредитного мониторинга

Критерий	*Проверка кредитоспособности*	*Кредитный мониторинг*
Цель	Определение качественного и количественного значения кредитного риска до принятия решения о предоставлении кредита	Определение качественной и количественной величины кредитного риска во время взаимоотношений с клиентом
Время	До выдачи кредита	После выдачи кредита
Периодичность	Одноразовая проверка	Текущие проверки
Объем проверки	Комплексная проверка кредитоспособности заемщика	– Наблюдение за важнейшими индикаторами, отражающими изменение кредитоспособности – Проверка обеспечения в течение кредитных отношений – Пересмотр условий кредитов – Контроль за своевременным поступлением процентов и основного долга

Примечание: Составлено по материалам кредитной политики АО «Темірбанк»

Системы оценки заемщиков. Для оценки кредитоспособности используются стандартные системы определения, которые в расшифрованном виде характеризуют основные моменты деятельности и финансового состояния заемщика. Данные системы дают направления анализа кредитоспособности заемщика, указывают на основные моменты, которые необходимо учитывать банку. При этом они не определяют конкретную величину риска. Банк, используя данные методики, сам должен определить баллы или коэффициенты, которые будут характеризовать тот или иной показатель предприятия, при этом

он может детализировать их до нужной степени. Система оценки кандидата в заемщики PARSER и CAMPARI используется в английских банках, а система 5С американскими банками [2]. Основными моментами при этом являются репутация заемщика, способность погасить ссуду, т.е. будущий поток наличности и назначение кредита.

Рейтинговые системы оценки кредитов. Система рейтинга широко используется зарубежными банками в системах проверки кредитов и мониторинга активов. Банки создают свои собственные системы рейтинга кредита по качеству. Причем одни используют простые схемы, а другие более детализированные. Но в любом случае преследуется одна цель: облегчить процесс принятия решения о выдаче кредита и определении его цены, т. е. установления процента за кредит.

Обычно это делается посредством классификации рисков, присваивая определенные числа или буквы различным категориям риска. Основными факторами, учитываемыми при рейтинговой оценке кредитов данных систем, являются назначение кредита, соответствие суммы кредита возможностям и нуждам заемщика, схема и сроки погашения кредита, обеспечение кредита, финансовое положение потенциального заемщика.

Система финансовых коэффициентов. Наиболее широко в Казахстане используется метод оценки кредитоспособности заемщика с помощью финансовых коэффициентов. Приведенная ниже методика характеризует, прежде всего, состояние задолженности предприятия и способность погасить ее, т. е. прибыльность.

a) Коэффициент текущей ликвидности ($К_л$):

$$K_л = \frac{ТА}{ТП}, \qquad (1)$$

где: ТА – текущие активы; ТП – текущие пассивы.

Для предприятий соотношение 1,2 и выше рассматривается как хорошее. Данный коэффициент показывает покрытие краткосрочной задолженности за счет текущих активов. Однако при расчете показателя не видно структуры текущих активов, насколько они ликвидны. Если в краткосрочных активах большую долю занимают нереализуемые ТМЦ и не нашедшая сбыта продукция, то даже при высоком значении коэффициента ликвидность предприятия будет сомнительной.

b) Долгосрочная задолженность к капиталу ($З_д$):

$$З_д = \frac{Оз_Д}{А_о + А_П + СД}, \qquad (2)$$

где: $Оз_д$ – общая долгосрочная задолженность;

$А_0$ – акции обыкновенные;

$А_п$ – акции привилегированные;

СД – субординированный долг.

Данный коэффициент показывает уровень задолженности предприятия, т.е., чем больше данное соотношение, тем больше доля заемных средств и тем больше риск для кредитора.

c) Долгосрочная задолженность к капиталу ($З_д$):

$$З_Д = \frac{Оз_Д}{А_О} \qquad (3)$$

Данное соотношение показывает, какова доля владельцев предприятия и кредиторов. Если показатель больше 1, то задолженность фирмы превышает акционерный капитал. Соотношение 1:1 является приемлемым, но дальнейшее превышение задолженности будет увеличивать риск для кредитора. Показатели d и e характеризуют, насколько прибыль фирмы или ее способность зарабатывать деньги покрывает долг или обязательства.

d) Предналоговое покрытие процентов ($П_п$):

$$П_П = \frac{П_{НП}}{Р_П} \ , \qquad (4)$$

где: $П_{нп}$ – прибыль до выплаты налогов и процентов;

$Р_п$ – расходы на выплату процентов по долгам.

Обычно кредиторы требуют, чтобы это соотношение было от 3 и выше. Данный показатель характеризует способность компании выплачивать проценты за кредит. Если прибыли до выплаты налогов и процентов хватает только на их уплату, есть ли смысл в работе такого предприятия?

e) Отношение денежного потока к долгосрочной задолженности ($Д_{пз}$):

$$Д_{ПЗ} = \frac{Ч_П + А - Д}{З_Д} \ , \qquad (5)$$

где: $Ч_П$ – прибыль после уплаты налогов;

А – амортизация;

Д – дивиденды.

Этот показатель демонстрирует соотношение денежных поступлений предприятия с необходимостью погашать задолженность, т.е., какая часть денежных поступлений предприятия от операций будет необходима для покрытия основного долга и процентов по нему.

f) Долгосрочная задолженность к активам ($З_А$):

$$З_А = \frac{З_Д}{А_Н} \ , \qquad (6)$$

где: $А_н$ – нетто основных средств.

Этот коэффициент называют финансовым левериджем, показывает отношение заемных средств к собственному капиталу и обязательствам. Он не должен превышать 1. Более высокое соотношение предполагает, что фирма использует долгосрочное кредитование для финансирования краткосрочных активов, что небезопасно.

g) Нетто – оборотный капитал к долгосрочному кредитованию ($О_{кк}$):

$$0_{кк} = \frac{ТА - ТП}{З_д} \quad (7)$$

Этот показатель используется редко, так как больше характеризует ликвидность предприятия, чем качество кредита. Результаты расчета показаны в таблице 2.

2. Расчет кредитоспособности АО «Стройсервис»

	01.01.2007 г.	01.01.2008 г.
Коэффициент текущей ликвидности	1,158	1,171
Внешняя задолженность: акционерный капитал	1,216	1,137
Приток средств: внешняя задолженность	0,318	0,299
Внешняя задолженность: нетто-основные активы	1,512	1,485
Нетто-оборотный капитал: внешняя задолженность	0,245	0,672

Примечание: составлено и рассчитано автором по данным годового отчета предприятия.

Нужно отметить, что при расчете коэффициентов долгосрочная задолженность была заменена внешними обязательствами, так как предприятие, обращаясь за кредитом, старается не иметь долгосрочной задолженности. Второй показатель также не сопоставим с приведенными нормативами. Рассчитать предналоговое покрытие процентов невозможно, так как данная информация не содержится в балансе предприятия. Четвертый коэффициент рассчитан как отношение чистой прибыли к задолженности заемщика, но предприятия не представляют таблицы денежных потоков, а чистая прибыль не отражает полностью притока средств предприятия. Внешняя задолженность почти в 1,5 раза превышает основные активы предприятия, поэтому оно относится к категории ненадежных.

Цель управления последствиями наступления кредитных рисков и применяемыми инструментами состоит в том, чтобы при имеющихся представлениях о вероятности наступления кредитного риска ограничить его негативное воздействие на надежность и рентабельность банка. Банки подвержены негативным тенденциям развития заемщиков гораздо в большей степени, чем позитивным. Даже при благоприятном развитии экономического положения заемщика банк может рассчитывать максимум на получение выплат, предусмотренных в договоре, но при неблагоприятном – рискует потерять все. Высокий уровень кредитного риска хозяйствующих субъектов вынуждает банки и органы надзора над денежно-кредитной системой учиться управлять рисками, разрабатывать методы защиты от негативных последствий, планомерно совершенствовать систему управления кредитными рисками.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент в банке. – М.: Финансы и статистика. – 2006.*
2. *Черных С. Управление банковскими рисками //Вопросы экономики. – 2004. – №8.*

Т.Г. БУЗУРБАЕВ,
магистрант 2 курса, «Финансовый менеджмент и налогообложение»
КазЭУ им. Т. Рыскулова
К.У. КОШКАРБАЕВ,
к.э.н., доцент кафедры «Финансы» КазЭУ им. Т. Рыскулова

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его доходов и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами. При этом аналитика и менеджера может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую и более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного набора аналитических задач.

Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа.

Чтобы принимать решения по управлению в области производства, сбыта, финансов, инвестиций и инноваций руководству нужна постоянная осведомленность по соответствующим вопросам.

Основной принцип аналитического чтения информации – это дедуктивный метод, т.е. от общего к частному. Он должен применяться многократно.

Практика финансового анализа выработала методику чтения финансовых отчетов, включающую шесть основных методов [1]:

а) горизонтальный (временный) анализ, т.е. сравнение каждой позиции отчетности на результат в целом;

б) вертикальный (структурный) анализ, т.е. определение структуры итоговых финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции отчетности на результат в целом;

в) трендовый анализ, т.е. сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда или основной тенденции развития показателя, очищенной от влияния случайных факторов и индивидуальных особенностей различных периодов. С помощью тренда формируются возможные значения показателей в будущем, т.е. ведется перспективный прогнозный анализ;

г) анализ относительных показателей (коэффициентов), т.е. расчет отношений между различными позициями отчета или позициями различных форм отчетности, определение взаимосвязей показателей;

д) сравнительный (пространственный) анализ – это как внутрихозяйственный анализ сводных показателей отчетности по отдельным показателям фирмы, дочерних фирм, под-

разделений, цехов, так и межхозяйственный анализ показателей конкурентов, со среднеотраслевыми и средними хозяйственными данными;

е) факторный анализ, т.е. анализ влияния отдельных факторов (причин) на результативный показатель с помощью детерминированных или стохастических приемов исследования.

Финансовый анализ является составной частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности, которая состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: финансового анализа и производственного управленческого анализа [1, с. 17].

Оба анализа подпитывают друг друга информацией. К особенностям внешнего финансового анализа относятся [2]:

а) множественность субъектов анализа;

б) разнообразие целей субъектов анализа;

в) наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности;

г) ориентация анализа на публичную отчетность предприятия;

д) ограничение задач анализа, как следствие предыдущего фактора;

е) открытость результатов анализа для пользователей информации.

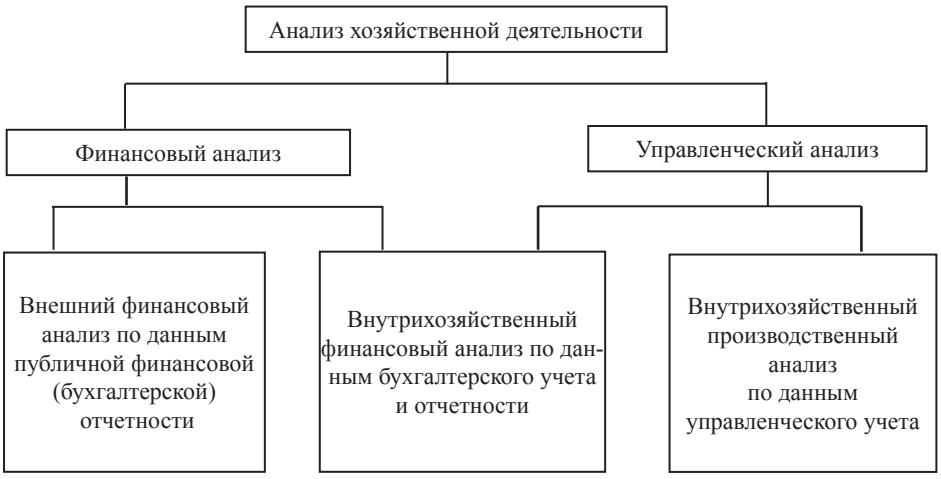


Рис. 1. Схема финансового и управленческого анализа

Внешний финансовый анализ включает [1, с. 19]:

1) анализ абсолютных показателей чистого дохода;

2) анализ относительных показателей рентабельности;

3) анализ финансового состояния, рыночной устойчивости, ликвидности баланса, платежеспособности предприятия;

4) анализ эффективности использования заемного капитала;

5) экономическую диагностику финансового состояния предприятия и рейтинговую оценку эпитетов.

Внутрихозяйственный финансовый анализ наряду с бухгалтерским балансом использует и другие данные системного бухгалтерского учета, данные о технической подготовке производства, нормативную и плановую информацию.

Особенностями управленческого анализа являются:

1) ориентация результатов анализа на свое руководство;

2) использование всех источников информации;

3) отсутствие регламентации анализа со стороны;

4) комплексность анализа;

5) интеграция учета, анализа, планирования и принятия решений;

6) максимальная закрытость результатов анализа с целью сохранения коммерческой тайны.

Методика анализа финансового состояния предприятия предназначена для обеспечения управления финансовым состоянием предприятия и оценка финансовой устойчивости его деловых партнеров в условиях рыночной экономики.

Эта методика включает в себя элементы, присущие как внешнему, так и внутреннему анализу.

Анализ финансового состояния включает следующие блоки:

а) общая оценка финансового состояния и его изменения за отчетный период;

б) анализ финансовой устойчивости предприятия;

в) анализ ликвидности баланса;

г) анализ деловой активности и платежеспособности предприятия.

Большинство авторов считают, что для точной и полной характеристики финансового состояния и тенденции его изменения достаточно небольшого количества финансовых коэффициентов.

Однако эти коэффициенты должны отражать наиболее существенные стороны финансового состояния анализируемого предприятия.

Финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источников их образования (собственного капитала и обязательств). Эти сведения представлены в бухгалтерском балансе предприятия.

Основными факторами, которые определяют финансовое состояние предприятия являются, во-первых, выполнение финансового плана и пополнение по мере возникновения потребности собственного оборотного капитала за счет чистого дохода и, во-вторых, скорость оборачиваемости оборотных средств предприятия.

В 20-е годы один из создателей балансоведения Н.А. Блатов рекомендовал исследовать структуру и динамику финансового состояния предприятия при помощи сравнительного анализа баланса.

Сравнительный баланс получается из исходного баланса путем дополнения его показателями структуры, динамики и структурной динамики вложений и источников средств предприятия за отчетный период.

Обязательными показателями сравнительного аналитического баланса являются:

1) абсолютные величины по статьям исходного отчетного баланса на начало и конец периода;

2) удельные веса статей баланса в валюте на начало и конец периода;

3) изменения в абсолютных величинах статей баланса за отчетный период;

4) изменения в удельных весах статей баланса в валюте баланса за отчетный период;

5) изменения в процентах к величинам на начало периода (темп прироста 1 статьи баланса);

6) изменения в процентах к изменениям валюты баланса (темп прироста структурных изменений – показатель динамики структурных изменений);

7) цена одного процента роста валюты баланса и каждой статьи – отношение величины абсолютного изменения к проценту абсолютного изменения на начало периода [2].

Целью вертикального анализа является определение удельного веса нетто.

Все показатели сравнительного баланса делятся на три группы:

1) показатели структуры баланса;

2) показатели динамики баланса;

3) показатели структуры динамики баланса.

Для того, чтобы аналитик имел возможность осмыслить общую картину изменения финансового состояния предприятия, ему необходимы показатели структурной динамики баланса.

Сопоставляя структуры изменений в активе и пассиве баланса, можно сделать вывод о том, через какие источники в основном имел место приток новых средств и в какие активы эти новые средства были в основном вложены.

Для общей оценки динамики финансового состояния предприятия необходимо сгруппировать статьи баланса в отдельные специфические группы по признаку ликвидности (статьи актива) и срочности обязательств (статьи пассива).

На основе агрегированного баланса осуществляется анализ структуры имущества предприятия, который в более упорядоченном виде может быть представлен по следующей форме:

АКТИВ	ПАССИВ
1 . Имущество	1.1. Собственный капитал
1 . 1 . Им мобилизованные активы	1.2. Заемный капитал
1.2. Мобильные, оборотные активы	1.2.1. Долгосрочные обязательства
1.2.1. Товарно-материальные запасы	1.2.2 Краткосрочные обязательства
1.2.2. Дебиторская задолженность	а) кредиты
1.2.3. Денежные средства и ценные бумаги	б) кредиторская задолженность

Чтение баланса по таким систематизированным группам ведется с использованием методов горизонтального и вертикального анализа.

Непосредственно из аналитического баланса можно получить ряд характеристик финансового состояния предприятия:

1) общая стоимость имущества предприятия;

2) стоимость иммобилизованных активов;

3) стоимость оборотных активов (мобильных средств);

4) стоимость материальных оборотных средств;

5) величина дебиторской задолженности;

6) сумма свободных денежных средств в широком смысле слова (включая ценные бумаги);

7) стоимость собственного капитала;

8) величина заемного капитала;

9) величина долгосрочных кредитов;

10) величина краткосрочных кредитов;

11) величина кредиторской задолженности.

Горизонтальный, или динамический, анализ этих показателей позволяет установить абсолютные приращения и темпы роста. Это важно для характеристики финансового состояния предприятия.

Например, динамика стоимости имущества предприятия позволяет получить дополнительную к величине финансовых результатов информацию о мощи предприятия.

Не меньшее значение для оценки финансового состояния имеет и вертикальный, структурный, анализ актива и пассива баланса.

Например, соотношение собственного и заемного капитала дает информацию об автономии предприятия в условиях рыночной экономики, о его финансовой устойчивости.

Наряду с построением сравнительного аналитического баланса, для получения общей оценки динамики финансового состояния за отчетный период производится сопоставление изменения итога баланса с изменениями финансовых результатов хозяйственной деятельности за отчетный период. Это сопоставление осуществляется путем сравнения КВ и КБ, которые показывают соответственно прирост выручки от реализации продукции, работ, услуг и среднего значения итого баланса за отчетный период.

Если КВ > КБ, то в отчетном периоде использование финансовых ресурсов предприятия было более эффективным, чем в предшествующем периоде.

Если КВ < КБ, то в отчетном периоде использование финансовых ресурсов предприятия было менее эффективным.

Признаками «хорошего» бухгалтерского баланса с точки зрения повышения эффективности производственно-финансовой деятельности предприятия А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин [3] называют следующие известные всем экономистам показатели:

1) коэффициент текущей ликвидности ≥ 2,0;

2) обеспеченность предприятия собственным оборотным капиталом ≥ 0,1;

3) имеет место рост собственного капитала;

4) отсутствуют резкие изменения в отдельных статьях баланса;

5) дебиторская задолженность находится в равновесии с кредиторской задолженностью предприятия;

6) в балансе отсутствуют «больные» статьи (убытки, просроченная задолженность банкам и бюджету);

7) товарно-материальные запасы предприятия не превышают величину минимальных источников из формирования (собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов, краткосрочных кредитов). После блока анализа решающее значение имеет вопрос о том, какие показатели отражают сущность устойчивости финансового состояния предприятия. Ответ на этот вопрос, прежде всего, связан с балансовой моделью, положенной в основу анализа.

В условиях рыночной экономики данная модель имеет следующий вид:

$$F + Z + RA = ИС + КТ + Kt + КО + RP, \quad (1)$$

где F – основные средства и вложения;
Z – товарно-материальные запасы;
RA – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и прочие активы;
ИС – собственный капитал;
Kt – краткосрочные кредиты;
КТ – долгосрочные обязательства;
КО – ссуды, не погашенные в срок;
RP – расчеты (кредиторская задолженность) и прочие пассивы [4].

Данная модель предполагает определенную перегруппировку статей бухгалтерского баланса с целью выделения однородных с точки зрения сроков возврата величин привлеченных (заемных) средств.

На основе агрегирования статей разделов II и III пассива баланса получают величины Kt и КТ.

Учитывая, что долгосрочные кредиты направляются преимущественно на приобретение основных средств и на капитальные вложения, преобразуем исходную балансовую формулу следующим образом:

$$Z + RA = [(ИС + КТ) - P] + [Kt + КО + RP] \quad (2)$$

Из этой формулы можно сделать вывод, что при условии ограничения товарно-материальных запасов предприятия Z величиной [(ИС + КТ) - P]:

$$Z \leq (НС + КТ) - F \quad (3)$$

Будет выполняться условие платежеспособности предприятия, т.е. денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность покроют краткосрочные обязательства предприятия (Kt + КО + RP):

$$RA \geq Kt + КО + RP \quad (4)$$

Следовательно, соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяет устойчивость финансового состояния предприятия.

Обеспеченность товарно-материальных запасов предприятия источниками их формирования является сущностью финансовой устойчивости, в то время как платежеспособность является ее внешним проявлением.

Наиболее обобщающим показателем финансовой устойчивости предприятия является излишек или недостаток источников средств для формирования товарно-материальных запасов.

При этом следует иметь в виду обеспеченность предприятия определенными видами источников средств предприятия (собственными, кредитными и другими заемными), поскольку достаточность суммы всех возможных источников (включая краткосрочную кредиторскую задолженность и прочие пассивы) гарантирована тождественностью итогов актива и пассива баланса.

Общая величина товарно-материальных запасов предприятия Z равна итогу первой группы статей раздела II актива баланса.

Для характеристики источников формирования товарно-материальных запасов предприятия используют несколько показателей, которые отражают степень охвата разных видов источников:

1) наличие собственных оборотных средств;

2) наличие собственных и долгосрочных источников формирования товарно-материальных запасов;

3) общая величина основных источников формирования товарно-материальных запасов.

Наличие собственных оборотных средств равно разнице величины источников собственных средств и величины основных средств и вложений:

$$ЕС = ИС - F \quad (5)$$

Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования товарно-материальных запасов определяется из предыдущего показателя увеличением его на сумму долгосрочных обязательств:

$$ЕТ = (ИС + КТ) – F + Kt \quad (6)$$

Общая величина источников формирования товарно-материальных запасов равна сумме предыдущего показателя и величин краткосрочных кредитов (без учета кредитов, не погашенных в срок):

$$Еобщ = (ИС + КТ) – F + Kt \quad (7)$$

Каждый из рассмотренных показателей наличия источников формирования товарно-материальных запасов следует уменьшить на величину иммобилизации оборотных средств. Критерием иммобилизации оборотных средств должна служить низкая ликвидность или полная неликвидность обнаруженных при анализе сомнительных сумм.

В названии показателя наличия собственных и долгосрочных заемных источников формирования товарно-материальных запасов, на наш взгляд, имеется некоторая условность. В связи с тем, что долгосрочные кредиты используются в основном на капитальные вложения и на приобретение основных средств, показатель наличия собственных и дол-

госрочных заемных источников формирования товарно-материальных запасов ЕТ фактически отражает скорректированную величину собственных оборотных средств. Поэтому название «наличие собственных и долгосрочных заемных источников» указывает только на тот факт, что исходная величина собственных оборотных средств ЕС увеличена на сумму долгосрочных обязательств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ковалев А.П. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 342 с.;*
2. *Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 480 с.;*
3. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. – М.: 2007. – 176 с.*
4. *Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов. – М.: Банки и биржи, 1997. – 512 с.*

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций Ауэзовского района

Ж.Д. ДӘУЛЕТХАНОВА,
ВКГТУ им. Д. Серикбаева

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Денежное обращение – достаточно сложная конструкция, соединяющая как основные сущностные характеристики денег, так и механизмы и способы использования денег для содействия экономическому и социальному развитию страны. Базовыми категориями денежного обращения являются денежная единица, денежная масса, денежная система и денежно-кредитная политика.

В мире существуют различные системы денежного обращения, которые сложились исторически и закреплены законодательно государством. К важнейшим компонентам денежной системы относятся:

1) национальная денежная единица, в которой выражаются цены товаров и услуг;

2) система кредитных и бумажных денег, различных монет, которые являются законными платежными средствами в наличном обороте;

3) система эмиссии денег, т.е. законодательно закрепленный порядок выпуска денег в обращение;

4) государственные органы, ведающие вопросами регулирования денежного обращения.

Регулирование денежного обращения осуществляется на основе таких новых понятий, как денежный мультипликатор, денежная масса, агрегаты денежной массы, деньги центрального банка, мультипликатор кредита, спрос и предложение денег. Составной частью денежного оборота является платежный оборот, в котором деньги функционируют как средство платежа и используются для погашения обязательств. Платежный оборот осуществляется как в безналичной, так и в наличной формах.

Наличный денежный оборот является неотъемлемой частью денежного оборота в рамках национальной экономики. Налично-денежный оборот, представляющий собой совокупность платежей за определенный период времени, отражает движение наличных денег как в качестве средства обращения, так и в качестве средства платежа. Роль наличного денежного обращения проявляется в процессе регулярно повторяющегося кругооборота денег. Его оптимизация предполагает [1]:

1) обеспечение необходимого объема и структуры наличной денежной массы в соответствии с потребностями всех экономических субъектов – участников денежного оборота;

2) поддержание баланса между размером наличной денежной массы и объемом производства товаров и услуг с учетом потребностей экономического роста;

3) влияние на уровень инфляции в связи с изменением объемов и темпов наличной денежной эмиссии;

4) снижение вероятности появления фальшивых денежных знаков в обороте;

5) поддержание устойчивости оборота официальных денежных знаков.

Одним из факторов, способных реально воздействовать на сокращение эмиссии наличных денег, является развитие безналичных расчетов и привлечение денежных средств населения во вклады на срочные счета в коммерческие банки. Безусловно данные процессы могут успешно развиваться лишь при условии макроэкономической стабильности.

За первое полугодие 2008 г. сумма наличных денег в обращении увеличилась на 3,7%, при этом среднемесячное увеличение составляло 0,4%. Общая сумма наличных денег в обращении на 1 июля 2008 г. составила 767,6 млрд тенге, увеличившись с начала года на 27,9 млрд тенге.

Удельный вес наличных денег в обращении в общем объеме денежной массы за отчетный период снизился с 16% на начало года до 14,8% первого полугодия отчетного периода (рис.1).

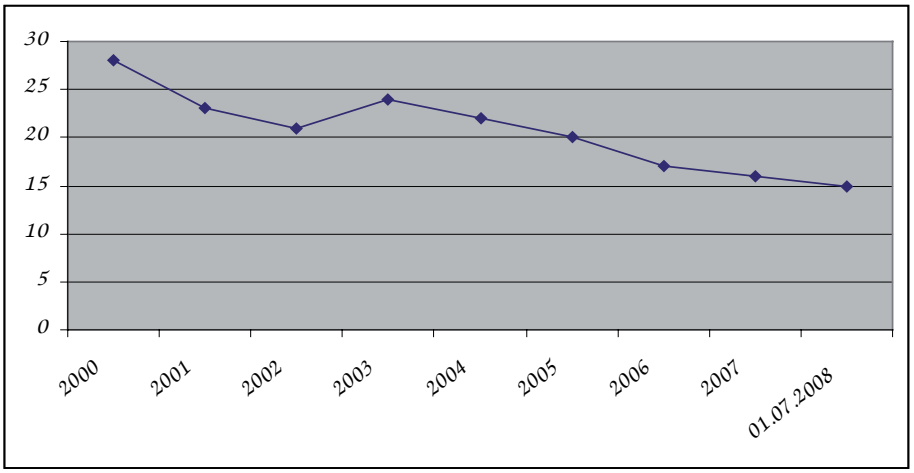


Рис. 1. Динамика изменения доли M_0 в M_3 за 2000-2008 гг. (в %)

Общий объем поступлений наличных денег в кассы банков за отчетный период составил 4652 млрд тенге, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 4,2% (189,5 млрд тенге), а объем выдач наличных денег составил 4788,3 млрд тенге, увеличившись на 1,2% (54,6 млрд тенге). Коэффициент возврата наличных денег в кассы банков составил 97,2% против 94,3% за прошлый период (рис. 2). Потоки наличных денежных средств в кассы банков составляют следующие поступления [1]:

- от реализации товаров, услуг и выполненных работ 1106,3 млрд тенге или 23,7% от общего объема поступлений наличных денег в кассы БВУ. Увеличение составило 6,2% (64,8 млрд тенге);
- счета по депозитам физических лиц составили 802,8 млрд тенге (17,2% в долевом выражении), которое снизилось на 8,6% (75,1 млрд тенге);
- продажа иностранной валюты – 706,1 млрд тенге, снизившись на 4,2% (30,9 млрд тенге).

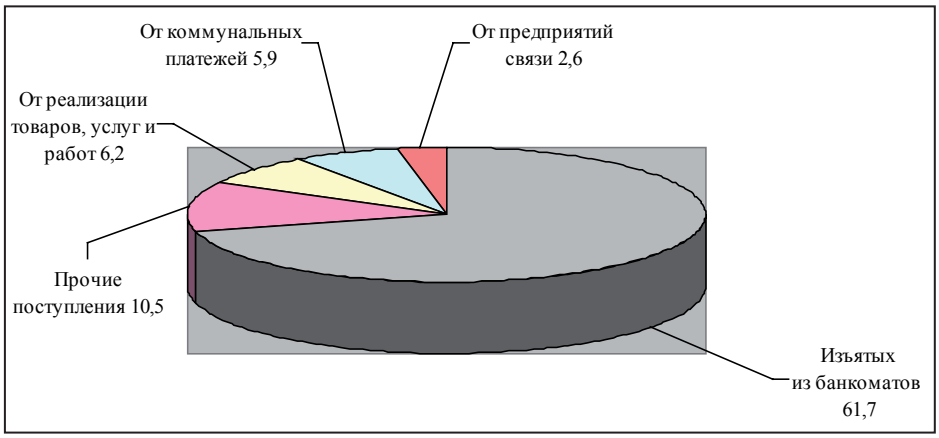


Рис. 2. Приход кассы БВУ за I полугодие 2008 г.

Рассматривая расходную часть кассового оборота первого полугодия 2008 г. с 2007 г., можно сказать, что доминирующими статьями расходной части кассового оборота банков остаются [2]:

- выдача на подкрепление банкоматов составили 970,2 млрд тенге, увеличившись в 1,5 раза или на 44,3% (297,8 млрд тенге);
- выдача со счетов по депозитам физических лиц составили 836,2 млрд тенге, при этом снижение составило 28,8% (337,5 млрд тенге);
- выдача наличных денег на оплату товаров, услуг и выполненных работ составили 727,1 млрд тенге или 15,1% от общего объема выдач наличных денег из касс банков (рис. 3).

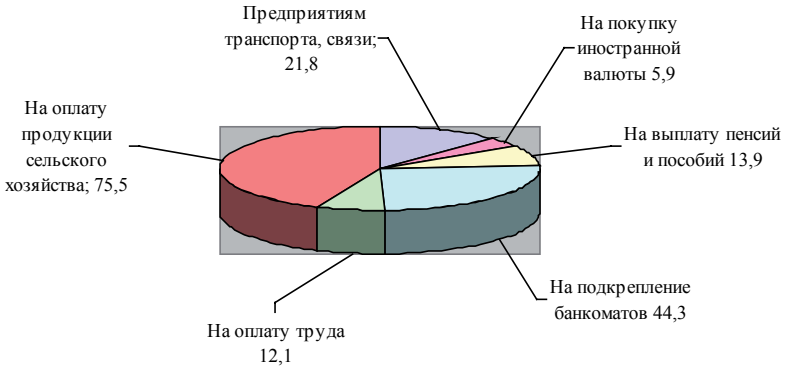


Рис. 3. Выдача из кассы БВУ за I полугодие 2008 г.

Уменьшение по сравнению с показателем 2007 г. составило 17,7 млрд тенге или 2,4%. Отличительной чертой в кассовых оборотах банков за отчетный период стало заметное снижение на 63,3% (109,2 млрд тенге) выдач займов физическим и юридическим лицам, связанное с ограничением кредитования, а также увеличение в 1,8 раз ежемесячных выдач на оплату продукции сельского хозяйства. Ввиду превышения выдач со счетов по вкладам физических лиц (836,3 млрд тенге) над поступлениями в кассы банков второго уровня на счета по депозитам граждан (802,8 млрд тенге), можно констатировать оттток денежных средств физических лиц из БВУ и как следствие, нехватку финансовых ресурсов для поддержания ликвидности [2].

Задача снижения наличного оборота и увеличения доли безналичных платежей и переводов денег является весьма актуальной проблемой, особенно в сфере розничного товарооборота.

Безналичное обращение это изменение остатков денежных средств на банковских счетах, которое происходит в результате исполнения банком распоряжений владельца счета в виде чеков, пластиковых карт, жироприказов, платежных поручений, электронных средств платежа и других расчетных документов. Безналичное обращение осуществляется с помощью чеков, векселей, кредитных карточек и других кредитных инструментов.

Безналичный денежный оборот охватывает расчеты между:

- юридическими лицами различных форм собственности, имеющими счета в кредитных учреждениях;
- юридическими лицами и кредитными учреждениями по поводу получения и возврата депозита и кредита, а также уплаты процентов;
- юридическими и физическими лицами по выплате заработной платы, процентов по вкладам и депозитам, доходов по ценным бумагам;
- юридическими, физическими лицами и государством по оплате налогов, сборов, а также получению бюджетных средств.

В Республике Казахстан порядок осуществления безналичных расчетов определяется Гражданским кодексом РК, который регламентирует сущность и порядок осуществления основных форм безналичных расчетов.

Сравнивая кассовые обороты банков за аналогичный период прошлого года, можно уведить резкий спад по всем статьям поступлений в кассы БВУ, что свидетельствует о сильном влиянии потресяний на мировых финансовых рынках. «Внезапное прекращение» притока капитала сказалось на наличном денежном обращении в Республике Казахстан.

Национальный Банк Казахстана уделяет внимание проведению соответствующей политики, направленной на создание благоприятных условий для дальнейшего развития сферы безналичных платежей. Одним из инструментом является банковская платежная карта. Она самым эффективным средством в сфере безналичных платежей. В настоящее время пластиковые карточки – это инструмент, который является современным, доступным для общего пользования и в последнее время все чаще и чаще соперничает с тем, что мы привыкли называть деньгами в наличной и безналичной форме. Они являются наиболее близкими к наличным деньгам, уже достаточно устоявшимися и привычными для пользователей.

Развитие безналичных расчетов сокращает потребность в наличных деньгах, уменьшает издержки обращения, что позволяет ускорить оборачиваемость денежных средств в экономике.

По состоянию на 1 января 2009 г. выпуск платежных карточек фактически осуществляют 19 банков и АО «Казпочта». Банками второго уровня выпускаются платежные карточки локальных систем: Altyn Card – АО «Народный Банк Казахстана» и АО «АТФБанк»; SmartAlemCard – АО «БТА Банк»; локальная карточка Ситибанка Казахстан – АО «Ситибанк Казахстан»; локальная карточка Цесна Банка – АО «Цесна Банк» и TemirCard – АО «Темірбанк». Кроме того, банками Казахстана выпускаются и распространяются платежные карточки международных систем: VISA International, Europay International, American Express International, China Union Pay и Diners Club International. Банками второго уровня выпущено 7,2 млн платежных карточек, а количество держателей данных карточек составило – 6,6 млн человек (по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. – рост на 27,7% и 24,5% соответственно). Наиболее распространенными платежными карточками являются карточки международных систем, их доля составляет 97,5%, доля карточек локальных систем – 2,5% (табл. 1). На 1 января 2008 г. данное соотношение составляло 96,4% и 3,6% соответственно [2].

1. Статистика по платежным карточкам

Показатели	на 01.01.08	на 01.01.09
1	2	3
Количество карточек в обращении (тыс.ед.), в т.ч.	5 616,0	7 173,0
– локальные системы	202,1	181,3
– международные системы, в том числе:	5 413	6 991,7
Visa International	4 172,5	5 612,6
Europay International	1 239,7	1 372,8
Количество держателей карточек (тыс.чел.), в т.ч.	5 334,7	6 642,6
– локальные системы	191,5	150,9
– международные системы, в том числе:	5 143,2	6 491,8
Visa International	3 939,9	5 185,4
Europay International	1 201,8	1 300,3
Количество использованных карточек (тыс.ед.), в т.ч.	2 971,1	3 218,7
– локальные системы	107,8	54,9
– международные системы, в том числе:	2 863,3	3 163,8
Visa International	2 191,3	2 476.3
Europay International	671,2	684,4
Количество POS - терминалов (шт.), в т.ч.	16 412	20 442
у торговых предприятий	13 143	16 325
в банках	3 269	4 117

Продолжение таблицы

1	2	3
Количество импринтеров (шт.), в т.ч.	1 033	883
у торговых предприятий	592	480
в банках	441	403
Количество банкоматов (шт.)	4 364	6 234
Количество торговых предприятий (ед.)	7 391	9 030
Среднемесячные остатки на карт-счетах (млн.тг.)	81 135,8	111 724,2

В декабре 2008 г. объемы транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составили 253,9 млрд тенге (рост по сравнению с декабрем 2007 года составил 17,0%). Количество транзакций за декабрь 2008 г. составило 11.0 млн транзакций и увеличилось по сравнению с декабрем 2007 г. на 15,8%. Также наблюдается опережающий рост количества и суммы безналичных платежей (на 32,1% до 1,8 млн транзакций и на 73,1% до 35,4 млрд тенге) по сравнению с ростом количества и суммы операций по снятию наличных денег (на 13,1% до 9,2 млн транзакций и на 11,0% до 218,5 млрд тенге) [2].

Банки второго уровня проводят активную политику в частности расширения инфраструктуры платежного рынка, предоставляют полный комплекс услуг. Необходимой задачей по увеличению доли безналичных платежей можно назвать повышение финансовой культуры населения, где Национальным Банком Казахстана и коммерческими банками на постоянной основе проводятся мероприятия по разъяснению преимуществ проведения расчетов в безналичной форме (табл. 2).

2. Развитие рынка платежных карточек в Казахстане

Показатели	На 01.01.09.		
	Количество платежных карточек в обращении (тыс. ед.)	Количество держателей карточек (тыс. чел.)	Количество использованных платежных карточек (тыс. ед.)
1	2	3	4
Итого, в т.ч.	7156,7	6520,7	3213,1
Акмолинская обл.	226,2	213,1	125,9
Актюбинская обл.	377,1	332,5	151,2
Алматинская обл.	209,1	200,7	105,9

Продолжение таблицы

1	2	3	4
Атырауская обл.	331,1	300,7	164,7
Восточно-Казахстанская обл.	591,6	557,3	304,1
Жамбылская обл.	274,8	267,0	150,8
Западно-Казахстанская обл.	235,3	216,3	113,0
Карагандинская обл.	806,4	765,7	363,0
Костанайская обл.	256,5	242,0	138,4
Кызылординская обл.	213,2	202,7	124,5
Мангистауская обл.	333,3	289,5	158,3
Павлодарская обл.	396,0	368,5	197,8
Северо-Казахстанская обл.	168,0	158,4	87,6
Южно -Казахстанская обл.	445,1	414,1	194,9
г. Алматы	1760,2	1507,5	598,2
г. Астана	532,9	484,6	234,7

Использование банковских карт значительно расширили спектр услуг, предоставляемых банками, и дало начало многим другим электронным банковским технологиям. В настоящее время более 200 стран мира используют пластиковые карты в платежном обороте, что позволяет сделать вывод о том, что пластиковые карты являются важнейшим элементом так называемой «технологической революции» в банковском деле. Именно пластиковые карточки в ряде случаев выступают ключевым элементом электронных банковских и других систем. Они вышли на передовые позиции в организации денежного оборота индустриально развитых стран Запада, постепенно вытесняя чеки и чековые книжки.

Совершенствование экономического механизма в рыночных условиях предъявляет все более высокие требования к функционированию денежного обращения, организации расчетного и кассового обслуживания. Рост платежного оборота и обусловленный им рост издержек обращения настоятельно диктуют необходимость создания принципиально новых механизмов денежного обращения, обеспечивающих быстрорастущие потребности в платежах и ускорение оборачиваемости денежных средств при одновременном снижении издержек денежного обращения и сокращения трудовых затрат.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Мажитов Д., Жумабекова А.Ж. Налично-денежное обращение в Республике Казахстан: состояние, тенденции и перспективы // Банки Казахстана. 2008 №10- С.23.*
2. *Вестник Национального Банка Республики Казахстан 2007-2008 гг.*
3. *Хансен Элвин. Денежная теория и финансовая политика /Пер. с анг. – М.: Дело, 2006.*
4. *Деньги, кредит, банки: Учебник /Под общ. ред. академика НАН РКГ С. Сейткасимова. – Алматы: Каржы Каражат, Раритет, 2006.*

Д.С. ЖАКИПБЕКОВА,
соискатель ЮКГУ им. М. Ауезова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ПЕРВИЧНОГО УЧЕТА И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА В СИСТЕМЕ ПРОДАЖ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

При определении финансовых результатов принимаются управленческие решения, по передаче права собственности на реализуемую продукцию, выполненный объем работы, а также оказанные услуги. После того как продукция и услуги поступили в отдел продаж готовой продукции, по ним осуществляются отгрузка и поставка покупателю.

Работа по продажам готовой продукции, начинается с принятия и оформления соответствующего заказа покупателя, а заканчивается преобразованием продукции в дебиторскую задолженность и в итоге в наличные средства. Аудит продаж готовой продукции и оплата по ним могут часто выполняться независимо от аудиторской проверки других циклов производственной деятельности предприятия. Однако результаты проверок продаж готовой продукции должны учитывать материалы проверок производственного цикла, где формировалась себестоимость продукции. Это позволяет принять окончательное решение относительно степени объективности системы учета на предприятии. Службе внутреннего аудита целесообразно составлять схему взаимосвязи отдела продаж готовой продукции с другими отделами, что помогает понять характер работы отдела реализации и получения выручки, наглядно ощутить суть системы внутреннего контроля и совершаемых хозяйственных операций.

В схеме следует предусмотреть вопросы рационального движения документооборота цикла, а именно: заказов покупателей, транспортных документов, журналов-филиалов реализации, отчетных форм. Необходимо подчеркнуть важность проверки по соблюдению последовательности нумерации счетов-фактур, осуществления повторных вычислений по счетам фактурам, сверки записи в журналах-ордерах и ведомостях со счетами-фактурами, выполнения документальной сверки дебиторской задолженности, необходимости регулярного сопоставления транспортных документов со счетами-фактурами, выполнения документальной сверки дебиторской задолженности.

Необходимость регулярного сопоставления транспортных документов со счетами-фактурами, сверки журналов-ордеров с главной книгой, а также необходимость сравнения цен в счетах-фактурах и многие другие способы осуществления внутреннего контроля продаж продукции.

В комплексной системе учета, контроля и управления системой продаж готовой продукции на предприятиях особое место должно уделяться первичному учету как основному этапу формирования информационной системы для управленческих целей. Между объектами информации и контрольной системой находится первичный учет, осуществляющий изучение, сбор, регистрацию, а также первичную обработку данных для сведения в первичную информацию по каждому объекту контроля. Объектами контроля являются предметно-технологическая, организационно-управленческая и информационная, кото-

рые собираются воедино на первичных учетных носителях при осуществлении фиксирования хода операции. Например, для отпуска материалов со склада на производство необходимо выписать такие первичные документы, как требование, лимитно-заборные карты, накладные и т.д., однако для непосредственной выписки этих документов в бухгалтерии необходимо осуществить множество подготовительно-контрольных действий в отделе маркетинга по выявлению, уточнению, необходимости, целесообразности, соответствия наличию требуемого материала на складах, а также в других службах, где осуществляются следующие уточняющие и разрешающие действия: установление необходимости товарно-материальных запасов согласно производственного задания, для чего выписывают заявку или ссылаются на документ и размер установленного лимита и т.д.; проставляются в первичном документе нормы расхода материала, цена, единицы измерения, присваивается номер регистрации документа; уточняется наличие материала на складе, либо уточняется цена по остаткам данных в бухгалтерии, на ЭВМ, в маркетинговом отделе; собираются необходимые подписи, разрешающие выписку и получение товарно-материальных запасов; получение на складах также сопровождается множеством учетных и контрольных функций, таких как наличие подлинности подписей уполномоченных на отпуск товарно-материальных запасов; устанавливается наличие достаточного количества востребованных товарно-материальных запасов; убеждаются в достоверности документов получающего лица (доверенность, удостоверение личности и т.д.); проверяется наличие лимита, заявки, производственной программы и т.д.

В ходе формирования и передачи некоторая часть первичных сведений об управляемых объектах может быть оперативно использована управляющей системой для вмешательства в ход событий по регулированию технологий, процессов управляемого объекта. Поэтому работниками внутреннего аудиторского контроля в ходе формирования первичной информации должны проверяться правильность соблюдения технологии сбора, регистрации, обработки, передачи первичной информации. Любое нарушение или несоблюдение технологии формирования первичного учета впоследствии приводит к необратимым ошибкам, искажениям в сводном учете и отчетности во всей системе учетного комплекса, а также в анализе хозяйственной деятельности внутреннего аудита и управления предприятием.

Так, может нарушаться порядок проведения лабораторного анализа, использоваться непроверенные весоизмерительные приборы, применяться необоснованные нормы расхода ТМЗ или нормы выработки продукции, не соответствующие данному оборудованию, и т.д. Все эти и другие показатели искажают результативную информацию как в первичном учете, так и на других уровнях обобщения учетной информации при последующем использовании. Например, результаты лабораторного анализа показывают высокий процент влажности и засоренности образца хлопка при приеме его на завод, следовательно, он распространяется на всю партию прибывшего (отпускаемого тоннами) хлопка. Искаженный процент влажности или засоренности приводит либо к увеличению остатка ТМЗ, либо к их недостаче. Поскольку показатели учета и отчетности складываются из каждого показателя, отраженного в первичных документах, а также показателей использованных непроверенных весоизмерительных приборов, которые приводят к искажению учетных и отчетных показателей, поэтому особое внимание во внутреннем аудиторском контроле должно

быть направлено на уровень первичного учета, на его качественное формирование. Для этого следует осуществлять проверки планомерно, проводить внезапные контрольные процедуры по соблюдению технологии первичного учета как основы всей учетной, контрольной системы. Выполнение проверок на уровне первичного учета многогранно и многоаспектно, так как они зависят от технико-технологических особенностей предприятия. Вместе с тем эти особенности проистекают из физико-химических свойств и объектов учета, контроля и управления, совершенства технической и технологической базы сбора, обобщения и обработки учетных данных, наличия и уровня использования множительных и приемопередаточных средств вычислительной техники и множества других факторов, а также уровня совершенства используемых правовой, нормативной базы и др.

Существенное влияние на уровень первичного учета и первичного контроля может оказать форма учета, применяемая на данном предприятии. Так, при меморально-ордерной, журнально-ордерной формах учета уровень документации рассчитан на ручные способы обработки и первичная документация в них особо не отличается. Но если технология производства автоматизирована, снабжена необходимыми счетчиками и датчиками для съема информации, а обобщение в последующем в свободном бухгалтерском учете рассчитано и осуществляется по журнально-ордерной форме, то такое несоответствие работники внутреннего аудита должны оценить на соответствие существующей системе учета с производственно-технологическим, структурно-организационным уровнями обработки информации современным средством вычислительной техники. При решении вопросов организации первичного учета на многих предприятиях упускается из виду такой важный вопрос, как соотношение централизации и децентрализации первичного сбора, регистрации, обобщения и передачи первичной информации на последующие этапы обработки и обобщения в сводном бухгалтерском учете. Эти вопросы релизации обработки и обобщения учетной информации должны решаться на уровне первичной учетной технологии, под которой следует понимать применение комплекса технических средств съема, сбора, и передачи первичных сведений из источников учетной информации.

Проблема централизации возникла еще на базе старой советской бухгалтерской школы, когда требовалась повышенная эффективность ведения бухгалтерского учета на основе широкого внедрения средств вычислительной техники для обработки информации в целях повышения оперативности и действенности системы управления. Для этого была крайне необходима обработка учетной информации на ЭВМ, дающая возможность оперативного обобщения информации и получения результативной информации в разных вариантах, таких как сопоставление фактических параметров с плановыми; нормативными или иными показателями, с определениями при этом отклонений от заданных параметров. Для этих целей на предприятиях были упразднены и объединены, созданы централизованные бухгалтерии, обеспеченные вычислительными машинами, предназначенными для обобщения учетной информации.

Однако практика показала отрицательную сторону чрезмерной централизации. В этом случае формированием первичного учета стали заниматься мастера, бригадиры, кладовщики, не всегда в этом компетентные. В результате полноценные бухгалтерские документы стали создаваться зачастую с незаполненными необходимыми реквизитами, отражающими суть операции, или в документах не всегда обобщались цифровые итоги,

не всегда имелись соответствующие подписи ответственных лиц. В итоге, с внедрением централизации благое намерение обернулось отрицательном фактором, снижающим качество, а следовательно, учет в целом. На многих предприятиях опытные руководители, понимающие важность качества формирования первичного учета, на свой риск продолжали держать бухгалтеров в цехах и на участках, хотя по отчету они числились как работники централизованной бухгалтерии. Достоверность и качество первичной учетной информации оказалось важнее, чем искусственное «благополучие», даваемое централизацией бухгалтерского учета. Поэтому вопросы централизации и децентрализации бухгалтерского учета должны решаться на каждом предприятии исходя из экономической целесообразности. Переход на рыночные отношения дал возможность самостоятельно определять в учетной политике, в каком соотношении и какие полномочия по ведению учета будут переданы структурам предприятия, его филиалам, самостоятельным управленческим подразделениям. В определении их целесообразности свою лепту должен внести внутренний аудиторский контроль.

На наш взгляд, для эффективной организации первичного учета необходимо установить, какими принципами следует руководствоваться при определении предприятиями организации первичного учета как наиболее ответственного участка в системе учета. К таким принципам, по нашему мнению, можно отнести достоверность, понятность, нейтральность, непрерывную деятельность, правдивое беспристрастное представление, последовательность, завершенность.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бурцев В.В. Управленческий аудит системы сбыта готовой продукции. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. – 48 с.*
2. *Жакипбеков С.Ж. Первичный учет на промышленном предприятии. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 80 с.*
3. *Оперативный контроль экономической деятельности предприятия / Б.И. Валуев, Л.П. Горлова , Е.Л. Зернов и др. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 224 с.*
4. *Либерман В.Б. Автоматизированная система обработки экономической информации на предприятиях. – М.: Экономика, 1981. –184 с.*

С.К. ЖУМАЛИНА,
аспирант КазЭУ им. Т. Рыскулова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА НЕЕ ФАКТОРЫ

Устойчивость организации, функционирующей в рыночной экономике, является одним из важнейших факторов оценки ее конкурентоспособности. Другими словами, залогом выживаемости и основой стабильного положения организации служит ее устойчивость. Что же означает понятие «устойчивость»? Обратимся к терминологической стороне этого вопроса. Так, В. Даль дает определение исходного понятия «устойчивость» от слова «устаивать, устоять против кого, чего – стоять твердо, выстоять, успешно противиться силе, выдержать, не уступить. Устойчивый, крепкий, твердый, не шаткий» [1, с. 48.]. Другими словами, можно сказать, что устойчивость – это стойкость, неподверженность риску потерь и убытков, постоянность.

С.И. Ожегов в своем Словаре русского языка дает сходное толкование понятию – «устойчивость». «Устойчивый – стоящий твердо, не колеблясь, не падая, не подверженный колебаниям, постоянный, стойкий, твердый» [2, с.772].

В экономической литературе это понятие трактуется следующим образом:

1. Устойчивость – категория системная, выраженная взаимосвязью и взаимозависимостью таких элементов системы как политика, экология, демография, экономика, технология и др. Нарушение связей даже между двумя системными элементами приводит к локальным кризисным явлениям и к нарушению связей между всеми элементами системы. Так рождаются глубокие социально-политические и экономические кризисы.

2. Устойчивость несет в себе некий «генетический код» (управляющую силу), что обусловливает способность явления к восстановлению и развитию. Экономический подъем, который приходит на смену спаду, есть результат преобразований, позволяющий восстановить внутрисистемные связи.

3. Устойчивость – есть динамическая категория. Статически устойчивость не установить. Только наблюдая за явлением во времени, можно дать представление об устойчивом или неустойчивом развитии. Устойчивость всегда определена временными характеристиками, следовательно, абсолютной устойчивости не бывает. Спад производства не выражает устойчивость, но создает необходимую платформу для последующего периода устойчивого развития.

Таким образом, «устойчивость» – это комплексное понятие, обладающее внешними формами проявления, формирующееся в процессе всей финансово-хозяйственной деятельности, находящееся под влиянием множества различных факторов.

Определения, которыми пользуются экономисты, выражая устойчивость организации, можно объединить в три группы по следующим признакам:

1. Наличие способности организации противостоять в течение длительного времени внешним возмущающим воздействиям.

2. Наличие целеполагания развития организации.
3. Наличие равновесного состояния организации.

Безусловно, все выделенные признаки относятся к понятию устойчивости. Объединяет эти выражения то, что устойчивое развитие организации рассматривается авторами через призму развития, движения. В основу движения заложен процесс. Поэтому устойчивость целесообразнее определять не через какие-то признаки или характеристики (что вполне допустимо для решения отдельных задач), а через процессы, происходящие внутри организации.

Материальной основой организации, как известно, выступает капитал. В экономической теории под капиталом понимается совокупность всех факторов производства (человеческий капитал, земля (вещество природы) и материально-технические средства), выраженные в стоимостном измерении. Капитал не просто трактует составляющие факторы производства, но и предполагает рациональную структуру стоимостного, технического и органического строения капитала.

Капитал находится в постоянном движении. Это движение К. Маркс выразил формулой Д-Т-Д^1 (денежный капитал – товарный капитал – денежный капитал + прибавочная стоимость). Именно такое движение капитала и приносит доход, необходимый для воспроизводства самого капитала. Именно составляющая Д^1 и есть необходимое условие устойчивого развития хозяйствующего субъекта. Важно отметить и то, что формула К. Маркса применима не только для промышленного производства, но и для всех областей деятельности, где в основе движения лежит капитал в денежной форме (сельское хозяйство, строительство, транспорт, связь, торговля и др.).

Таким образом, устойчивое развитие организации определяется непрерывным воспроизводством капитала, ее доходностью и способностью поддерживать доходность капитала длительные промежутки времени.

Применительно к организации, функционирующей в рыночной экономике, устойчивость прежде всего может быть общей.

Общая устойчивость организации в условиях рынка требует, как правило, получения дохода от реализации продукции и оказания услуг, причем достаточной по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, кредиторами, работниками и др. Одновременно для развития организации необходимо, чтобы после свершения всех расчетов и выполнения всех обязательств у нее оставалась прибыль, позволяющая развивать производство, модернизировать ее материально-техническую базу, улучшать социальный климат и т.д. Другими словами, общая устойчивость организации предполагает, прежде всего, такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение доходов над расходами. Видами общей устойчивости организации являются: финансовая, ценовая, маркетинговая, производственная, социальная, экологическая и т.п.

Главным компонентом общей устойчивости организации является ее финансовая устойчивость. Наше исследование посвящено именно уяснению сути этого вида устойчивости и рассмотрению факторов, влияющих на ее изменение. Прежде всего, необходимо разобраться в самом понятии «финансовая устойчивость». В настоящее время в экономической литературе нет пока еще четкого определения этого понятия. Оно трактуется по-разному.

Рассмотрим мнения различных авторов о сущности этого понятия. Так, В.А. Русак и Н.А. Русак пишут, что финансовая устойчивость «характеризуется финансовой независимостью, способностью маневрировать собственными средствами, достаточной финансовой обеспеченностью бесперебойности основных видов деятельности, состоянием производственного потенциала» [3, с.116]. В.В. Бочаров считает, что финансовая устойчивость «характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, свободным маневрированием денежными средствами и эффективным их использованием в процессе текущей (операционной) деятельности» [4, с.74]. Почти аналогично трактуют это понятие В.Г. Артеменко и М.В. Беллендир. «Финансовая устойчивость, – пишут они, – 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». «Сущность финансовой устойчивости, – пишут они далее, – определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов» [5,с.26].

В.М. Родионова и М.А. Федотова пишут, что «своеобразным зеркалом стабильно образующегося на предприятиях превышения доходов над расходами является финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению»[6,с.8]. В этой же работе далее они приводят такое определение: «Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска» [6,с.13].

Такое же определение этому понятию дают авторы учебного пособия «Финансовый анализ»: «Финансовая устойчивость предприятия – это такое состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают в условиях допустимого риска бесперебойное функционирование, достаточную рентабельность и возможность рассчитываться по обязательствам в установленные сроки» [7,с.91].

А.В. Ковалев и В.П. Привалов отмечают, что финансовая устойчивость характеризуется «соотношением собственных и заемных средств» [8,с.46]. Мнение И.Т. Балабанова звучит следующим образом: «Финансово устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы (основные фонды, нематериальные активы, оборотные средства), не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности и расплачивается в срок по своим обязательствам» [9,с.37]. Очень лаконично определяют это понятие А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин. По их мнению, «финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [10,с.64].

Такое же определение приводит В.А. Чернов. «Финансовая устойчивость , – пишет он, – это определенное состояние счетов организации, гарантирующее его постоянную платежеспособность» [11,с.515].

С ними соглашаются М.С. Абрютина и А.В. Грачев. «Финансовая устойчивость предприятия, – пишут они, – есть не что иное как надежно гарантированная платежес-

пособность, независимость от случайностей рыночной конъюнктуры и поведения партнеров [12,с.20]. Они же выделяют и главный признак устойчивости – это наличие чистых ликвидных активов, определяемых как разность между всеми ликвидными активами и всеми краткосрочными обязательствами на тот или иной момент времени. Более подробно определяет это понятие Г.В. Савицкая. По ее мнению, «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,с.607].

Оригинальное определение рассматриваемому понятию дали Л.Т. Гиляровская и А.В. Ендовицкая. «Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта, – пишут они, – 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,с.14.].

Выше была приведена точка зрения А.Д. Шеремета и Р.С. Сайфуллина по данному вопросу. В этой же работе они пишут, что «соотношение стоимости материальных оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования определяют устойчивость финансового состояния предприятия. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости, тогда как платежеспособность выступает ее внешним проявлением» [10, с.56]. Почти такое же определение этому понятию дают авторы учебного пособия «Финансовый анализ». «Сущностью финансовой устойчивости предприятия, – пишут они, – является обеспеченность товарно-материальных запасов источниками средств для их формирования (покрытия)» [15,с.105].

Пласкова Н.С. пишет, что «финансовая устойчивость – неоднозначная характеристика деятельности организации».

В широком смысле под финансовой устойчивостью организации следует понимать ее способность не только поддерживать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, но и наращивать его, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [16,с.219].

Н.П. Любушин придерживается такого же мнения, отмечая, что в отличие от понятий «платежеспособность», «кредитоспособность» понятие «финансовая устойчивость» – более широкое, так как включает в себя оценку разных сторон деятельности организации» [17,с.343].

Несколько иное определение по сравнению с приведенными выше авторами дает этому понятию отечественный автор работ по финансовому анализу К.Ш. Дюсембаев.

«Под финансовой устойчивостью организации, – пишет он, – следует понимать такое состояние финансовых ресурсов, при котором обеспечиваются самофинансирование воспроизводственных затрат и платежеспособность» [18,с.189].

Исследовав точки зрения различных авторов и уточнив основные характеристики понятия финансовой устойчивости организации, можно предложить следующее ее определение:

Под финансовой устойчивостью организации следует понимать такое состояние ее финансовых ресурсов, при котором обеспечиваются бесперебойное функционирование, стабильное развитие организации на основе роста прибыли и капитала и платежеспособности.

Анализ финансовой устойчивости организации на ту или иную дату позволяет ответить на вопрос, насколько правильно она управляла финансовыми ресурсами в течение периода, предшествующего этой дате. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития организации, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к ее неплатежеспособности и отсутствию у нее средств для развития производства, а избыточная – препятствовать развитию, отягощающая затраты организации излишними запасами и резервами. Поэтому важной задачей анализа является исследование факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации.

На финансовую устойчивость организации влияет ряд факторов, которые можно разделить:

- по месту возникновения – на внешние и внутренние;
- по важности результата – на основные и второстепенные;
- по структуре – на простые и сложные;
- по времени действия – на постоянные и временные.

При проведении анализа основное внимание уделяется **внутренним факторам**, зависящим от деятельности организации, на которые она имеет возможность влиять, корректировать их воздействие и в определенной мере управлять ими.

К внутренним факторам относятся: отраслевая принадлежность организации; структура выпускаемой продукции (услуг), ее доля в общем платежеспособном спросе; производство и выпуск дешевой, пользующейся спросом продукции; прочное положение организации на товарном рынке; высокий уровень материально-технической оснащенности производства и применение передовых технологий; надежность экономических связей с партнерами; ритмичность кругооборота средств, эффективность хозяйственных и финансовых операций, размер оплаченного уставного капитала; величина издержек, их динамика по сравнению с денежными доходами; состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

К внешним факторам относят влияние экономических условий хозяйствования, преобладающую в обществе технику и технологию, платежеспособный спрос и уровень доходов потребителей, налоговую, кредитную, финансовую, страховую и инвестиционную политику, законодательные акты по контролю за деятельностью организации, внешнеэкономические связи, конкуренцию, инфляцию, изменение уровня цен, курса валют и др. Влиять на эти факторы организация не в состоянии, она может лишь адаптироваться к их влиянию.

При исследовании внутренних и внешних факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации, аналитикам следует уделять пристальное внимание влиянию ликвидности активов и платежеспособности организации. Если у организации недостаточно ликвидных активов, которые за короткий срок можно трансформировать в денежную наличность, и если у кого низкая платежеспособность, то возникает реальная угроза утраты финансовой устойчивости.

Немаловажно оценивать влияние структуры капитала и обязательств на финансовую устойчивость. Финансовая устойчивость может изменяться из-за возникновения обязательств перед кредиторами вследствие привлечения заемных средств. Появляется финансовый риск – риск невыплаты по своим обязательствам перед кредиторами. Здесь важно знать, в какой мере влияет структура капитала и постоянные финансовые издержки (проценты по кредитам и займам, дивиденды по привилегированным акциям, лизинговые платежи и пр.) на финансовую устойчивость.

Очень большое значение имеет оценка влияния на финансовую устойчивость инфляции. Инфляция обесценивает активы организации и будущие поступления денежных средств за отгруженную продукцию, что приводит к потере финансовой устойчивости. Следует отметить и существенное влияние изменения валютных курсов на финансовую устойчивость. Прямое воздействие на финансовую устойчивость оказывают и налоговые издержки.

Глубокое и тщательное исследование различных факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации, позволяют сформировать представление о ее истинном финансовом положении, оценить финансовые риски, сопутствующие деятельности организации, дает возможность своевременно устранить недостатки в ее работе, полнее выявить резервы оздоровления и укрепления финансовой устойчивости организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Даль В. Толковый словарь. – М.: ГИИ и НС, 1995.*
2. *Ожегов С.И. Словарь русского языка /Под ред. Н.Ю. Шведовой – 10-е стереотипное, Москва 1973, изд-во «Советская энциклопедия».*
3. *Русак В.А., Русак Н.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: справочное пособие – Мн.: Высш. Школа , 1997. – 309с.*
4. *Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПБ: Питер, 2006. – 240с.*
5. *Артеменко В.Г. , Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: Изд-во «ДИС», НГАЭиУ, 197. – 128с.*
6. *Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Изд-во «Перспектива», 1998. – 98с.*
7. *Банк В.Р. , Банк С.В., Тараскина А.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2005. – 344с.*
8. *Ковалев А.И., Привалов В.И. Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1995. – 192с.*
9. *Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208с.*
10. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 176с.*
11. *Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес. Учебное пособие для вузов под ред. Проф. М.Н. Баканова. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2003. – 686с.*
12. *Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 1998. – 256с.*

13. *Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Новое знание, 2000.*
14. *Гиляровская Л.Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит». – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 159с.*
15. *Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: учебное пособие / Э.А. Макарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Макарьян. – 5-е издание, перераб. – М.: КНОРУС, 2006. – 224с.*
16. *Пласкова Н.С. Экономический анализ: Учебник. – М.: ЭКСМО, 2007. – 704с.*
17. *Любушин М.П. Экономический анализ: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 080105 «Финансы и кредит» /М.П. Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 423с.*
18. *Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ в системе управления финансами (теория и методология). – Алматы: Экономика, 2000. – 293с.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры - совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009г. до сентября 2010г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень “Магистра Наук” присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009года

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

Б.Ч. ИШЕНОВ,
к.э н., начальник отдела Министерства Финансов Кыргызской Республики
А.Ш. ОСМОНАЛИЕВ,
соискатель Кыргызского экономического университета

СРЕДНЕСРОЧНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ – КАК МЕХАНИЗМ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

В процессе реализации экономических прогнозов исключительное значение имеют механизмы, способствующие достижению главной цели прогноза. В условиях региона одним из действенных механизмов является **среднесрочное финансовое планирование.** В ходе бюджетной реформы изменилась и концепция государственного финансового планирования и прогнозирования. Осуществляется переход на среднесрочный финансовый план, который должен содержать основные параметры местных бюджетов, охватывающие трехлетний период. Применение среднесрочного финансового планирования позволит обеспечить последовательность и стабильность бюджетной и налоговой политики.

Среднесрочная стратегия развития региона (СРР) ориентирована не на регулирование затрат, а на достижение запланированного результата. Более того, для решения задач стратегии инновационной модернизации намечены конкретные действия и меры, направленные на региональную диверсификацию развития страны. Успешная реализация стратегий и программ регионального развития на 2009-2011 годы позволит существенно повысить роль регионов в реализации стратегии инновационной модернизации через комплексный подход в продвижении инвестиционных проектов и кластеров.

1. Проект региональных бюджетов на 2009 г. и прогноз на 2010-2011 гг. (тыс, сом.).

	2008 г. утвержд.	2009 г. проект	2010 г. прогноз	2011 г. прогноз
Иссыккуль. обл. (1)	3780994,3	4809442,4	48132836,0	4892937,4 (1)
Жалалабатская обл. (4)	793740,4	1069730,4	1065342,8	1075244,7 (4)
Нарынская обл. (5)	368848,6	531752,6	528861,7	531818,6 (5)
Баткенская обл. (6)	326797,5	468284,8	466041,7	469736,3 (6)
Таласская обл. (7)	228190,1	303553,0	303019,3	306730,4 (7)
Чуйская обл. (3)	968527,0	1191994,8	1235478,4	1295651,4 (3)
Ошская обл. (2)	1081466,8	1395835,2	1390677,1	1405251,8 (2)

Из приведенных данных видно, что по абсолютному размеру бюджета по итогам 2008 г. ведущее положение занимают Иссыккульская и Ошская области. Со средними характеристиками – Чуйская и Жалалабадская области, проблемными являются Нарынская и Баткенская области, а неблагополучным оказалась Таласская область.

Внедрение СРР расширяет возможности применения среднесрочного бюджетного планирования, ориентированного на результат, и обеспечивает Правительство КР необходимой информацией для составления перспективного финансового плана, исходя из эффективного использования бюджетных средств в регионах.

Вместе с тем, остаются еще неразработанными:

- показатели деятельности органов исполнительной власти, используемые для оперативного контроля выполнения поставленных задач и достижение стратегических целей;
- порядок конкурентного распределения ресурсов между ведомствами;
- методика оценки и порядок (регламент) подготовки региональных прогнозов.

Есть острая необходимость в проведении обучения специалистов, в проведении обучающих семинаров с государственными служащими по методике составления прогнозов, методике управления по результатам в подведомственных органам исполнительной власти организациях, а также по методике внедрения процедур аудита результативности деятельности органов исполнительной власти.

Проблема внедрения прогнозирования в среднесрочное финансовое планирование в регионах связана с отсутствием их стандартов по соответствующим субъектам бюджетного планирования. Поэтому необходимы более оперативная подготовка методики составления иреализации прогнозов республиканскими министерствами, агентствами и службами и их своевременные рекомендации соответствующим нижестоящим региональным службам, особенно по оценке непосредственных и конечных результатов деятельности. В этой связи возрастает ценность изучения региональной практики применения прогнозов, определение регионов республики, имеющих «лучшую практику» для распространения положительного опыта.

Проблема распространения прогнозирования в определенной степени связана с тем, что в настоящее время деятельность государственных служащих не оценивается в зависимости от наличия (отсутствия) прогнозов они не заинтересованы в их внедрении, поэтому их аттестацию необходимо проводить с учетом достижения целей и непосредственных и конечных результатов.

Вместе с тем следует учитывать, что достижение непосредственных и конечных результатов деятельности органов исполнительной власти их общественно-экономическая эффективность зависят от принятия решения по выделению необходимого объема бюджетных средств и их фактического обеспечения. К сожалению, управление по результатам не взаимосвязано с принятием финансовых решений, наблюдается несогласованность межведомственных отношений и бюджетного процесса при разработке и реализации прогнозов, что сводит на нет все усилия по их применению и превращает их использование в очередную временную кампанию.

Следует увязать прогнозы с бюджетными процессами, иначе их применение в бюджетном планировании бессмысленно. Субъекты бюджетного планирования должны разрабатывать и представлять прогноз соответствующим финансовым органам в процессе составления проектов бюджетов, корректировать их после утверждения бюджетов с учетом выделяемых бюджетных средств и представлять вновь третий (результаты деятельности) и пятый (результативность бюджетных расходов) разделы прогнозов при подготовке отчетов об исполнении бюджетов.

При среднесрочном бюджетном планировании в регионах необходимо учесть фактическое различие среди них средней заработной платы, минимального потребительского бюджета и индекса потребительских цен. В результате принимать меры по их выравниванию (см. табл.1.2; 1.3; 1.4).

2. Средняя номинальная заработная плата, сом.

	2004 г.	**2005 г.**	**2006 г.**	**2007 г.**	**2008 г.**
Кыргызская Республика	2240,3	2612,5	3270,0	3990,4	5422,0
г. Бишкек	3384,1	3820,6	4375,6	5725,3	7832,0
Жалалабатская область	1787,9	2130,2	2511,4	3302,1	4469,0
Иссыккульская область	1587,1	1834,0	4383,3	2744,1	3739,0
Нарынская область	1862,4	2159,3	2571,4	3404,1	4918,0
Баткенская область	1367,5	1666,5	2265,6	2783,9	3820,0
Ошская область	1447,2	1298,0	1569,4	2180,5	2951,0
Таласская область	1376,3	1654,5	1943,6	2545,6	3636,0
Чуйская область	2189,0	2513,7	2857,6	3768,8	4765,0

Источник: ИСК КР.

Примечание: годовые данные представлены с учетом работников малых предприятий.

3. Расчетный минимальный потребительский бюджет, сом.

	2004 г.	**2005 г.**	**2006 г.**	**2007 г.**	**2008 г.**
Кыргызская Республика	1725,9	1836,6	2377,2	2795,9	3571,0
г. Бишкек	1969,1	2017,8	2523,3	2940,9	3717,5
Жалалабатская область	1594,4	1634,3	2101,2	2473,2	3137,5
Иссыккульская область	1513,5	1658,1	2241,6	2598,3	3461,7
Нарынская область	1351,8	1443,3	2119,1	2426,4	3186,9
Ошская область	1442,9	1561,2	2140,8	2645,0	3406,7
Баткенская область	1290,4	1339,7	1883,0	2205,0	2953,8
Таласская область	1306,1	1437,8	2056,6	2464,3	3267,9
Чуйская область	1465,4	1614,0	2229,9	2604,8	3496,1

Источник: ИСК КР.

**4. Индекс потребительских цен по регионам республики,
(в процентах к предыдущему периоду)**

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
г. Бишкек	103,9	104,1	104,1	120,0	118,7
Жалалабатская область	100,4	104,4	109,0	121,2	123,2
Иссыккульская область	101,8	105,3	105,5	122,1	116,9
Нарынская область	99,5	105,8	104,2	116,2	112,6
Ошская область	99,5	108,4	106,9	120,6	125,6
Баткенская область	104,8	102,9	105,4	118,9	120,4
Таласская область	103,7	105,3	107,2	121,8	117,8
Чуйская область	102,0	106,5	104,2	119,5	123,9

Источник: ИСК КР.

Несмотря на административную реформу, деятельность органов исполнительной власти остается непрозрачной, общество не влияет на принятие управленческих решений. При оценке деятельности органов исполнительной власти необходимо учитывать общественное мнение. Для этого целесообразно придавать гласности доклады о достигнутых результатах высших должностных лиц регионов, которые должны представляться в Комиссию при Президенте КР.

Бюджетным кодексом КР установлен принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств. Правительством КР утвержден перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти. Поэтому важно устранение проблемы разработки и внедрения в практику количественных методов оценки и сопоставления результативности и качества управления региональными и местными финансовыми органами.

Решение рассмотренных проблем будет способствовать более быстрому распространению и эффективному применению прогнозов в качестве инструмента совершенствования среднесрочного финансового планирования.

О.Ж. КАРЖАУБАЕВА,
к.э.н., Каспийский Государственный Университет Технологии и Инжиниринга им. Ш.Есенова, Институт «Экономика и право», Кафедра «Финансы», г. Актау

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РК

2008 год стал переломным на международных рынках капитала: проблемы, возникшие на рынке ипотечного кредитования, в итоге привели к обвальному падению всех биржевых индексов мира. Значительно снизилась капитализация практически всех крупнейших компаний мира, включая тех, чье финансовое положение не претерпело ухудшений. Кризис ликвидности привел к росту уровня доходности долговых бумаг, тем самым негативно отразившись на стоимости самих долговых инструментов. Таким образом, портфели институциональных инвесторов значительно уменьшились из-за снижения стоимости долевых и долговых инструментов.

Данной ситуации не избежали и пенсионные фонды ввиду присутствия в структуре портфеля высоколиквидных финансовых инструментов, стоимость которых корректировалась в соответствии с динамикой их стоимости на фондовых рынках, что отразилось на показателе инвестиционного дохода.

Финансовые инструменты, находящиеся в портфелях пенсионных активов, подлежат ежедневной переоценке в порядке и на условиях установленных Международными стандартами финансовой отчетности и Правилами оценки финансовых инструментов, находящихся в инвестиционных портфелях накопительных пенсионных фондов, утвержденными постановлением Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 26 марта 2005 г. №109 (далее – Международные стандарты).

Уменьшение суммы инвестиционного дохода произошло вследствие изменения рынков и падения стоимости финансовых инструментов в портфеле. Как было изложено выше в соответствии с Международными стандартами финансовые инструменты, находящиеся в инвестиционном портфеле накопительных пенсионных фондов, подлежат ежедневной переоценке. Переоценка стоимости финансовых инструментов может быть как положительной, так и отрицательной и относится соответственно на увеличение или уменьшение размера инвестиционного дохода, начисляемого на индивидуальные пенсионные счета вкладчиков.

Фонды ежедневно производят расчет текущей стоимости условной единицы и переоценку суммы пенсионных активов. При этом при подсчете стоимости одной условной единицы пенсионных активов Фонда на какой-либо день учитывается инвестиционный доход по пенсионным активам Фонда, начисленный за данный день.

Следовательно, руководствуясь нормами действующего законодательства, Фонд ежедневно ведет учет начисленного инвестиционного дохода на пенсионные активы, в число которых входят пенсионные накопления.

Фиксируемые накопительными пенсионными фондами убытки являются «учетными», поскольку оценка, в частности, ценных бумаг в соответствии с Международными

стандартами осуществляется по рыночной стоимости, на которую значительно влияют панические настроения инвесторов в период финансового кризиса. При стабилизации ситуации на финансовых рынках и, соответственно, повышении стоимости финансовых инструментов фиксируется прибыль от их переоценки.

Кроме того, инвестиционный доход зависит от характера инвестиций в те или иные финансовые инструменты. В частности, фонды получают гарантированный доход по депозитам в банках второго уровня, а остальные доходы (убытки) являются следствием вышеуказанной рыночной переоценки финансовых инструментов, составляющих структуру инвестиционного портфеля, сформированного за счет пенсионных активов.

Необходимо обратить внимание, что средний коэффициент кредитного риска в пенсионной системе Республики Казахстан составляет 91,84%.

С начала текущего года накопительные пенсионные фонды активно приобретают высоколиквидные финансовые инструменты, номинированные в долларах США, тем самым, увеличивая долю финансовых инструментов в долларах США с 17% (на 01.01.2008 г.) до 28% (на 03.02.2009 г.).

На 4 февраля 2009 г. средневзвешенный курс казахстанского тенге по отношению к доллару США вырос на 18% с 122,32 тенге до 143,98 тенге. Это позволило возместить вкладчикам накопительных фондов потери инвестиционного дохода за 2008 г. на 67%.

Таким образом, снижение инвестиционного дохода в настоящем является временным и меры, принимаемые накопительными пенсионными фондами, дадут положительный результат в ближайшем будущем.

По официальным данным Государственного центра по выплате пенсий, в Казахстане больше 9 млн пенсионных счетов. Но, учитывая тот факт, что многие вкладчики имеют по нескольку счетов в разных фондах, а также факт отсутствия денег и движения по многим счетам, реальное число участников пенсионной системы вдвое меньше указанного количества счетов вкладчиков. Зачастую не делает отчисления в пенсионные фонды самозанятое население, все еще большое количество людей работают неофициально. Поэтому пенсионной системой охвачены далеко не все. К тому же недостаточно развита система добровольных отчислений. Поэтому та категория населения, которая сегодня не участвует в пенсионной системе и не имеет права на пенсию из государственного бюджета, может рассчитывать лишь на базовую пенсию, но ее для жизни будет недостаточно. И это при том, что сумма накоплений в среднем по пенсионной системе достаточно низка и составляет около 1000 долл. Люди просто не успевают накопить достаточную сумму, чтобы обеспечить свою старость.

Сегодня пенсионные фонды подготовили целый пакет инициативных предложений, направленных на увеличение накоплений и стимулирование добровольных отчислений. В частности, предлагается повысить ставку отчислений обязательных пенсионных взносов с 10% от заработной платы до 15%. И дополнительные проценты отчислять за счет работодателей, но предусмотреть для них определенные льготы, например, снизить социальные отчисления.

Участники пенсионной системы разделились во мнении в решении вопроса, нужно ли формировать различные инвестиционные портфели в рамках одного пенсионного фонда, а также о возможных сроках такого нововведения. Это достаточно сложная схема ра-

боты НПФ. Если рассматривать одну из версий проекта изменений в законодательстве, то подразумевается, что каждый из НПФ может иметь три инвестиционных портфеля, сформированных за счет пенсионных активов: консервативный, умеренный и агрессивный. Каждый вкладчик сможет выбрать один из этих портфелей, соответственно, его накопления будут инвестироваться в те инструменты, которые подразумевают определенную степень риска. Консервативный портфель, предположим, будет составлен исключительно из инструментов, которым присущ относительно низкий риск, таких, как государственные ценные бумаги, наиболее надежные ценные бумаги с фиксированным доходом. Если это умеренный портфель, то он будет включать определенную долю более рискованных финансовых инструментов. Формирование агрессивного портфеля имеет своей целью получение относительно высокой доходности, что, естественно, подразумевает и более высокую степень риска. В него может входить значительная часть долевых и производных инструментов. Это примерная схема, обсуждаемая рабочей группой при Ассоциации финансистов Казахстана. Однако следует принимать во внимание и тот факт, что на казахстанском фондовом рынке совсем немного ценных бумаг хорошего инвестиционного качества, доходность по которым покрывает хотя бы уровень инфляции. С другой стороны, количество инструментов, которые отвечали бы требованиям консервативного портфеля, также весьма ограничено и в основном сводится к перечню государственных ценных бумаг. Поэтому у НПФ возникает несколько серьезных вопросов. Первый: смогут ли пенсионные фонды обеспечить реальный выбор для вкладчика и предложить портфели, существенно отличающиеся друг от друга по степени риска, и при этом предложить адекватную доходность? Второй вопрос связан с определением агрессивного портфеля. В понимании АФН это портфель, содержащий до 80% долевых бумаг, т.е. акций. Но, с другой стороны, акции разных компаний могут существенно отличаться по уровню риска, а долевые бумаги крупных игроков, имеющих высокий рейтинг, могут быть надежнее, чем, например, облигации компаний с низким рейтингом, что увеличивает риск дефолта.

Еще одна категория вопросов связана с процессом оптимизации администрирования платежей в накопительную пенсионную систему, который начался в 2006 г. Сегодня у многих вкладчиков имеется несколько пенсионных счетов в разных фондах. Таким образом, уже сейчас их накопления раздроблены. Таким вкладчикам придется в каждом фонде, где у него есть накопления, выбрать инвестиционный портфель. А если предположить, что законодатель разрешит вкладчику выбирать более одного портфеля в рамках одного пенсионного фонда, то произойдет дальнейшее дробление накоплений. Насколько это правильно? Как это скажется в момент получения выплат? Данный вопрос вызывает много споров среди специалистов. Поэтому для начала необходимо завершить процесс оптимизации и переходить к вопросу выбора портфелей для инвестирования только тогда, когда каждый вкладчик будет иметь накопления на одном счете в одном НПФ. Для завершения этой работы необходимо навести порядок в сфере проведения платежей и осуществления переводов между фондами.

Следующая категория вопросов: проблемы с технической подготовкой и программным обеспечением. Некоторые представители накопительных пенсионных фондов предлагают перейти на формирование трех пенсионных портфелей в кратчайшие сроки. Но большинство фондов все же считают, что для этого перехода необходимо больше времени.

Для начала необходимо тщательно проанализировать все плюсы и минусы такой реформы, разработать концепцию, подготовить нормативно-правовую базу и только после этого, может быть, в 2010-2011 годах начать поэтапно вводить новую модель. Нужно понимать, что у фондов сегодня нет соответствующего программного обеспечения, а чтобы ставить задачу по созданию необходимых программ, нужно детально разработать механизм всех операций и их учета. При отсутствии концепции, нормативных актов, операционных процедур невозможно ни поставить задач, ни разработать программу, ни внедрить эту систему. Все вышеперечисленные проблемы, безусловно, можно решить, но это вопрос времени.

В процессе ввода накопительной пенсионной системы в 1998 г. население Казахстана практически не имело представления, как она работает. Вкладчики не были готовы к переходу к новой системе. Прошло 10 лет, многое изменилось, осведомленность людей выросла многократно, но даже при этом не все трудоспособные казахстанцы имеют пенсионные накопления. Поэтому задача каждого накопительного пенсионного фонда – подготовить своих вкладчиков, максимально информировать их об изменениях и новых возможностях. В России, например, несколько лет назад была также частично проведена пенсионная реформа, но до сих пор активность населения в выборе управляющих компаний осталась на низком уровне. Совсем небольшая часть людей сознательно подошла к этому вопросу и выбрала свою компанию. Хотя в Казахстане концепция пенсионной реформы отличается от российской, все же, думаю, можно провести аналогию и предположить, что при выборе инвестиционных портфелей будет похожая ситуация, т.е. довольно низкая активность клиентов. Несомненно, вкладчики по этому вопросу будут консультироваться с НПФ, которым они доверили свои деньги, и получат общее представление о составе того или иного портфеля и доходности, а также рекомендации по выбору. Поэтому многое будет зависеть от информационно-пропагандистской работы, от прозрачности накопительных пенсионных фондов, их готовности предоставлять объективную информацию вкладчикам.

Некоторые банкиры предлагают увеличить лимиты для НПФ по инвестированию в ценные бумаги отечественных банков. И если говорить об отношении к этой инициативе, то можно отметить неоднозначность вопроса. С одной стороны, пенсионные деньги и так в достаточно большой степени вложены в ценные бумаги банков, поскольку это самые активные эмитенты в Казахстане. Однако последние события показали, что значительные вложения в банковский сектор сопряжены со значительными рисками. Поэтому увеличение лимитов – слишком прямолинейный подход. Главное, чтобы НПФ и управляющие компании тщательно оценивали риски и уделяли больше внимания диверсификации портфеля. С другой стороны, на казахстанском рынке сделать это сложно, поскольку выбор качественных инструментов ограничен. Поэтому нынешние лимиты достаточно гибкие и отвечают потребностям пенсионных фондов, так что нет необходимости в их увеличении.

Из-за того, что при первых признаках кризиса крупные зарубежные инвесторы стали уходить с развивающихся рынков и, в частности, «сливать» наиболее ликвидные бумаги казахстанских банков, котировки их акций снизились. Поэтому, естественно, что НПФ, имевшие в портфелях акции крупных казахстанских банков, испытали последствия такого падения цен: снизились показатели доходности. Это объяснимый и понятный процесс, который, в принципе, должен подтолкнуть накопительные пенсионные фонды к переоценке подхода к рискам. Но большого изменения в стратегиях пенсионных фондов не про-

изошло, поскольку это невозможно сделать одномоментно. Это длительный процесс, и 2-3 месяцев недостаточно, чтобы получить ощутимые результаты корректировки инвестиционной стратегии. Пересмотр стратегий может произойти в течение длительного периода, например, года, и он будет направлен на хеджирование рисков, фонды будут делать акцент на инструментах с фиксированным доходом и, может быть, на более продуманной работе с долевыми инструментами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *www.afn.kz*
2. *www.nationalbank.kz*
3. *www.fond.kz*
4. *Казинформ*
5. *www.express K.kz*

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

Сұрақ: *Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?*

Жауап: *Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін ішін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумуляторлардан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады.*

Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен "үйіп тастауы" болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде "01" телефоны бойынша хабарласыңыздар.

Н.Н. КЛИМОВА,
к.э.н., доцент Восточно-Казахстанского государственного
технического университета им. Д. Серикбаева

О КОНЦЕПЦИИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАДЗОРА ЗА ПЛАТЕЖНЫМИ СИСТЕМАМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Уровень развития общества определяется не только совершенством политической системы, наличием социальных гарантий для граждан, но и, прежде всего, состоянием экономики. Одним из объективных условий эффективной экономической деятельности субъектов рынка является своевременное и гарантированное получение оплаты за реализованную продукцию (услуги). В настоящее время данная проблема привлекает особое внимание ввиду возросшей активности на фондовом и валютном рынках, операции на которых составляют значительные суммы денежных средств, весьма ощутимые даже в сравнении с общим объемом промышленных и торговых операций. Рост объема высокостоимостных платежей повлек за собой большую озабоченность относительно рисков, связанных с их осуществлением. Главной задачей платежной системы является своевременное, надежное и эффективное движение денежных средств между субъектами- участниками.

В последнее десятилетие страны с развитыми платежными системами активно реформируют платежные системы, что связано с пониманием и признанием ключевой роли, которую играют платежные системы в финансовой системе и экономике страны в целом. Реформирование платежных и расчетных систем напрямую связано с развитием новых технологий, с усилением важности вопроса эффективности и безопасности проведения платежей и переводов денег. Данные тенденции также коснулись и Казахстана [1].

Платежные системы находятся в сердце финансового сектора. Вместе с быстрыми технологическими переменами на национальном и международном уровнях, а также конкуренцией в этой области, политика Национального Банка должна быть направлена на поддержку безопасности и эффективности платежных систем обоих уровней.

Иностранными экспертами многократно отмечалось, что платежные системы Казахстана является передовой платежной системой на бывшем постсоветском пространстве. Так, например, Межбанковская система переводов денег (МСПД), соответствует Ключевым Принципам, предъявляемым к системно значимым платежным системам, разработанным Комитетом по платежным и расчетным системам Банка Международных Расчетов.

За годы функционирования платежных систем Национальным Банком обеспечена эффективная и устойчивая работа платежных систем, однако в целях формирования стратегии Национального Банка по дальнейшему их совершенствованию, а также обеспечения соответствующими информационными технологиями и техническим оснащением в соответствии с последними достижениями в мировой практике, необходимо продолжать работу по развитию платежных систем.

На данном этапе развития Национальному Банку требуется организовать систему контроля и проведения тщательного надзора за операторами услуг платежных систем,

провайдерами технического и программного обеспечения платежных систем, а также самих пользователей платежных систем.

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» одной из задач, возлагаемых на Национальный Банк Казахстана, является обеспечение функционирования платежных систем [2]. Кроме этого, Национальный Банк Казахстана определяет порядок, систему и форму осуществления платежей и переводов денег в Республике Казахстан, организует, а также осуществляет надзор за функционированием платежных систем, обеспечивающих своевременное и бесперебойное проведение переводов денег между банками, организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций, в казахстанских тенге [2].

В настоящее время надзор за платежными системами в Казахстане находится на начальной стадии развития. В целях осуществления надзора за платежными системами Национальный Банк Казахстана осуществляет проверки безопасности рабочих мест пользователей платежной системы. При этом проверяется нормативно-правовая база, вопросы технической и информационной безопасности, а также организационные мероприятия, позволяющие обеспечить доступ в платежные системы.

Согласно международной терминологии, надзор – функция Центрального Банка по достижению целей безопасности и эффективности платежных и расчетных систем посредством мониторинга существующих и планируемых механизмов и при необходимости внедрения изменений.

Кроме законодательства Республики Казахстан Национальному Банку для создания эффективной системы надзора за платежными системами необходимо основываться на Ключевых принципах для системно значимых платежных систем Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов (далее – Ключевые принципы), рекомендациях международных финансовых институтов и опыте центральных банков зарубежных стран.

Ключевые принципы предназначены для внедрения во всех странах в разумные временные сроки, независимо от того, является ли их экономика развитой, переходной или развивающейся.

Эффективное применение Ключевых принципов является важным, если Национальный Банк стремится выполнить цели политики платежных систем. За последние годы в странах с развитыми платежными системами, в том числе странах-участницах Европейского Союза, стало совершенно ясно, что именно центральные банки играют важную роль в процессе функционирования и надзора платежных систем.

Главным фактором при оценке системной значимости платежной системы является сумма обрабатываемых системой платежей в совокупном или индивидуальном выражении по отношению к ресурсам участников системы и в контексте всей финансовой системы в целом.

Еще одним фактором при определении системной значимости системы является характер обрабатываемых платежей. Система, предназначенная для расчетов по иным платежным системам (например, если в ней осуществляется расчет чистых позиций участников многосторонней неттинговой расчетной системы) или система для обработки платежей для расчета по транзакциям финансового рынка (например, транзакции на де-

нежных рынках или рынках валют, или по переводам денег для операций на рынке ценных бумаг) обычно рассматривается как системно значимая платежная система.

Если мы имеем дело не с системно значимой системой, к ней все же можно применить некоторые или даже все Ключевые принципы, особенно если система широко используется, и пользователи не имеют на данный момент альтернативных способов проведения тех же платежей.

Системы расчетов по ценным бумагам часто предоставляют механизмы перевода платежей между участниками путем подключения к другой отдельной платежной системе или путем предоставления платежных механизмов в пределах собственной расчетной системы ценных бумаг. В некоторых случаях они предоставляют клиринговые услуги по переводам денежных средств, которые весьма схожи с неттингом и могут иметь те же риски, что и неттинговая платежная система с отложенным расчетом. Нередко здесь речь идет о крупных суммах, поэтому такие системы могут быть системно значимыми.

В этой связи системно значимой платежной системой в Казахстане можно признать МСПД, а также системы расчетов по операциям с ценными бумагами и иностранной валютой (при наличии).

Основная роль Национального Банка Казахстана в области платежных систем, как центрального банка, должна сводиться к реализации задач безопасности и эффективности платежных систем, что также рекомендовано Комитетом по платежным и расчетным системам при Банке международных расчетов. Четыре задачи центрального банка по практической реализации Ключевых принципов для системно значимых платежных систем вытекают из роли, которую играет центральный банк.

Задача A – Национальный Банк обязан четко определить свои цели в отношении платежных систем и должен обнародовать свою роль и основные виды политики применительно к системно значимым платежным системам.

Задача B – Национальный Банк должен обеспечить соответствие Ключевым принципам системы, оператором которой он является.

Задача C – Национальный Банк должен осуществлять надзор за соответствием Ключевым принципам системами, оператором которых он не является, и он должен иметь возможности для надлежащего осуществления такого надзора.

Задача D – Для обеспечения безопасности и эффективности платежных систем посредством Ключевых принципов Национальный Банк должен сотрудничать с другими центральными банками и любыми другими причастными внутренними и зарубежными органами [3].

При этом проводится различие задач (B и C) между теми, которые присущи центральному банку в системно значимых платежных системах, где оператором является сам центральный банк, и теми, где он не является оператором. Национальный Банк имеет различные обязанности в этих двух ситуациях, однако в обоих случаях целями центрального банка являются безопасность и эффективность платежных систем, поэтому применение Ключевых принципов является необходимым элементом.

Центральные банки всегда выступали в роли организации, предоставляющей расчетные счета для платежных систем, а многие из них были также и их операторами. Международная практика показывает, что почти все центральные банки стран с развитыми

платежными системами имеют как минимум одну систему, осуществляющую расчеты на счетах центрального банка и оператором, которой является сам центральный банк. Совсем недавно ключевая роль безопасности и эффективности была официально признана, и в связи с этим начали признавать и определять такую самостоятельную функцию как надзор за платежной системой. К примеру, Национальный Банк Швейцарии в Законе «О Национальном Банке» в качестве функции выделяет проведение надзора за платежными системами, целью которого является обеспечение стабильности финансовых систем. Большинство центральных банков в настоящее время признают надзор за системно значимыми платежными системами как существенную функцию, выполнение которой способствует финансовой стабильности и дополняет меры по реализации денежно-кредитной политики. Это отражает важнейшую роль безопасных и эффективных платежных систем при осуществлении эффективной денежно-кредитной политики и стабильности финансовой системы. Роль центрального банка как органа надзора может выполняться в различных правовых и организационных рамках. Относительная новизна этой функции делает особенно важным ее определение и информирование общественности, отраженные в задачах A, B, C.

Центральные банки не могут исполнять свои обязанности в полной изоляции. Задача D признает необходимость сотрудничества между центральным банком (в роли органа надзора и/или оператора) и иными органами власти или самостоятельным органом финансового надзора. Кроме этого, центральному банку может потребоваться внешнее содействие для обеспечения соответствия системы Ключевым принципам. К примеру, в Нидерландах между Национальным Банком и органом регулирования рынка ценных бумаг заключено соглашение о сотрудничестве по надзору и контролю расчетных систем по операциям с ценными бумагами. Центральные банки Италии и Франции также заключили соответствующие соглашения с заинтересованными органами по совместным действиям в области регулирования деятельности клиринговых палат.

На данном этапе развития информационных технологий зависимость нормального функционирования платежных систем от технического и программного обеспечения заставляет постоянно повышать требования к безопасности и нормативно-правовому обеспечению функционирования платежных систем. Кроме того, в свете усиления мировых тенденций к развитию функции центральных/национальных банков по надзору за платежными системами перед Национальным Банком Казахстана остро стоит необходимость в организации более тщательного и обширного надзора за платежными системами. В настоящее время осуществление надзора за платежными системами не должно ограничиваться только проведением мониторинга платежных систем, получением необходимой статистической информации от всех участников платежных систем и проверкой безопасности доступа в платежные системы.

В этой связи, предполагается расширение функции надзора за платежными системами в части проверки полного цикла проведения платежей, с момента подготовки платежного документа до его исполнения, а также любые вопросы по уменьшению всех видов рисков, возникающих в платежных системах пользователей платежных систем. Кроме этого необходимо осуществлять проверку операторов платежных систем, провайдеров услуг инфраструктуры платежных систем (телекоммуникации, оборудование, программное

обеспечение и т.д.) и систем платежных инструментов, имеющихся в банках (home-банкинг, mobile-банкинг, электронный банкинг, электронный кошелек и т.д.).

Основной целью надзора за платежными системами является обеспечение способности системы и его участников управлять любым или всеми видами рисков без каких-либо структурных последствий (минимизация финансового, операционного, технического, правового рисков, связанных с платежами и переводами денег). Разработчик и оператор системно значимой платежной системы несут основную ответственность за обеспечение соответствия системы Ключевым принципам. Если центральный банк не является оператором системы, то его роль сводится к надзору за соответствием системы указанным принципам, а также к контролю за выполнением оператором своих обязанностей.

Какова бы ни была основа для проведения надзора, существует ряд мер, которые следует предпринять Национальному Банку в целях достижения эффективности надзора:

- разработать необходимую нормативную правовую базу по вопросам надзора за платежными системами (установление минимальных требований и стандартов и т.д.);
- выделить системы, являющиеся объектом надзора. В первую очередь сюда должны войти все системно значимые платежные системы. Операторы и пользователи систем должны быть уведомлены о намерении Национального Банка, осуществлять надзор. Системы, которые не считаются системно значимыми, должны периодически проверяться для анализа изменений в работе или окружении;
- проверить и оценить организацию и функционирование каждой из существующих системно значимых платежных систем для обеспечения их соответствия требованиям нормативных правовых документов Национального Банка, а также всем Ключевым принципам;
- обеспечить принятие необходимых действий в приемлемые сроки при обнаружении несоответствия требованиям нормативных правовых документов Национального Банка;
- оценивать новые системы на стадии разработки для оптимизации процесса приведения в соответствие с требованиями Национального Банка;
- собирать информацию от системных операторов для проведения анализа их работы, заранее получать информацию о любых предполагаемых изменениях проекта или работы системы, чтобы иметь соответствующие возможности проверить их;
- запрашивать и получать информацию от провайдеров услуг – инфраструктуры платежных систем;
- запрашивать и получать информацию от участников платежных систем для проведения анализа на предмет соответствия их действий нормативным документам Национального Банка;
- осуществлять сбор информации, постоянный мониторинг, а также проведение действий по вопросам возникновения рисков в платежных системах на протяжении полного цикла исполнения платежных документов и проведения платежей, с момента подготовки платежного документа до его исполнения;
- осуществлять проверки деятельности участников платежных систем на предмет соблюдения требований нормативных актов Национального Банка [3].

Согласно международной практике, инструментарий, который Национальный Банк может использовать при проведении надзора, можно разделить на три категории: сбор информации, анализ информации и проведение мероприятий.

Ключевые принципы дают всестороннее исчерпывающее руководство по практическим действиям, которые должны поощряться надзорными органами. Может случиться, что операторы и пользователи не желают производить требуемые реформы или делают это слишком медленно; в этом случае Национальный Банк должен предусмотреть необходимые мероприятия для достижения целей надзора за платежными системами. Конкретные средства зависят в большой степени от нормативной правовой базы, на которой должен строиться режим надзора Национального Банка. Данную нормативную правовую базу по вопросам надзора за платежными системами (установление минимальных требований, стандартов, порядка проведения инспектирования и другие) необходимо разработать в рамках первого этапа организации надзора за платежными системами.

Для достижения целей надзора за платежными системами Национальный Банк может применять различные меры воздействия, определенные законодательством. В мировой практике принято применять некоторый диапазон мер воздействия, поскольку угроза явно избыточного наказания (например, закрытие системы) не вполне целесообразна. Кроме того, при менее формальных режимах надзора Национальному Банку может потребоваться использование других методов, включая моральное воздействие или изменение условий обслуживания банковских счетов участников для стимулирования их соответствия требованиям надзора. Этапы осуществления функции надзора за платежными системами показаны на рисунке 1.

При необходимости можно собрать команду сотрудников с полномочиями по надзору из различных подразделений Национального Банка.

В настоящее время в Национальном Банке создано специальное подразделение, предназначенное для проведения надзора за платежными системами, основные объекты надзора которого будут пользователи платежных систем, операторы платежных систем, инфраструктура, а также использование платежных инструментов (традиционных и инновационных).

Разработка концепции надзора за платежными системами связана с пониманием и признанием ключевой роли, которую играют платежные системы в финансовой системе и экономике страны в целом, для чего Казахстан постоянно реформирует платежные системы. Предполагается, что в последующие годы функционирования платежных систем Национальным Банком будет обеспечена их эффективная и устойчивая работа, кроме того, платежные системы будут обеспечены соответствующими информационными технологиями и техническим оснащением в соответствии с последними достижениями в мировой практике.

Ожидается, что Национальный Банк будет способен управлять возникающими рисками, посредством контроля и проведения тщательного надзора за операторами услуг платежных систем, провайдерами технического и программного обеспечения платежных систем, самих пользователей платежных систем, а также использованием платежных инструментов. Данная концепция призвана способствовать реформированию платежных и расчетных систем, что напрямую связано с развитием новых технологий, с усилением

важности вопроса эффективности и безопасности проведения платежей и переводов денег, а также поспособствует в формировании дальнейшей стратегии Национального Банка по совершенствованию платежных систем и организации эффективной системы надзора за платежными системами.

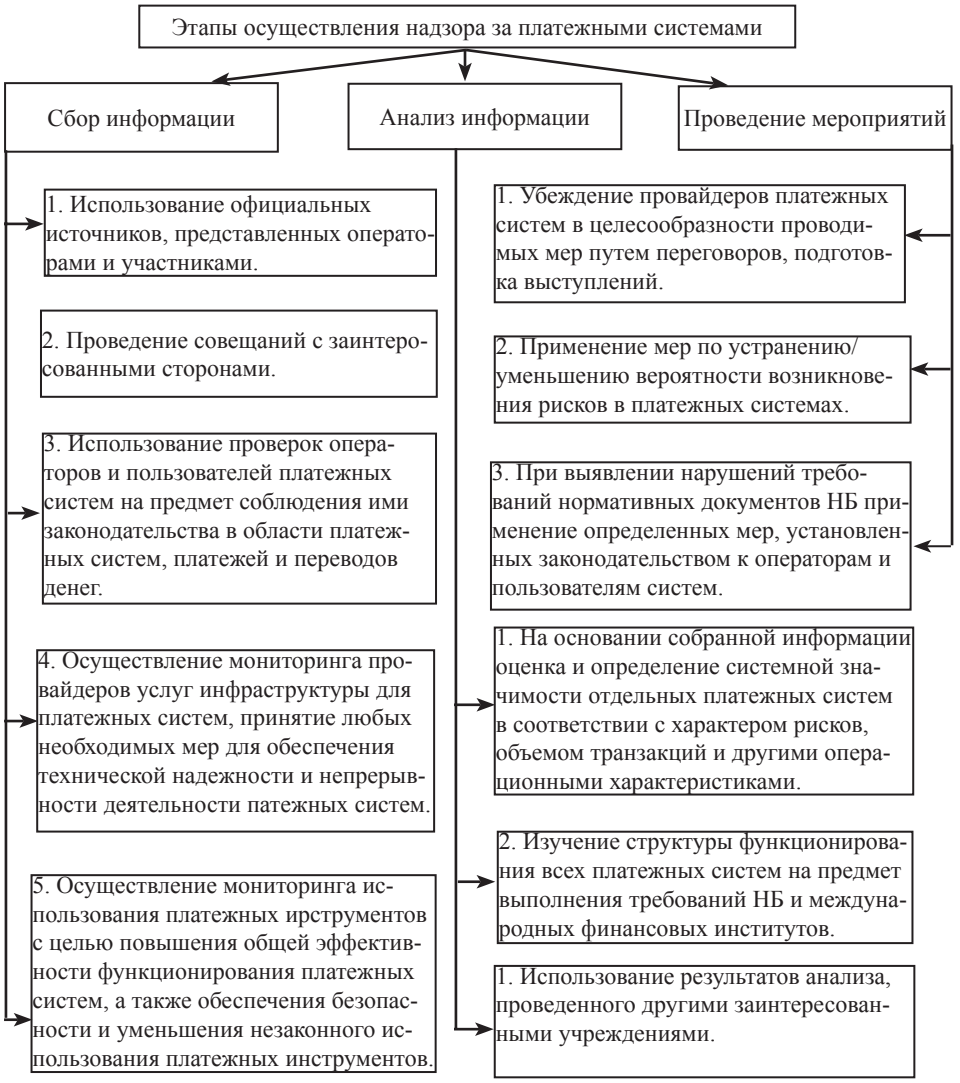


Рис. 1. Этапы осуществления Функции надзора за платежными системами
(схема составлена автором)

ЛИТЕРАТУРА

1. *Банковское дело (Настольная книга бухгалтера): Учебное пособие / Под науч. ред. А.А. Абишева, С.А. Святова – Алматы: Экономика, 2007. – 382с.*
2. *Закон Республики Казахстан от 30 марта 1995 г. №2155 «О Национальном Банке Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями).*
3. *www.csd.kz*
4. *www.cis-pi.org/*
   www.ecbs.org

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух.учет и аудит в реальном секторе экономики; бух.учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)

ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)

ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)

СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)

ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)

МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)

ТУРИЗМ (международный туризм)

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)

СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух.учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)

ЭКОЛОГИЯ

ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года.

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная.

УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе.

АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).

ДИПЛОМ магистра государственного образца.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.
Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.
ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Т. МАЕКЕНОВ,
Докторант программы PhD КазЭУ им.Т. Рыскулова

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БАНКОВ ВТОРОГО УРОВНЯ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Казахстан вместе со всем миром вошел в серьезную полосу экономических испытаний в условиях глобального финансового кризиса.

Как известно, начало нынешнему кризису было положено в августе 2007 г., когда разразившийся в США ипотечный кризис повлек за собой глобальное сокращение доступа к мировым финансовым ресурсам. Однако собственно предпосылки кризиса ипотечного кредитования в США берет свое начало с периода низких процентных ставок, когда с целью компенсировать снижение ставок на рынке и увеличить свою доходность финансовые институты смягчили критерии предоставления кредитов и предлагали разнообразные ипотечные программы. Широкое распространение получили ипотечные кредиты с плавающей процентной ставкой, привязанной к ставке ФРС. Постепенное повышение процентной ставки стало причиной удорожания стоимости обслуживания кредитов, в результате чего заемщики оказались не в состоянии обслуживать свои закладные, и упал спрос на жилье. Падение спроса на жилье, в свою очередь, привело к снижению цен на жилье по всему рынку, который продолжается до сих пор. В свою очередь, падение цен на недвижимость сказывается не только непосредственно на самом рынке недвижимости, но и затрагивает более широкие аспекты американской экономики, так как серьезное падение цен на недвижимость бьет по структуре доходов и расходов американских потребителей, которые непосредственно покупают и продают дома.

Американский жилищный кризис усилился весной 2007 г., с марта он начал приобретать международные масштабы. В условиях глобализированной мировой экономики кризисные явления по цепочке перекинулись в страны Европы и на другие рынки.

В июне кризис добрался до Великобритании, когда лондонская компания Cambridge Place закрыла свой инвестфонд, распоряжающийся средствами в 908 млн долл. В июле стало известно о том, что кризис США повлиял на российские ценные бумаги, не обошел мировой кризис и Казахстан. Вкладчики стали активно переводить деньги из развивающихся рынков в низкорисковые казначейские облигации США.

Вслед за американским рынком потянулись и азиатские. Из-за опасений по поводу снижения потребления в США снижение фондовых индексов отмечено на всех основных азиатских биржах. Японский фондовый рынок пережил падение акций Honda Motor Co. Ltd. и других экспортеров из-за опасений по поводу роста иены и кризиса на рынке ипотеки США. Фондовый рынок Южной Кореи сразу после объявления о падении NASDAQ закрылся со снижением из-за падения котировок экспортеров, включая Samsung Electronics, с опасениями, что ухудшение ситуации в американском ипотечном секторе ограничит расходы потребителей.

В создавшейся ситуации Центральные банки ключевых стран предпринимали достаточно серьезные меры для стабилизации ситуации. В частности, Федеральная резервная система США снизила дисконтную ставку и осуществила масштабные вливания денежных ресурсов в экономику страны. Кроме того, необходимо отметить факты выдачи финансовыми институтами пострадавшим компаниям кредитов на льготных условиях (например, кредитование компании Countrywide financial на сумму 11,5 млрд долл.).

Потрясения на рынке ипотечного кредитования в США оказали серьезное негативное влияние в целом на мировые финансовые рынки.

Правительство Казахстана, Национальный Банк и Агентство по финансовому надзору приняли ряд мер для смягчения негативных последствий кризиса на международных рынках. Был разработан План совместных действий по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009-2010 годы, для финансового обеспечения которого предусмотрены средства Национального Фонда Республики Казахстан в объеме 10 млрд долл.

Предоставляя поддержку отечественным банкам, государство рассчитывало на сохранение ими объемов кредитования внутренней экономики и реального сектора, в частности, финансирование субъектов малого и среднего бизнеса и установление приемлемых условий по ипотечному кредитованию.

Цель государства – поддержать и сохранить стабильность системы в целом. Для этих целей в Казахстане существуют регулирование и надзор, а также система гарантирования депозитов. В ситуациях, угрожающих стабильности системы, государство предоставляет финансовую поддержку банковскому сектору в порядке и объемах, необходимых для стабилизации ситуации. Всего на сегодняшний день в банках и финансовых организациях в рамках антикризисной программы размещено 720 млрд тенге.

На текущий момент можно утверждать, что рост казахстанской банковской системы замедлился, но коммерческие банки страны полны решимости в ближайшее время вернуться на прежние позиции.

В целом, макроэкономическая ситуация в Казахстане хотя и остается сложной, но является управляемой. В рамках реализации мер по стабилизации финансового сектора была осуществлена дополнительная капитализация четырех системообразующих банков. Четыре банка получили государственные средства в общей сумме около 480 млрд тенге. При этом государство не планирует оставаться долгосрочным участником капитализированных банков. По мере ослабления мирового финансового кризиса и открытия доступа к международным рынкам капитала, принадлежащие государству акции будут реализованы в соответствии с рыночными принципами.

Следует также отметить, что выделяемые экономике и банкам ресурсы способствуют сохранению ресурсной и депозитной базы банков. Объем депозитов-резидентов за 2008 г. вырос на 39%, за январь–июнь 2009 г. на 10,3%.

Кроме того, из-за поддержки банковской системы со стороны государства, сохраняется доверие вкладчиков и оттока депозитов населения из банков не наблюдается. Так, депозиты населения увеличились за 2008 г. на 2,8%, с начала 2009 г. – на 9,0%.

Сохранению депозитов способствовало повышение суммы гарантированного возмещения по вкладам физических лиц с 700 тыс. тенге до 5 млн тенге, а также увеличение Национальным Банком уставного капитала Казахстанского фонда гарантирования депо-

зитов с 30 до 100 млрд тенге. В 2009 г. капитал Казахстанского фонда гарантирования депозитов был увеличен еще на 10 млрд тенге. В дальнейшем планируется увеличивать уставный капитал Фонда на 10% ежегодно.

Что касается качества кредитного портфеля банков, то оно ухудшилось с начала прошлого года (табл. 1).

Доля безнадежных кредитов увеличилась с 1,5% до 20,5%, а доля стандартных кредитов, напротив, снизилась с 39,8% до 31,2%. По международным стандартам, банковская система, доля необслуживаемых займов которой возрастает выше 10%, считается неустойчивой. Таким образом, учитывая текущее состояние нашего банковского сектора, можно предположить, что накопились большие системные проблемы.

1. Динамика качества ссудного портфеля

	на 01.01.2008 г.		на 01.01.2009 г.		на 01.06.2009 г.	
	сумма осн. долга, млрд тенге	в % к итогу	сумма осн. долга, млрд тенге	в % к итогу	сумма осн. долга, млрд тенге	в % к итогу
Всего ссудный портфель	8 868,3	100	9 244,5	100	10 231,8	100
Стандартные	3 534,0	39,8	3 977,3	43,0	3 191,1	31,2
Сомнительные	5 202,7	58,7	4 865,0	52,6	4 940,8	48,3
Безнадежные	131,6	1,5	402,2	4,4	2 099,9	20,5

Источник: составлено на основе данных АФН РК

С 1 июля 2008 г. вступили в силу поправки в части ликвидности, направленные на регулирование срочной и валютной срочной ликвидности до 7, 30 и 90 дней. По состоянию на 1 июня 2009 г., с учетом предусмотренных изменений в расчет ликвидности, нарушений коэффициентов срочной ликвидности до 7, 30 и 90 дней не отмечено. При этом, в целом по банковской системе на 1 мая 2009 г.:

- коэффициент срочной ликвидности до 7 дней (k4-1) составил 5,3 при нормативе 1;
- коэффициент срочной ликвидности до 30 дней (k4-2) – 2,8 при нормативе 0,9;
- коэффициент срочной ликвидности до 90 дней (k4-3) – 2,1 при нормативе 0,8.

В то же время, в условиях, когда западные рынки закрыты для казахстанских заемщиков, последние обращают свои взоры на Восток, присматриваясь к такому инструменту, как исламское финансирование. Исламское финансирование основывается на принципах шариата. Отличительной чертой данного вида финансирования является то, что по шариату не разрешается взимать любые проценты по кредитам. Для получения дохода финансовый институт должен быть долевым участником проекта, полностью разделяя риски и премии предприятия, или участвовать в торговле и извлекать прибыль из разницы между себестоимостью приобретения товара и ценой его реализации. При этом по законам шариата не финансируются торговые операции по списку товаров, содержащему в числе прочих алкоголь, сигареты и оружие. Появление первых продуктов исламского финанси-

рования в Казахстане не за горами, так как очевидно, что в любой стране, где существует значительное население, исповедующее ислам, существование исламского финансового продукта – это необходимость. Поскольку в Казахстане проживает несколько миллионов верующих мусульман, которые хотели бы вести свои финансовые дела в соответствии с законами шариата, предоставление им финансовых потоков исламского характера было бы полезным. При этом не исключено, что исламский банкинг получит развитие не только в Казахстане, но и в других странах СНГ. Но, с другой стороны, несмотря на то, что исламское финансирование как продукт очень интересен, у организаций, предлагающих исламское финансирование, есть тоже свои проблемы.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия).

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009г. до сентября 2010г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук» присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009г.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

Г.Ж. НИГМЕТОВА,
старший преподаватель Каспийского Государственного Университета
технологии и инжиниринга им. Ш.Е. Есенова

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Зарубежный и казахстанский опыт применения и развития различных форм социального страхования, результативные исследования российских ученых, а также предлагаемое нами определение понятия «социальное страхование» позволяют выделить основные его организационно-правовые формы, значительная часть которых сейчас теоретически не включается в сферу социального страхования. Выделение организационно-правовых форм можно осуществить по следующим основным признакам:

1) установление и реализация социально-страховых отношений в силу предписаний закона или свободного волеизъявления страхователя и страховщика;

2) степень централизации процессов организации, осуществления и контроля социального страхования;

3) уровни хозяйствования и управления, субъекты которых являются носителями социально-страхового интереса.

С учетом этих признаков выделяются, прежде всего, обязательное и добровольное социальное страхование, упоминавшиеся выше. Обязательное социальное страхование включает (рис. 1):

1) централизованно организованную, осуществляемую и контролируемую государством форму обязательного социального страхования;

Рис. 1. Состав форм и видов обязательного социального страхования

2) децентрализованную форму обязательного социального страхования, организованную и осуществляемую в соответствии с федеральными законами указанными в них в качестве страхователей лицами.

Добровольное социальное страхование (рис. 2) состоит из следующих аспектов: корпоративно-коллективной формы социального (личного) страхования; индивидуальной формы социального (личного) страхования. Указанные организационно-правовые формы социального страхования имеют немало общего. Общими для них являются:

- цель социального страхования, сформулированная выше;
- принципы: наличия социально-страхового интереса у потенциальных страхователей; экономической эквивалентности сумм социально-страховых выплат (в том числе по стоимости социальных услуг) и получаемых страховщиком страховых взносов (премий); солидарного участия всех страхователей в осуществлении социально-страхового обеспечения при наступлении страховых случаев с потерпевшими или при наступлении иных событий, определенных законом либо договором страхования в качестве страховых случаев; гарантированность социально-страхового обеспечения застрахованных лиц (выгодоприобретателей) при наступлении страховых случаев;
- страховые случаи (как проявление социальных рисков), причиняющие вред жизни и здоровью застрахованных лиц (выгодоприобретателей), материальному уровню и качеству жизни и / или их социальному положению;
- объекты социального страхования.

Рис. 2. Состав форм и видов добровольного социального страхования

Добровольное личное страхование (прежде всего индивидуальное) не все исследователи относят к социальному страхованию отдельную организационно-правовую форму. Например, В.Д. Роик считает, что к социальным рискам относятся только те из общей их совокупности, «защита от которых признана общественно приоритетным делом и не остается в сфере действия отдельных людей или семей». В предыдущем же своем труде он отмечает: «В целом «социальные» означает связанные совместной жизнью людей в государстве, обществе, неразрывность жизни индивидуума, общества и государства». При этом считается необходимой социальная защита в случае отклонения социального положения людей при страховых случаях от установленного государством нормального, приемлемого социального положения. Очевидно, что последнее связано непосредственно с государственным регулированием и характеризует обязательное социальное страхование. Однако индивидуум в составе большого сообщества людей (в том числе в составе населения страны) является по своим интересам, взаимосвязям и социальному положению (в указанном выше его трактовании) социальной частицей общества. Поэтому общие по природе с частью социальных рисков, имеющих двойственную природу, риски добровольного личного страхования при их фактическом проявлении (наступлении страховых случаев) изменяют уровень и качество жизни, социальное положение индивидуума, его семьи. Последние индивидуальны, являются предметом страхового интереса и подлежат социально-страховой защите с целью их сохранения, восстановления или улучшения. То есть индивидуальное добровольное личное страхование является отдельной и особой организационно-правовой формой социального страхования. К такому же практически выводу, но при ином несколько обосновании, приходит К.Е. Турбина в учебнике «Теория и практика страхования». При этом отмечается, что добровольное социальное страхование, отличающееся от обязательного по известным признакам, «следует рассматривать как личное страхование, в широком смысле, проводимое страховыми организациями».

Корпоративно-коллективное личное страхование также является особенной формой социального страхования. Это обусловлено следующим. Социально-страховой интерес работника в защите его имущественных интересов, материального и социального положения от страховых случаев в силу принципов коллективной (совместной) деятельности, взаимозависимости и общности условий существования и развития каждого индивидуума и предприятия опосредованно (через повышение эффективности, стабильности и динамичности развития, деловую репутацию последнего) трансформируется в социально-страховой интерес и самого предприятия. Это подтверждается вековым зарубежным и достаточно длительным отечественным корпоративным коммерческим и социальным страхованием. Руководители зарубежных международных компаний, например, обратили внимание на то, что значение социальных, нефинансовых показателей оказывает прямое влияние на акционерную стоимость бизнеса и привлекательность его для инвесторов. В результате, появились стандарты отчетности (добровольной) предприятий, которые позволяют измерить социальную составляющую в определенном виде бизнеса. Рассматриваемые организационно-правовые формы социального страхования имеют не только указанные выше общие свойства, но и свои особенности. Наиболее существенные отличия от централизованно организованной и осуществляемой государством формы социального страхования имеют, как видно из таблицы 1**,** децентрализованная форма обязательного страхования жизни и здоровья различных категорий граждан и добровольное личное страхование.

1. Организационно-правовые формы социального страхования

Формы страхования / Составляющие элементы, свойства	Обязательное социальное страхование		Добровольное социальное (личное) страхование	
	Централизованно организованная и осуществляемая государством форма социального страхования	Децентрализованная форма социального страхования, организуемая и осуществляемая лицами, указанными в законах	Корпоративно-коллективная форма социального (личного) страхования	Индивидуальная форма социального (личного) страхования
1. Основные виды социального страхования, составляющие соответственную форму	1. Обязательное пенсионное страхование (включая страхование профессиональных пенсий). 2. Обязательное медицинское страхование. 3. Обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.	1. Обязательное государственное страхование жизни и здоровья государственных служащих. 2. Обязательное страхование жизни и здоровья работников опасных профессий. 3. Обязательное страхование пассажиров.	Страхование работодателями своих работников по договорам: 1) медицинского страхования; 2) страхования от несчастных случаев на производстве; 3) страхование жизни с выплатой аннуитетов; 4) страхование пенсий; 5) медицинского страхования при поездках за рубеж.	Страхование отдельными гражданами своих имущественных интере-сов по договорам: 1) страхования жизни, в том числе с выплатой аннуитетов, ренты; 2) медицинского страхования; 3) страхования от несчастных случаев; 4) страхования негосударственных пенсий; 5) медицинского страхования при поездках за рубеж.
2. Основания установления условий страхования	Нормы законов РК и подзаконных актов	Нормы законов и подзаконных актов	Правила страхования страховщиков	Правила страхования страховщиков
3. Страховщики	1. Пенсионный фонд. 2. Универсальные страховые компании и специализированные медицинские страховые организации. 3. Фонд социального страхования.	1. Негосударственные частные страховые компании, в том числе избираемые по конкурсу. 2. Государственные (частно-государственные) страховые компании.	1. Негосударственные частные. 2. Государственные (частно-государственные) страховые компании. 3. Общества взаимного страхования (ОВС).	1. Негосударственные частные. 2. Государственные (частно-государственные) СК. 3. Общества взаимного страхования.

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
4. Страхователи	1. Работодатели – для работающих граждан. 2. Органы исполнительной власти РК, субъектов РК, муниципальных образований – для работающих в них и неработающих граждан. 3. Физические лица, самостоятельно обеспечивающие себя работой.	1. Министерства, федеральные службы, агентства, осуществляющие страхование своих работников. 2. Работодатели – юридические лица. 3. Фирмы и физические лица, занятые частной детективной и охранной деятельностью. 4. Транспортные организации.	1. Работодатели – юридические лица. 2. Работодатели – индивидуальные предприниматели, нанимающие работников.	1. Физические лица, заключающие договоры личного страхования в свою пользу. 2. Граждане, осуществляющие личное страхование других лиц.
5. Круг лиц, подлежащих страхованию	1. Все работающие и неработающие граждане (в том числе пенсионеры, инвалиды, несовершеннолетние). 2. Граждане, работающие за границей, но уплачивающие страховые взносы в ПФ РК сами или через доверенных лиц. 3. Граждане, самостоятельно обеспечивающие себя работой. 4. Иностранные граждане, лица без гражданства, постоянно проживающие в РК.	1. Установленные законодательством категории государственных служащих. 2. Работники опасных профессий, определяемые соответствующими законами. 3. Лица, занятые частной детективной и охранной деятельностью. 4. Пассажиры всех видов междугородного транспорта (кроме внутригородского, поселкового и пригородного).	1. Работники предприятий, организаций, учреждений, страхуемые работодателями. 2. Наемные работники индивидуальных предпринимателей. 3. Работники органов власти субъектов РК.	1. Граждане РК. 2. Иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории РК. 3. Иностранные граждане, временно пребывающие на территории РК (при отсутствии страхового полиса страховщика своей страны).
6. Страховые (социальные) фонды денежных средств и основные их источники	1. ПФ, формирующиеся из: 1) части ЕСН; 2) поступлений из бюджета; 3) доходов от инвестирования накопительной части (НЧ) трудовых пенсий (по ПФ) и временно свободных средств; 4) страховых взносов по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний;	1. Страховые фонды страховщиков, формирующиеся из уплачиваемых страхователями, финансируемыми за счет бюджетных средств в соответствии с принятыми законами и подзаконными актами.	1. Страховые фонды страховых компаний, формирующиеся из: 1) уплачиваемых страхователями страховых премий исходя из разрабатываемых и утверждаемых страховщиками страховых тарифов и правил страхования;	1. Страховые фонды страховых компаний, формирующиеся из: 1) уплачиваемых страхователями страховых премий, исходя из разрабатываемых страховщиками страховых тарифов и правил страхования;

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
	5) капитализируемые платежи ликвидируемых предприятий. 2. Фонды ОМС, формирующиеся из: 1) части ЕСН; 2) средств бюджетов; 3) ПФ РК.	2. Страховые фонды страховых компаний, формирующиеся из: 1) уплачиваемых страхователями страховых премий (страховых взносов) за счет их собственных средств, условия и порядок уплаты которых устанавливаются соответствующими законами и подзаконными актами; 2) инвестиционного дохода страховых компаний от размещения свободных денежных средств.	2) инвестиционного дохода от эффективного размещения временно свободных средств страховых резервов и собственных средств.	2) инвестиционного дохода от размещения временно свободных средств страховых резервов.
7. Основания для расходования средств фондов социального страхования (страховых фондов) и осуществления страховщиками социально-страховых выплат	1. Утвержденные законами РК статьи расходов в ежегодных бюджетах, фондов ОМС. 2. Наступление страховых случаев, определяемых законами об обязательном пенсионном, медицинском страховании и страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, которые должны подтверждаться документами.	1. Возникновение расходов, финансируемых из страховых фондов страховщиков в соответствии с определенным законом и/или иным нормативно-правовым актом. 2. Наступление страховых случаев, определяемых соответствующими законами об обязательном страховании жизни и здоровья установленных законом или подзаконным актом категорий граждан.	1. Возникновение расходов, покрываемых из страховых фондов страховщиков. 2. Наступление страховых случаев, определяемых правилами соответствующих видов страхования или возникновения необходимости произвести выплату выкупной суммы при накопительном страховании.	1. То же самое, что и по предыдущей организационно-правовой форме добровольного социального (личного) страхования.

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
8. Права застрахованных лиц на получение социального обеспечения (социально-страховых выплат или оплаты социальных услуг).	На основании соответствующих законов застрахованные лица имеют право: 1) на получение трудовой пенсии по старости или по инвалидности, а члены семей умершего и другие лица, находившиеся на содержании его, – по случаю потери кормильца; 2) на оплату полученных медицинских услуг в их объемах по территориальным программам ОМС; 3) на получения пособия по временной нетрудоспособности, единовременной страховой выплаты, ежемесячных страховых выплат соответственно при частичной или полной утрате профессиональной трудоспособности в результате несчастного случая на производстве или профзаболевания, а также на возмещение затрат на медицинскую, профессиональную и социальную реабилитацию; 4) кроме того, члены семьи, находившиеся на иждивении умершего от несчастного случая или профзаболевания, имеют право на получение единовременной страховой выплаты и ежемесячных страховых выплат.	1. Государственные служащие, работники опасных профессий (в том числе охранники, детективы) при наступлении страхового случая в зависимости от степени тяжести причиненного их жизни или здоровью вреда имеют право на получение страховой выплаты в размере, установленном соответствующим законом при временной утрате трудоспособности, наступлении инвалидности в связи с исполнением служебных обязанностей. В случае смерти застрахованного выгодоприобретатели получают установленный размер страховой выплаты. 2. Пассажиры всех видов транспорта (кроме внутригородского и пригородного) при наступлении страхового случая имеют право на получение страховой выплаты в размере, установленном Указом Президента РК «Об обязательном личном страховании пассажиров».	1. Застрахованные лица, их выгодоприобретатели при наступлении страховых случаев имеют право на получение страховой сумма либо страховой выплаты в ином размере, установленном правилами (договорами) соответствующих видов личного страхования.	1. То же самое, что и по предыдущей организационно-правовой форме добровольного социального (личного) страхования.

Примечание: Составлено автором.

Во-первых, централизованной формой обязательного социального страхования охватывается все население (в частности, по ОМС) или очень большие массы населения (все работающие граждане, пенсионеры и др.). По видам децентрализованной формы подлежит обязательному социальному страхованию жизнь и здоровье значительных по численности категорий лиц в основном опасных профессий (военнослужащих, работников правоохранительных органов, судей и др.), а также пассажиров на междугородних перевозках всеми видами транспорта,

Добровольное же личное страхование обеспечивает социальную защиту значительно меньшему количеству граждан.

Во-вторых, при обязательных видах социального страхования страхователи, категории подлежащих страхованию граждан, социальные риски (страховые случаи), страховые суммы, условия и сроки социально-страховой защиты, страховые тарифы и размеры социально-страхового обеспечения (страховых выплат) устанавливаются законом. Добровольное же социальное (личное) страхование осуществляется в соответствии с разрабатываемыми и утверждаемыми правилами страхования (не противоречащими законодательству) и заключаемыми со страхователями договорами личного страхования на основе свободного волеизъявления сторон и согласования ими существенных условий договора согласно правовым нормам.

Кроме того, при централизованной форме обязательного социального страхования государством учреждаются специальные организации-страховщики, которые контролируются им, а денежные социально-страховые фонды находятся в федеральной собственности. Страховые фонды при добровольных видах социального (личного) страхования формируются страховщиками за счет уплачиваемых страхователями страховых премий (взносов) и являются их собственностью (при законодательном запрещении нецелевого использования страховой нетто-премии в соответствии с правовыми нормами. Страховые тарифы при этом разрабатываются и утверждаются страховщиками. Страховые выплаты по договорам добровольного личного страхования производятся в соответствии с правилами (договорами) страхования в установленных ими размерах для определенных страховых случаев (и объектов страхования), общая сумма которых ограничивается страховой суммой. Последняя устанавливается при заключении договора страхования по усмотрению и соглашению сторон.

В-третьих, при централизованной и децентрализованной формах социального страхования социальное обеспечение (социально-страховые выплаты) при страховых случаях могут осуществляться постоянно (например, выплаты государственных трудовых пенсий и др.) или в течение длительного периода времени (например, пока гражданин занят на государственной службе или военной службе при обязательном страховании их жизни и здоровья). При добровольных же видах личного страхования (за исключением страхования пенсий, пожизненной ренты и т.д. «свадебного страхования детей») периоды страховых выплат не превышают сроков действия договоров страхования.

Социальное положение граждан характеризуется, как уже отмечалось выше, и их имущественным положением. Поэтому социальная защита имущественных интересов граждан, материального уровня, качества их жизни и социального положения осуществляется и на основании определенных видов обязательного и добровольного страхования

принадлежащего им имущества. Эту же функцию социальной защиты имеет и страхование гражданской ответственности за причинение вреда жизни, здоровью и/или имуществу граждан другими юридическими, физическими лицами, органами власти в процессах их деятельности (или бездействия либо принятия и реализации наносящих вред нормативно-правовых и индивидуальных правовых актов). Указанные виды страхования регулируются правовыми нормами множества законов и подзаконных актов.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух.учет и аудит в реальном секторе экономики; бух.учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)
ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)
ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)
СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)
ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)
ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)
МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)
ТУРИЗМ (международный туризм)
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)
СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух.учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)
ЭКОЛОГИЯ
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ
СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная
УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе
АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности)
ДИПЛОМ магистра государственного образца

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.
ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Б. ОРАЗБЕКҰЛЫ,
э.ғ.к., доцент

ЖЕҢІЛДІКПЕН ЖӘНЕ СЫЙАҚЫМЕН ШЫҒАРЫЛҒАН ОБЛИГАЦИЯЛАР ЕСЕБІ

«Х» компаниясы 200х жылы 1 тамызда үш жыл мерзімге, жылына екі рет 1 наурыз және 1 қыркүйекте 24% төлем төленетін міндеттememен номиналды 1000 теңгелік 8000 дана облигацияны айналымға шығаруға шешім қабылдады. Облигация 200х жылы 1 қыркүйекте нақтылы айналымға жылдық пайыздық мөлшерлемесі 27% болғанда шығарылады. Эмитент «Х» әрбір облигацияға 32 теңгеге жеңілдікпен сатуға шешім қабылдады. Бұл облигацияның әрқайсысын инвестор 1000 теңгеден емес 968 теңгеден сатып алады деген сөз. Яғни, инвестор әрбір облигацияға жарияланған номиналынан 32 тг аз төлейді. Эмитент «Х» нарықтық орташа пайыздан төмен сатқанымен, ұтылмай табыс алатындарына сенімді.

Эмитент «Х» бұл операцияны 200х жылы 1 қыркүйекте бухгалтерияда былай көрсетеді.

Алдымен айналымға шығарылған облигацияның ағымдағы құнын анықтайды

а) облигацияның номиналдық құны – 8000 дана х 1000 теңге = 8000000 теңге;

ә) жеңілдік құны – 8000 дана х 32 теңге = 256000 теңге;

б) облигацияның ағымдағы құны – 8000000 – 256000 = 7744000 теңге; Дт 1040 «Ақша қаражаттары» – 7744000 теңге;

Дт 4170 «Ұзақ мерзімді басқалай кредиторлық қарыздар» «облигациялардың төленбеген жеңілдігі» – 256000 теңге;

Кт 4030 «Ұзақ мерзімді басқалай қаржылық инвестициялар» субшот-төлеуге тиіс облигациялар» – 8000000 теңге;

«Х» компаниясы облигацияны жеңілдікпен шығарғанда саналы түрде қосымша пайыздық шығыс шеге отырып, барлық айналым мерзіміне пайыздық төлем шығысын бірқалыпты өсіре отырып есептен шығаруы керек.

Жеңілдік көлемі қанша аз қалса, сонша ағымдағы құн номиналдық құнға жақындайды. Облигацияның айналым мерзімі бітіп күшін жою кезінде ағымдағы құны номиналдық құнға теңеліп, жеңілдік сома түгелімен есептен шығарылады. Сонымен «Х» компания облигацияның айналым мерзімі біткен соң, оны номиналдық құнымен инвестордан кері қайтарылады.

Біздің мысалымыздағы жеңілдік сомасы 256000 теңгені құрайды. Яғни, «Х» компаниясы осы сомаға пайыздық төлем шығысын көбейтеді, бұрынғы 5760000 теңгеге = 8000000 х 24 % х 3 ж пайыздық төлем орнына 6016000 теңге – 576000 +256000 болады. Әрмен қарай «Х» компаниясы облигацияға жасалынған жеңілдік сомасын есептен шығару керек. Жеңілдікті компания түзу сызықты әдіспен, яғни инвесторға пайыздық төлем төлеген сайын тең бөлікпен есептен шығаруы керек. Облигация үш жыл айналымға шығып, жылына екі рет пайыздық төлем төлеуге міндеттеме қабылдаған. Сонда облигацияның айналу мерзімде:

2 рет х 3 жыл = 6 төлем.

Егер пайыздық төлем 6, жеңілдік сомасы 256000 теңгеге тең болса, онда бір төлемге қанша жеңілдік сомасы келетінін есептеу қиынға соқпайды;

256000 теңге : 6 = 42667 теңге.

«Х» компаниясы әрбір төлемді номиналдық пайыздық мөлшерлемемен төлегенде 960000 теңге (8000000 х 24 % : 100 % : 2) төлеуі керек. Бірақ облигация жеңілдікпен сатылғандықтан әр төлем сайын пайыздық төлем шығыстары 42667 теңгеге көбейіп отыруы керек. Компанияның пайыздық төлем шығыс сомасы 960000 теңгенің орнына 1002667 теңге (960000+42667) болуы керек. Бірінші пайыз төлемін төлегенде (20Х1 ж.1.03) мына төмендегі бухгалтерлік жазумен көрсетіледі:

Дт 7310 «Сыйақылар жөніндегі шығындар» – 1002667 теңге;

Кт 4170«Ұзақ мерзімді басқадай кредиторлық қарыздар» «Облигацияның төленбеген жеңілдігі» – 42667 теңге;

Кт 1040 «Ақша қаражаттары» - 960000 теңге.

Мысалдан көріп отырғанымыздай нақтылы пайыздық шығыс сомасы 1002667 теңгені құрайды, бірақ инвесторға номиналдық мөлшерлеме көлемінде - 960000 теңге төленіп отыр. Сонымен бірге 4170 «Облигацияның төленбеген жеңілдігі» субшотының кредитіндегі 42667 теңге «Х» компаниясының облигациясының ағымдағы құнын көбейтеді, 7744000 + 42667 - 7786667 теңге. Осындай жазуды 20Х1 ж. 1.09, 20Х2 ж.1.03 және 20Х3 ж. 1.03 және 1.09 жасайды.

Сонымен «Х» компаниясы 20Х3 жылы 1 қыркүйекте инвесторға облигацияның пайыздық төлемімен қоса номиналдық құнын толық төлеп шығады. Оны солай былай көрсетеді:

Дт 4030«Ұзақ мерзімді басқалай қаржылық инвестициялар» (төленуге тиіс облигациялар) – 8000000.

Кт 1040«Ақша қаражаттары» – 8000000.

Сыйақымен шығарылған облигациялар. «Z» компаниясы 200х жылы 1 тамызда екі жыл мерзімге, жылына екі рет 1 наурыз және 1 қыркүйек 30 % төлем төлейтін міндеттемемен номиналды 100 теңгелік 6000 дана облигацияны айналымға шешім қабылдады. Облигация 200х жылы 1 қыркүйекте айналымға шықты. Бұл облигацияның нарықтық жылдық пайыздық мөлшерлемесі 28 %. Инвестор нарықтан бұл облигацияның әрқайсысын 103 теңгеден сатып алады. Яғни әрбір облигацияны жарияланған номиналынан 3 теңгеге артық төлеп алады. Болашақта инвестор ұтылмай табыс алады, себебі эмитент пайыздық төлемді орташа нарықтық пайыздан жоғары төлейтіндігін жарияланған.

Бұны **«Z»** компаниясы бухгалтерияда 200х жылы 1 қыркүйекте мынандай жазумен көрсетіледі:

а) облигацияның номиналдық құны – 6000 дана х 100 теңге = 600000 теңге;

ә) сыйақы құны – 3 теңге х 6000 дана = 18000 теңге;

б) облигацияның ағымдағы құны –

600000 теңге + 18000 теңге – 6180000 теңге;

Дт 1040«Ақша қаражаттары» – 618000 теңге;

Кт 4030 «Ұзақ мерзімді басқалай қаржылық инвестициялар» (төленуге тиіс облигациялар) – 600000 теңге;

Кт4170«Ұзақ мерзімді басқалай кредиторлық қарыздар» «Облигацияның өтелмеген сыйақысы» – 18000 теңге;

Сыйақы облигацияның өтелу мерзімі келген кезде инвесторға қайтарылмайды. Оны облигацияның айналу мерзімі ішінде пайыз төлеу шығысынан біркалыпты кемітіп, есептен шығарып отырады. Сыйақы мөлшері не құрылым аз қалса, сол құрылым ағымдағы облигация құны номиналды құнына жақын болады. Облигацияның өтелу мерзімі біткен уақытта, оның ағымдағы құны номиналдық құнына тең болады да сыйақы сомасы толық есептен шығарылады. Есепте бұл өте маңызды, себебі **«Z»** компаниясы облигациясының айналым мерзімі біткен кезде номиналдық құнымен төлеуі керек.

Біздің мысалымызда сыйақы 18000 теңге – бұл сома **«Z»** компаниясының пайыздық төлем шығысын кемітеді. Жобаланған 360000 теңгенің орнына пайыздық төлем шығысы 342000 теңге болады.

600000 теңге х 30 %: 100% х 2 жыл = 360000 теңге;

360000 теңге - 18000 теңге = 342000 теңге.

«Z» компаниясы облигациядан алған сыйақыны есептен шығаруы керек. Есептен шығаруды компания түзу сызықты әдіспен, инвесторға әрбір пайыз төлемін төлегенде бірқалыпты бөлікпен есептен шығарады. Біздің **«Z»** компаниямыз облигацияны екі жылдық айналымға және жылына екі рет төлем төлейтіндігін білеміз. Сонда жылына облигацияның айналым мерзіміндегі төлем саны – 4

2 жыл х 2 рет – 4 төлем.

Егер пайыздық төлем 4 рет төленетін болса, сыйақы сомасы 18000 теңгеге тең болса, сонда бір төлегенде қанша сыйақы төлеуді есептеуге болады. 18000 теңге : 4 =4500 теңге.

«Z» компаниясы номиналдық пайыздық мөлшерлеме бойынша әрбір төлемде 90000 теңге төлеуі керек (600000 теңге х 30 % : 100%:2 рет). Облигация сыйақымен сатылған, сондықтан әрбір пайыздық төлем шығысына 4500 теңгеден кемітіп отыруы керек. **«Z»** компания нақтылы 90000 теңгенін орнына 85500 теңге шығарып отырады.

90000 теңге – 4500 теңге =85500 теңге.

Бірінші пайыздық төлемді төлегенде мына жазумен көрсетіледі:

Дт 7310 «Сыйақылар жөніндегі шығындар» – 85500 теңге;

Дт4170 «Ұзақ мерзімді басқалай кредиторлық қарыздар» «Облигацияның өтелмеген сыйақысы» – 4500 теңге;

Кт1040«Ақша қаражаттары» – 90000 теңге.

Көріп отырғанымыздай нақтылы пайыздық шығыс 85500 теңгені құрайды, ал бірақ инвесторға номиналдық пайыздық мөлшерлеме мөлшерінде төленіп отыр, яғни 90000 теңге. Сонымен бірге 4170 «Облигацияның өтелмеген сыйақысы» субшотындағы қалдығы 18000 теңгеден 13500 (18000-4500) теңгеге азаяды, ал облигацияның 618000 теңгелік ағымдағы құнын 613500 теңгеге азайтады (618000-4500).

Осындай жазу 20х 1 жылы 1 қыркүйекте, 20х2 жылы 1 наурызда жазылуы керек.

20х1 жылы 1 қыркүйекте төленген пайыз сомасынан соң облигацияның ағындағы құны 609000 теңгеге (613500-4500) төмендейді.

20х1 жылы 1 наурызда төленген пайыз сомасынан кейін облигацияның ағымдағы құны 604500 теңге (609000-4500) болады.

20х2 жылы 1 қыркүйекте төленген пайыз төлемінен кейін облигацияның ағымдағы құны номиналдық құнға тең болады, яғни 600000 теңге (604500-4500).

«Z» компаниясы облигацияның айналым мерзімі біткен соң мына жазу арқылы көрсетіледі:

Дт 4030«Ұзақ мерзімді басқадай қаржылық инвестициялар» – 600000 теңге;

Кт1040«Ақша қаражаттары» – 600000 теңге.

Акциялар мен облигациялар бойынша табыстарды төлеу тәртібі ҚР заңымен реттеледі. Дивиденд болып қоғамның акционерлерінің жалпы жиналысынан шешіміне сәйкес оларға тиесілі акциялар бойынша төленетін сыйақы болып табылады. Дивидендтерді төлеу ақшалай, сонымен қатар акционерлердің келісімен сол қоғамның бағалы қағаздарымен жүргізіледі. Бір акцияға есептелетін дивиденттердің мөлшері қоғамның директорлар кеңесімен белгіленеді.[2]

Қоғам дивиденттерді төлеуді әр тоқсан сайын, жарты жылда бір немесе жылдық қорытынды бойынша жүргізуі мүмкін.

Дивиденттерді төлеу туралы келісімдерде келесі жағдайлар туралы ақпараттар болу керек:

- дивидениттердің мөлшерімен нақтылы төлеу жасау күні, бұл күнді жарияланған кезден бастап қоғамның дивиденттерді төлегені үшін акционерлер алдындағы жауапкершілігі басталады;
- дивиденттер алуға құқығы бар акционерлерді тіркеудің соңғы күні;
- қоғамның жарғысына сәйкес анықталған төлем жасау тәсілін (қолам-қол ақшамен немесе акционерлердің өтінішіне сәйкес қолма-қолсыз түрде) .

Дивиденттерді төлеу кезінде бірінші кезекте дивиденттер артықшылығы бар акциялар бойынша, сонан соң жай акциялар бойынша төленеді.

Қоғамның меншікті капиталы теріс жағдайда болғанда немесе банкроттық туралы заңға сәйкес қоғам төлем қабілетсіздігіне немесе тұрақсыздық сипаттамаларына сай келсе, әлде мұндай сипатты қоғам дивиденттерді жариялаумен төлеуінен кейін пайда болатын болса, келесі жылы акционерлерге дивиденттері бойынша төлемдер жүргізуге заңмен тыйым салынады [1].

Қоғаммен шығарылған облигациялар бойынша сыйақы (мүдде) облигацияның шығарылу шарттарына сәйкес оның өтелу мерізіміне дейін (өтелу кезі)төленетін бір реттік немесе кезеңдік төлем түрінде белгіленеді. Дисконтты облигациялар бойынша сыйақы (мүдде) сомасы (дисконтты облигация болып номиналдық құнынан төмен орналыстыратын және оның ұстаушысының көзделген өтелу мерзімінде облигацияның номиналдық құнын алуына құқығын растайтын облигациялар болып табылады) облигацияның орналастыру бағасы мен номиналдық құн арасындағы айырма болып табылады.

Инвестор акциялары бойынша дивиденттермен сыйақы түрінде алынған табыстарын 6120 «Дивидендтер бойынша түскен табыстар» шотының кредитінде 2180 «Ұзақ мерзімді басқадай дебиторлық қарыздар», 2170 «Алынатын ұзақ мерзімді сыйақылар», ақша қаражаттарын есепке алу шоттарымен корреспонденцияда көрсетеді.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Самоучитель по бухучету и налогообложению Алматы, БИКО, 2008.*
2. *Интернет сайт WWW.WFIN.KZ*

К.С. ТУРСУНКУЛОВА,
магистрант УМБ

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЕГО УЛУЧШЕНИЮ

Государственное регулирование экономики в условиях рыночной экономики представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям, включающую комплекс разнообразных и взаимосвязанных экономических регуляторов [1]. В экономике существует 2 метода регулирования: экономический (косвенный) и административный (прямой).

Административные методы регулирования диаметрально противоположны природе рынка, они блокируют действие соответствующих рыночных регуляторов [2]. Административные методы базируются на силе государственной власти и определяют внешнюю возможность функционирования предприятий.

Экономические методы регулирования адекватны природе рынка. Они непосредственно воздействуют на конъюнктуру рынка и через нее, косвенно, на производителей и потребителей товаров и услуг. Экономические методы бывают 2 форм: кредитно-денежная и бюджетно-налоговая.

Кредитно-денежная форма заключается в помощи экономике в достижении общего уровня производства, характеризующейся полной занятостью и отсутствием инфляции. Она состоит в изменении денежного предложения с целью стабилизации совокупного объема производства занятости и уровня цен. [3]

Бюджетно-налоговая форма имеет еще одно название – фискальная. Фискальная форма представляет собой меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и/или расходов государственного бюджета. Целями фискальной политики как любой стабилизационной (антициклической) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, являются обеспечение:

1) стабильного экономического роста;

2) полной занятости ресурсов (прежде всего, решение проблемы циклической безработицы);

3) стабильного уровня цен (решение проблемы инфляции).

Фискальная форма – это форма регулирования правительством, прежде всего, совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов. Однако некоторые инструменты фискальной политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности. Инструментами фискальной политики выступают расходы и доходы государственного бюджета, а именно:

1) государственные закупки;
2) налоги;
3) трансферты [4].

Самым существенным для государства и населения является регулирование налогов. Налоговая система РК подвержена изменениям, вследствие чего постоянно возникают проблемы у субъектов малого предпринимательства. Например, в налоговом законодательстве существовали проблемы с налоговым администрированием, т.е. не было учета специфики субъектов малого бизнеса, что привело к значительному увеличению выплаты штрафов. В результате это привело к тому, что по только в г. Алматы предпринимателями в 2004 г. было выплачено 2 млрд тенге штрафов и пени, в том числе за ненадлежащее заполнение форм отчетности. Но с каждым годом система улучшается под влиянием ассоциаций поддержки малого предпринимательства.

Фискальная политика Республики претерпевает сильные изменения. Особенно после принятия нового Налогового Кодекса. При создании Налогового кодекса были поставлены следующие задачи:

- Упорядочить систему налоговых льгот (на определенном этапе был сделан вывод о негативной роли льгот, так как они лишь порождают неравные условия для конкуренции и не стимулируют экономику);
- Облегчить систему оплаты налогов;
- Создание налоговых стимулов для диверсификации экономики и ухода от зависимости экспорта от мировых цен на энергоносители.

Для субъектов малого предпринимательства существует 2 режима: общий и специальный. Общие налоги делятся на прямые и косвенные. К прямым относятся: корпоративный подоходный налог, социальный налог, налог на имущество, налог на транспортное средство, земельный налог. К косвенным налогам относятся: налог на добавленную стоимость, акцизы. К специальному налоговому режиму относятся: на основе патента, на основе упрощенной декларации, для крестьянских хозяйств, для юридических лиц-производителей с/х продукции [5].

Существенным изменением в Налоговом Кодексе [6,7] является снижение КПН с 30% до 15%. Снижение налога будет происходить постепенно. В 2009 г. налог составит 20%, в 2010г. – 17,5% и в 2011 г. – 15%. Также были исключены два особых налоговых режима: для нефтехимических производств, для производств с высокой добавленной стоимостью (ВДС); предоставляется льгота в форме ускоренного вычета инвестиций; удлиняется срок переноса убытков с 3 до 10 лет; исключается обязательная уплата авансовых платежей по КПН для предприятий малого и среднего бизнеса. Также изменяется метод исчисления КПН, оно будет адаптировано к МСФО, что позволит точно определять размер налоговой базы и оптимизировать налоговую отчетность по КПН. Данные изменения позволят увеличить объем инвестирования в капитал предприятия [8].

Социальный налог изменен с регрессивной шкалы от 15% до 3% на плоскую шкалу со ставкой 11%. Налог с имущества со ставкой в 1% изменен на налог на недвижимость в 2%. Данные изменения являются и положительными и отрицательными – в зависимости от условий и структуры зарплаты и имущества.

НДС в Республике Казахстан начал снижение в 2006 г. с 16% до 12% в 2009 г. В дальнейшем планируется возврат налога, как в западных странах. Эта мера направлена на устранение замораживания оборотных средств налогоплательщика в виде НДС, уплаченного поставщикам, особенно, в период модернизации и обновления основных средств.

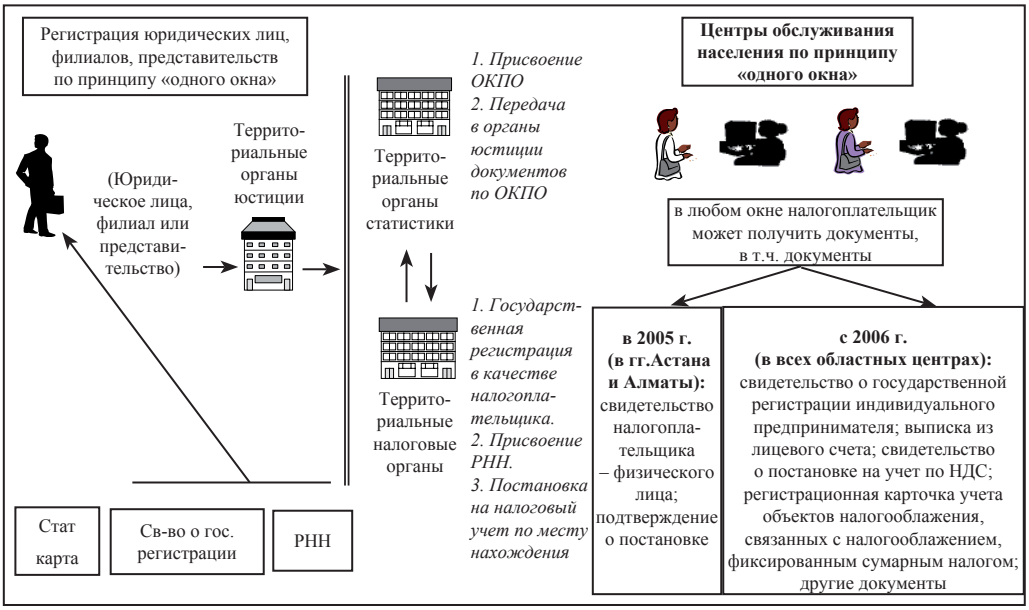
Специальный налоговый режим для крестьянских (фермерских хозяйств) подразделяется на социальный налог и единый земельный налог, который исчисляется по прогрессивной ставке.

Новый налоговый кодекс позволил: облегчить процесс сдачи отчетности; уменьшить количество форм и отчетов; снизить ставки по основным налогам, что по теории должно привести к увеличению поступления налогов в бюджет.

Но, по мнению экспертов Всемирного Банка, основными недостатками является не столько качество нормативно-законодательной базы, сколько ее администрирование и применение на практике. Сравнительно легко написать законы, опираясь на международные модели и советы иностранных экспертов. Гораздо труднее разработать процедуры и обучить тысячи государственных служащих эффективному администрированию и применению этих законов и положений. Казахстанские и иностранные предприниматели отмечают проблемы, возникающие при взаимодействии с государственными органами на всех уровнях управления. Налоговые правила применяются непоследовательно и зачастую с нарушениями. Это может объясняться внесением частых изменений в налоговые правила и наличием огромного количества подзаконных документов и инструкций. Новый налоговый кодекс был введен лишь в начале этого года, но ассоциации предпринимателей уже требуют внести изменения, говоря о недоработке кодекса.

Проблема налогообложения имеет различные формы проявления, основной из которых является трудность оспорить действия налоговой службы. Проблемы с выплатой налоговой нагрузки – это основная причина, по которой предприниматели вынуждены скрывать свои реальные доходы и вести на предприятии двойную бухгалтерию, что способствует расширению неформального сектора экономики, но даже сокрытые доходы малых предприятий, как правило, остаются работать на внутреннем рынке. Нарушение действующего налогового законодательства предпринимателями может быть как умышленным, когда предприниматели намеренно уклоняются от уплаты налогов и обязательных сборов в бюджет, так и неумышленным. В этом случае предприниматели попросту не успевают своевременно отреагировать на внесение изменений в действующее законодательство.

В данном случае может помочь создание базы данных электронной почты предпринимателей, на которые будут отправляться новые изменения. В информационной системе Налогового комитета существует процедура регистрации «электронного» налогоплательщика [9]. Для регистрации в качестве «электронного» налогоплательщика необходимо представить в налоговый орган заявление налогоплательщика об обмене электронными документами с налоговым органом. Нами предлагается вводить свой e-mail в базу Налогового комитета при регистрации налогоплательщика (рис. 1) в качестве обязательного и вносить письменный отказ при отсутствии желания регистрации своего электронного адреса. Этап внесения электронного адреса в банк данных Налогового комитета необходимо проводить в территориальных налоговых органах, после присвоения РНН.



Примечание: источник: http://www.salyk.kz/ru/taxcode

Рис. 1. Упрощенная процедура регистрации налогоплательщиков

При этом государство не будет больше нести моральной ответственности при отказе налогоплательщика и обязанность по своевременной оплате и проблемы «отсутствия» своевременной информации будет на налогоплательщике. В случае фермерских хозяйств, когда информационные технологии не так хорошо развиты, компьютеры будут находиться в налоговых комитетах этого региона, почты, сейчас повсеместно ведется установка Интернета в сельские школы и существует возможность заключения договора о доступе к компьютерным ресурсам с сельскохозяйственными советами в небольших поселениях.

Еще одним положительным эффектом от информационной грамотности налогоплательщиков будет постоянная проверка в реестре налогоплательщиков. Это позволит сократить срок неуплаты налогов в бюджет.

На странице реестра налогоплательщиков можно будет узнать, какие налоговые обязательства не выполнены в установленные сроки, размер пени и т.д. Тем самым, это позволит избежать проблемы с принудительными мерами по взысканию налоговых обязательств.

Еще одним изменением в сфере налогообложения должно стать ужесточение наказаний налоговых инспекторов за замедление работы и неправильное консультирование предпринимателей. Должностные лица органов налоговой службы, виновные в нарушении налогового законодательства Республики Казахстан, несут ответственность в порядке, установленном законами Республики Казахстан [10].

Фактически за неправильное изложение статей Налогового Кодекса инспектора могут уволить, но последствия за действия, предпринятые налогоплательщиками после «неправильного» консультирования должен нести субъект малого предпринимательства. Доказать ложность высказываний инспектора практически невозможно, в связи с этим важные разъяснения по обязательствам должно быть письменное. Например, после регистрации субъекта малого предпринимательства налоговый инспектор в папке документов должен выдавать и список налоговых обязательств налогоплательщика (список форм) и время их выплат. При изменении сроков выплат необходимо обновления отправлять на электронный адрес.

С учетом ежегодно проводимого анализа результатов деятельности субъектов малого бизнеса, конкретной экономической ситуации в стране необходимо продолжить работу по совершенствованию системы налогового администрирования малого предпринимательства и оптимизации налоговой отчетности. Необходимо пересмотреть специальный налоговый режим для субъектов малого бизнеса (на основе патента и упрощенной декларации) в части увеличения существующего размера объекта налогообложения (дохода за налоговый период) минимум в 2-3 раза. Оставить за предпринимателями, работающими по упрощенной декларации, право выбора использования контрольно-кассового аппарата, за исключением отдельных видов деятельности (реализация подакцизной продукции и т.д.). Освободить вновь созданные предприятия малого бизнеса, в форме юридического лица, не применяющих специальный налоговый режим от КПН в первые 1 год на 100%, 2 год – 75%, 3 год – 50%. Отменить авансовые платежи по КПН для действующих предприятий, или штрафы, которые взимаются в случае отклонение реальных сумм платежей от прогнозируемого дохода. Малый бизнес в силу своей специфики достаточно неустойчив, и составлять точные прогнозы на год практически невозможно. Пересмотреть ставки социального налога, так как в настоящее время они достаточно высокие и нет прозрачности в их целевом использовании, а также пересмотреть размеры обязательных пенсионных отчислений – не более 10 МРП в месяц. Действующие на сегодняшний день ставки социального налога и обязательных пенсионных отчислений приводят к уменьшению официального числа рабочих мест и занижению заработной платы. С целью создания малых предприятий в производственной сфере, необходимо разрешить: относить на вычеты стоимость приобретаемого производственного оборудования в течение 3-5 лет от начала деятельности без заключения контракта, но предоставление преференций. Необходимо ввести налоговые льготы, направленные на развитие НИОКР малых предприятий. В соответствии с этой льготой из налогооблагаемой базы вычитаются 100% прямых расходов на исследования, разработки и инновации. Эти льготы предусматривают поддержку активной деятельности всех категорий предпринимательств в области исследований и инноваций.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Окаев К.О., Смагулова Н.Т., Яновская О.А. и др. Предпринимательство в Республике Казахстан – Алматы: Экономика, 2000.*
2. *http://www.bibliotekar.ru*
3. *articles.excelion.ru/science*

4. http://www.ereport.ru/articles
5. www.fund-damu.kz
6. *Кодекс Республики Казахстан от 10.12.2008 N 99-4 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)».*
7. *Кодекс Республики Казахстан от 12.06.2001 N 209-2 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) [редакция по состоянию на 31.12.2008]»*
8. *Аргументы и факты Казахстан №41, 2008 г.*
9. http://www.salyk.kz/ru/taxcode/Npa/Pages/taxstatement.aspx
10. *Кодекс Республики Казахстан от 10.12.2008 N 99-4 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)», статья 688.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу
научно-педагогической магистратуры
на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы - совместный проект КазЭУ им.Т.Рыскулова и Российского Университета Дружбы Народов (РУДН).

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и **«Экономика»** (специализация «Управление международными проектами»).

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев.

Условия поступления: на базе высшего образования.

Форма обучения: заочная (дистантная).

Условия обучения: на договорной основе.

Академическая степень: магистр права и магистр экономики.

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ.

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

Ш. Б. УЗБАКАНОВА,
магистрант, Казахская финансово-экономическая академия

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Риск, являясь неотделимой частью экономической, политической, социальной жизни общества неизбежно сопровождает все сферы деятельности и направления любой организации, которая функционирует в условиях рынка. В связи с этим главным и непременным критерием нормальной дееспособности современного предприятия является умение высшего руководства, опираясь на строго научную основу прогнозировать, проводить профилактику, рационально контролировать и эффективно управлять рисками. Риск связан с управлением и напрямую зависит от эффективности, обоснованности и своевременности управленческих решений.

Управление рисками на предприятии взаимосвязано с понятием «риск-менеджмент».

Риском можно и необходимо управлять, т.е. использовать определенные меры, позволяющие максимально прогнозировать наступление рискового события и применять соответствующие мероприятия к снижению степени риска.

В настоящее время среди промышленно развитых стран получили распространение два методологических подхода к управлению рисками на предприятии. При старом подходе руководители большинства организаций традиционно считают риск-менеджмент специализированной и обоснованной деятельностью, это касается управления страховыми и валютными рисками. Новый же подход заключается в ориентировании всего состава служащих и менеджеров на весь риск-менеджмент. В Казахстане же, по нашему мнению, традиционно используется старый подход к управлению рисками на предприятии, что существенно препятствует развитию предпринимательства в целом.

Предприятие, стремящееся занять ведущее место на рынке и желающее получать максимум прибыли, не может остаться в стороне от изменений, новых взглядов и подходов к управлению рисками. В результате этого необходимо рассмотреть все риски, как внутренние, так и внешние, которые могут помешать организации достичь целей.

Таким образом, актуальность исследования в сфере управления рисками на предприятии обусловлена необходимостью разработки комплексного, всестороннего подхода к риск-менеджменту, который координируется в рамках всей организации. Способность эффективно влиять на риски дает возможность успешно функционировать предприятию, иметь финансовую устойчивость, высокую конкурентоспособность и стабильную прибыльность.

Исходя из выше изложенного, целью написания данной работы является анализ системы управления рисками на предприятии, функционирующем в условиях рынка.

Поставленная цель исследования предопределила постановку и решение ряда взаимосвязанных задач:

1) анализ и оценка существующего понятия о рисках;

2) проанализировать теоретические аспекты оценки рисков и способы управления рисками;

3) изучить методологические подходы в теории управления рисками на предприятии;

4) проанализировать имеющиеся риски и методику управления рисками на предприятии ТОО «Семипалатинский завод асбестоцементных изделий»;

5) разработать комплекс мероприятий по управлению рисками на предприятии ТОО «Семипалатинский завод асбестоцементных изделий».

Объектом исследования данной работы является производственно-хозяйственная деятельность ТОО «Семипалатинский завод асбестоцементных изделий».

Предметом исследования является процесс управления рисками на предприятии ТОО «Семипалатинский завод асбестоцементных изделий».

Информационной базой исследования являются действующие законодательные акты и нормативные документы, финансовая отчетность, принятая за основу при анализе финансовых результатов ТОО «Семипалатинский завод асбестоцементных изделий», научные публикации отечественных и зарубежных специалистов по теме исследования. Основными источниками информации для анализа служат отчеты о прибылях и убытках, информационные данные рейтинговых агенств.

Работы известных российских и казахстанских экономистов-аналитиков: Васильева В.М., Воропаева В.И., Грабового П.Г., Ертлесовой Ж.Д., Каменецкого М.И., Нысановой С.Х., Панибратова Ю.П., Рекитара Я.Л., Сапожникова П.С, Степанова И.С., Фалькевича М.А., Цая Т.Н. и др. посвящены раскрытию теории эффективности хозяйственной деятельности предприятий и организаций. Ими выделены принципы экономического анализа и управления рисками, разработаны методики проведения аналитической работы по отдельным направлениям производственно-хозяйственной деятельности предприятий и организаций, даны предложения по развитию этих методик в рыночных условиях.

Практической значимостью работы является выявление влияния рисков отрасли на деятельность предприятий, координированное и системное управление рисками на предприятии ТОО «Семипалатинский завод асбестоцементных изделий». Структуру магистерской диссертации составляют введение, 3 главы, заключение, список литературы и приложения.

Любое производство связано с определенными рисками – финансовыми, природно-естественными, экологическими, политическими, транспортными, имущественными, производственными, торговыми, коммерческими, инвестиционными, рисками, связанными с покупательной способностью денег, инфляционными и дефляционными, валютными, рисками ликвидности, упущенной выгоды, снижения доходности, прямых финансовых потерь, процентными, кредитными, биржевыми, селективными. Наличие такого огромного количества разновидностей рисков, которые для каждого отдельного предприятия и производителя – свои, обуславливает необходимость их анализа, учета и управления.

В условиях рыночной экономики риск–ключевой, важнейший элемент предпринимательства. Предприниматель, умеющий вовремя рисковать, зачастую оказывается вознагражденным.

В условиях политической и экономической неустойчивости степень риска значительно возрастает. В современных кризисных условиях экономики Казахстана проблема усиления риска весьма актуальна. Это подтверждается данными о росте убыточности предприятий за 2008 г. по Восточно-Казахстанскому региону. С убытками завершили 2008 г. четыре района области. Наибольший отрицательный финансовый результат определился по Жарминскому – 1,1 млрд тенге и Глубоковскому району – 0,5 млрд тенге. Среди убыточных регионов также значились Катон-Карагайский и Кокпектинский районы, убытки которых составили 147,4 и 24,5 млн тенге соответственно.

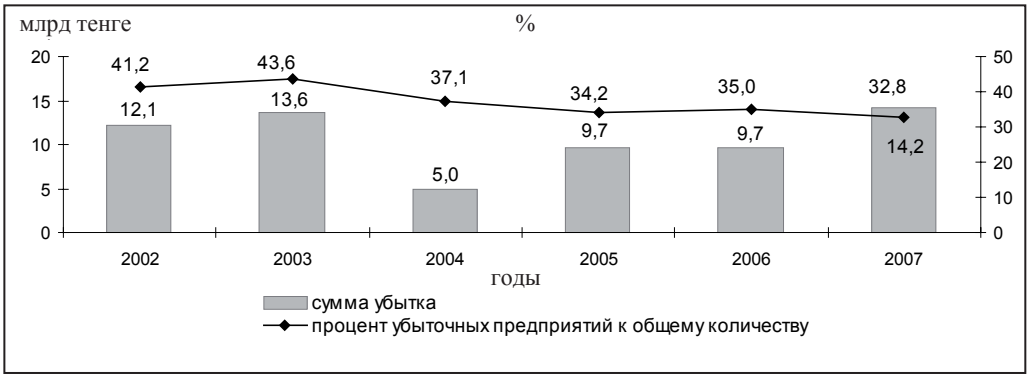


Рис. Динамика убыточных предприятий (организаций)

Отрицательное сальдо производственно-финансовой деятельности за 2008 г. сложилось у 134 предприятий (32,8% от общего числа крупных и средних хозяйствующих субъектов), общая сумма их убытков при этом составила 14,2 млрд тенге. По сравнению с данными за 2006 г. процент убыточных крупных и средних предприятий (организаций) в целом на уровне области уменьшился на 2,2%, при увеличении их убытков на 46,4%. В среднем по области на одно убыточное предприятие приходилось 0,1 млрд. тенге убытка, на одно доходное – 0,5 млрд тенге прибыли.

По итогам 2008 г. в разрезе видов экономической деятельности наибольшая доля убыточных крупных и средних хозяйствующих субъектов – в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – 55,5%, общая сумма полученных ими убытков составила 1,9 млрд тенге. Также значительные суммы убытков получены предприятиями обрабатывающей промышленности – 7,9 млрд тенге, горнодобывающей промышленности – 1,3 млрд. тенге и строительства – 1,2 млрд тенге.

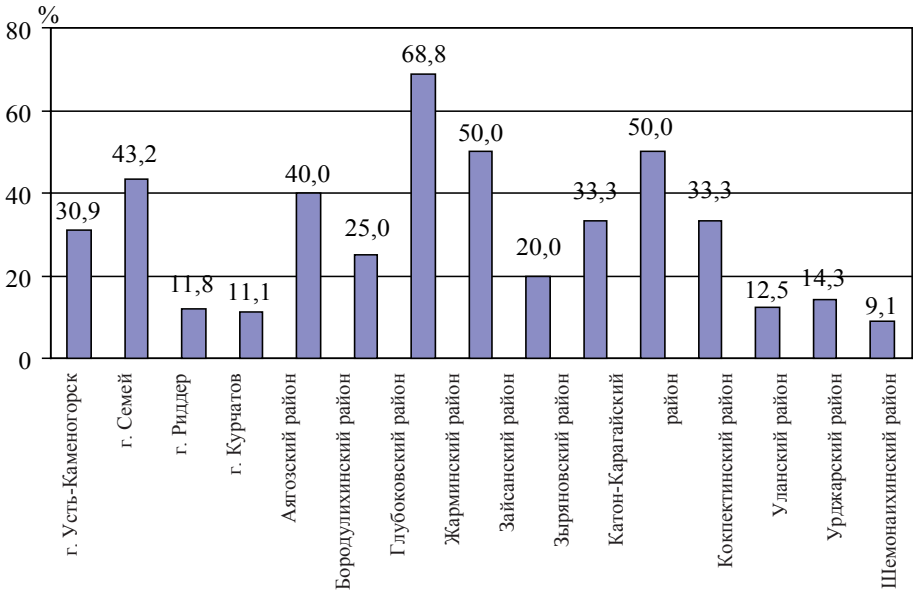


Рис. Доля убыточных предприятий (организаций) за 2007 г.

В общем количестве крупных и средних предприятий (организаций) удельный вес убыточных хозяйствующих субъектов г. Усть-Каменогорска составил 30,9%, г. Семей – 43,2%, ими был получено 4,6 и 7,2 млрд тенге убытков соответственно.

Основываясь на рассмотрение табличных данных, стоит отметить, что с необходимыми условиями, которые выдвигает время является переход от фрагментированной, эпизодической, ограниченной модели управления рисками к непрерывной, интегрированной и расширенной. Поэтому необходимо риск-менеджмент рассматривать как процесс, слаженный и взаимосвязанный.

Процесс управления рисками на предприятии основан на комплексе защитных мероприятий против основных форм рисков, прежде всего критического и абсолютного. К основным из них относятся – страхование риска, изучение рынка, изучение клиентов (проверка их платежеспособности).

1. Основные черты старого и нового подхода к риск-менеджменту

Старый подход	Новый подход
Фрагментированный риск-менеджмент: Каждый отдел предприятия самостоятельно управляет рисками (в соответствии со своими функциями). Это относится к бухгалтерии, финансовому, экономическому отделам.	**Интегрированный, объединенный риск-менеджмент:** управление рисками координируется высшим руководством, каждый сотрудник предприятия рассматривает риск-менеджмент, как часть своей работы:

Продолжение таблицы

1	2
Эпизодический риск-менеджмент: управление рисками осуществляется тогда, когда менеджеры посчитают это необходимым. **Ограниченный риск-менеджмент:** Касается прежде всего страхуемых и финансовых рисков.	**Непрерывный риск-менеджмент:** Процесс управления рисками непрерывен **Расширенный риск-менеджмент:** Рассматриваются все риски и возможности их организации.

Бартон Л., Шенкир Г., Уокер Л. «Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься» С.14, – М.: Изд. дом Вильямс 2003 г.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балабанов И.Т. «Риск-менеджмент» – М., 1996 г.*
2. *Глущенко В.В. «Управление рисками. Страхование» – Железнодорожный, 1999 г.*
3. *«Менеджмент в АПК», под ред. Королева Ю.Б. – М., 2000 г.*
4. *Минаев Э.С. «Управление производством и*

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района

М.В. ШТИЛЛЕР,
к.э.н., доцент кафедры «Аудит и финансовая отчетность»
КазЭУ им.Т. Рыскулова

РИСКИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

Первым этапом управления риском является его идентификация. Лица, управляющие рисками, должны обладать навыками выявления системы рисков и их оценки для различных видов предпринимательства и его организационно-правовых форм, на разных этапах развития бизнеса и т.д.

Идентификация рисков – это процедура выявления всех рисков, существующих для данного предприятия в его конкретных условиях и с учетом выработанных им задач на будущее, а также установление соответствия рисков, имеющих место у хозяйствующего субъекта, видам риска, выделенным по определенным классификационным признакам. Чем полнее в результате идентификации будут выявлены риски, тем корректнее может быть оценена ситуация, тем точнее могут быть выбраны методы управления риском, тем эффективнее будет организована система управления рисками, которая позволит обеспечить приемлемый уровень защиты организации от этих рисков.

Классификация рисков – это распределение видов риска на группы на основе определенных признаков. Научно обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого риска в общей системе. Каждому риску соответствует своя система приемов управления риском.

Впервые научно-обоснованная классификация рисков была предложена М. Кейнсом. Он выделял три вида предпринимательских рисков:

1. Риск предпринимателя
2. Риск кредитора
3. Риск возможного изменения ценности денежных единиц, обусловленных инфляцией

В условиях социалистической экономики исследователи предлагали классифицировать риски на:

1) хозяйственный риск, связанный с экономической деятельностью предприятия:
   - народнохозяйственный риск;
   - риск на уровне предприятия;
2) риск, связанный с природой самого человека;
3) риск, связанный с природными факторами.

На современном этапе развития теории риска отсутствует единая классификация рисков. Различные подходы к классификации обусловлены как разнообразием самих рисков, так и наличием у исследователей разных взглядов на цели управления ими. Задача классификации рисков сводится к определению системы рисков и ее системообразующих элементов.

Проанализировав различные подходы к классификации рисков относительно четкого их определения можно привести следующую классификацию рисков, представленную на рисунке.

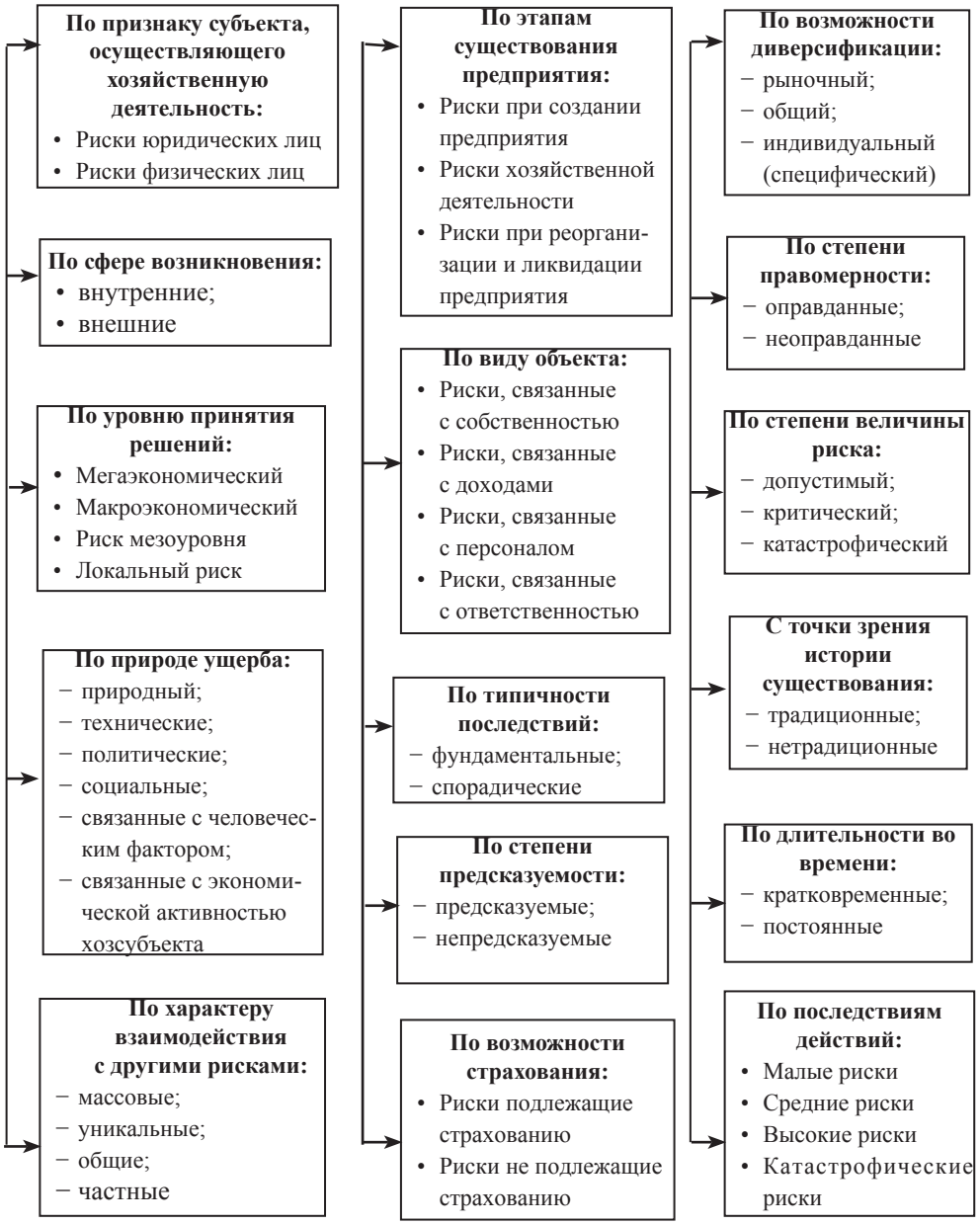


Рис. Классификация рисков

Источником внутреннего риска является внутренняя среда, т. е. сам хозяйствующий субъект.

Источником возникновения внешнего риска является микро-и макросреда, т. е. внешняя среда деятельности предприятия.

Мегаэкономические риски связаны с функционированием мировой экономики в целом.

Макроэкономические – это риски экономической системы конкретного государства.

Риски мезоуровня формируются на уровне отдельных отраслей национальной экономики и регионов.

Локальные риски представляют собой риски отдельных хозяйствующих субъектов.

Природные риски – это риски, вызванные стихийными бедствиями и природными катастрофами.

Технические риски вызваны последствиями функционирования технико-экономических систем или их нарушениями (пожары, ухудшение качества продукта, ошибки в проектно-сметной документации и т.д.).

Политические риски связаны с налогообложением, государственным регулированием (антимонопольная политика).

Социальные риски вызваны преступностью и нарушением безопасности объектов.

Риски, связанные с человеческим фактором можно разделить на:

- *непосредственно связанные с персоналом* (смерть, выход на пенсию, нетрудоспособность и т.п.);
- *связанные с бездействием (действием) персонала* (ошибки, аварии, преднамеренные нарушения).

Массовые риски характерны для однотипных объектов, например риски авиакатастроф. Уникальные риски встречаются только у отдельных объектов (риск ядерного взрыва). Общие риски влияют на различные объекты, например природный катаклизм, который вызывает гибель людей и животных.

Частные риски затрагивают отдельные объекты и лица.

Риски, связанные с собственностью, встречаются часто и выражаются в денежной форме. Риски, связанные с доходами, возникают только при создании доходов и их распределении. Риски, связанные с персоналом, существуют в любой организации и для ключевых сотрудников они выше, чем для рядовых.

Риски, связанные с ответственностью, возникают в связи с непредвиденным событием в отношении лиц, которые на момент оценки риска еще не известны (профессиональная ответственность).

Фундаментальные или регулярные риски присущи данному объекту или ситуации и основаны на природных или социальных закономерностях.

Спорадические (нерегулярные) риски вызываются редкими событиями и форс-мажорными обстоятельствами (например, разрушение дома в результате тайфуна).

Предсказуемые риски можно предвидеть, опираясь на опыт и примеры хозяйственной практики. Однако момент их появления точно предсказать невозможно, так как для этого важно вовремя получить необходимую информацию.

О непредсказуемых рисках ничего неизвестно, поэтому невозможно оценить их размер и последствия.

Диверсификация – это распределение риска между различными объектами, не связанными друг с другом. Индивидуальный (диверсифицируемый, специфический) риск может быть устранен путем рассеивания, т. е. диверсификацией, а рыночный (недиверсифицируемый) не может быть уменьшен.

При допустимом риске отклонение фактического результата от ожидаемого не приводит к существенным экономическим потерям.

При критическом риске принятые решения приводят к существенным экономическим потерям, но вероятность банкротства предприятия не велика.

При катастрофическом риске вероятность банкротства хозяйствующего субъекта велика.

Все наиболее изученные риски являются традиционными (валютный, политический и т.п.), остальные неизученные виды рисков относятся к нетрадиционным видам риска.

К кратковременным относятся риски, действующие в течение известного отрезка времени (например транспортный риск, который действует только в период транспортировки). Примером постоянного риска является риск разрушения здания вследствие землетрясения в сейсмоактивной зоне.

В следствие малых рисков ущерб как правило невелик, соответственно средний – для средних, максимальный – для высоких рисков и катастрофический ущерб – для катастрофических рисков.

Приведенная классификация не является окончательной и существует еще достаточное количество классификационных групп рисков.

К прочим рискам можно отнести и риски в бухгалтерском деле. Они включают в себя две группы:

1) риски в бухгалтерском учете;
2) налоговые риски.

Бухгалтерские риски следует рассматривать с двух точек зрения:

- самого хозяйствующего субъекта;
- внешнего пользователя.

Соответственно риски, возникающие в бухгалтерском учете можно представить как:

1. Риски, обусловленные представлением в бухгалтерской отчетности информации о рисках, сопровождающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия:
   - рыночный риск;
   - кредитный риск;
   - риск основной деятельности.
2. Риски, обусловленные порядком государственного и общественно-профессионального регулирования бухгалтерского учета;
3. Риски, обусловленные действиями инвесторов и кредиторов;
4. Риски, обусловленные организацией бухгалтерского учета на предприятии:
   - риски, обусловленные решениями, принятыми в Положении о бухгалтерской службе предприятия;
   - риски, обусловленные решениями, принятыми в учетной политике предприятия;
   - риски, обусловленные содержанием, порядком формирования и представления финансовой отчетности предприятия внешним пользователям.

Налоговый риск – это вид хозяйственного риска, возникающий при взаимодействии двух субъектов: государства и налогоплательщика при формировании государственного бюджета.

Налоговые риски условно можно разделить на:

- риски государства;
- риски налогоплательщика.

Причиной возникновения налогового риска является неопределенность финансово-хозяйственной среды деятельности налогоплательщика, в которой осуществляется процесс налогообложения.

Это вызвано действием таких факторов, как:

- нестабильность политической и экономической ситуации в стране;
- нестабильность налогового законодательства;
- непредсказуемость действий налоговых органов;
- действия работников бухгалтерии, принимающих решения, связанные с налогами.

Налоговый риск выполняет четыре функции:

1) *Инновационную* – выполняется налоговым риском вследствие поиска оптимальных вариантов налогообложения, которые выгодны и предприятию и обществу в целом, так как при равных условиях они приводят к минимальной сумме налоговых издержек и налогов с оборота, входящих в конечном итоге в цену товара, что способствует относительному снижению цен.

2) *Регулятивную:*

- Конструктивная: выработка новых подходов к применению законодательства для снижения налогов, стимулирование освоения новых методов снижения налогового риска;
- Деструктивная: регулирование налоговых рисков путем ухода от налогообложения.

3) *Защитную:*

- Историко-генетическая: предприятие ищет средства и формы защиты от возможных нежелательных последствий налогового риска;
- Социально-правовая: направлена на создание благоприятной среды для инициативной деятельности бухгалтера и обеспечения ему прав анна риск.

4) *Аналитическую* – реализуется в процессе разработки оптимального варианта налогообложения, проведения анализа налогового риска и управления им.

ЛИТЕРАТУРА

1) *Шевелев А.Е., Шевелева Е.В Риски в бухгалтерском учете: Уч. пос. – М.: КНОРУС,2008. – 304 с.*
2) *Федосова Р.Н., Крюкова О.Г. Управление рисками промышленного предприятия: опыт и рекомендации. – М.: ЗАО «Из-во Экономика» 2008. – 125 с.*
3) *Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент – М.: Финансы и статистика 2005*

В. ЮН,
магистрант Академия Экономики и Права

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Роль перестрахования особенно важна на начальном этапе возникновения и развития страхового рынка, а также в процессе его функционирования. Целью перестрахования является расширение и упрочение сети широких гарантий, способных покрыть серьезный риск, который уравновешивается интернациональным экономическим и страховым балансом. Поэтому задача формирования системы перестрахования на внутреннем страховом рынке становится у нас все более важной и актуальной.

В результате происшедших перемен, когда распался единый мощный государственный фонд и появилось множество независимых друг от друга страховщиков, располагающих зачастую незначительными средствами, создается ситуация, при которой ни одна страховая организация не сможет принять на страхование в полном объеме достаточно крупные риски.

Таким образом, в современных условиях три момента определяют необходимость использования перестрахования страховыми компаниями. Это, во-первых, распад системы государственного страхования, являвшейся гарантом выполнения страховых обязательств каждой страховой организацией, входящей в союзно-республиканскую систему. И как следствие – появление страховщиков, деятельность которых не защищена от возможных финансовых потерь и невыполнения обязательств перед страхователями. Во-вторых, зарождение новых страховых компаний с недостаточным объемом собственных средств, а иногда и опытом страховой работы для приема на страхование дорогостоящих объектов или проведения видов, связанных с высокой вероятностью наступления большого числа страховых событий. В-третьих, потребность в создавшихся условиях через систему защиты профессиональной деятельности страховщика защитить интересы страхователя.

Для ограждения себя от возможных финансовых затруднений страховщики прибегают к передаче принятых ими рисков с помощью института перестрахования другим страховщикам. В договоре перестрахования выступают две стороны: страховое общество, передающее риск, т.е. *перестрахователь*, и страховое общество, принимающее риск на свою ответственность, т.е. перестраховщик.

Поскольку передаваемые риски приобретены перестрахователем, он может распоряжаться ими по своему усмотрению, передача происходит не на оригинальных условиях, а за вознаграждение (оригинальная или перестраховочная комиссия), которое удерживается перестрахователем из передаваемой перестраховщикам доли страховой премии по этим рискам. Кроме того, как правило, по перспективным, благополучным рискам перестрахователь требует от перестраховщиков участия в их будущей прибыли по данным рискам (тантьемы) и предоставления адекватного участия в перестраховании их рисков.

Следует отметить, что принятие в перестраховании чужих рисков является вполне рентабельным делом, поскольку перестраховщики, кроме комиссии, а иногда и тантьемы,

не несут других расходов по приобретению страхований (а эти расходы весьма существенны: содержание аппарата, помещения, оплата агентов, брокеров и т.п.). Существуют страховые организации, которые специализируются только на приеме в перестрахование чужих рисков и даже не прибегают к прямому страхованию. Всемирно известны такие крупнейшие перестраховочные компании, как «Колония Реин-шуренс» (Кельн, 1846 г.), «Швейцарское перестраховочное общество» («Свисс Ре», 1863 г.), «Мюнхенское перестраховочное» («Мюних Ре», 1880 г.).

Имея за плечами такую надежную защиту, как система перестрахования, страховые компании вступают в жесткую конкурентную борьбу за приобретение рисков (одновременно принимая в перестрахование доли от других страховщиков). Следует помнить, что собираемая страховщиками масса страховых платежей (премий) часто инвестируются в другие народнохозяйственные отрасли или пускается в финансовый оборот в целях получения более высокого уровня прибыли, чем по страховым операциям. Это позволяет страховым организациям перекрывать результаты малорентабельных договоров, которые они вынуждены заключать для поддержания престижа.

Перестрахование, кроме того, защищает страховщиков, прежде всего, от случайных отклонений от расчетной убыточности, не соответствующей фактическому ее уровню в наступившем году, который обусловлен непредвиденными обстоятельствами. Поэтому перестрахование является необходимым условием обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и нормальной деятельности любого страхового общества вне зависимости от величины его капиталов, запасных фондов и других активов.

Основной функцией перестрахования является вторичное распределение риска, благодаря которому происходит количественное и качественное выравнивание страхового портфеля. Распределение риска происходит не только в рамках национальных экономик, а приобретает международный характер. Кроме того, перестрахование выполняет некоторые вспомогательные функции. Оно позволяет принимать на страхование уникальные и дорогостоящие риски. Благодаря перестрахованию появляется возможность организации новых видов и вариантов страхования.

Перераспределением рисков с помощью системы перестрахования достигается не только защита страхового портфеля от крупных убытков, но также и то обстоятельство, что выплата страхового возмещения по таким убыткам не ложится на одно общество (которое должно иметь для этого достаточные свободные средства), а осуществляется коллективно всеми страховщиками, участвующими в перестраховании этих объектов.

Во многих случаях страховые стоимости объектов, подлежащих страхованию, настолько велики и опасны, что емкость отдельных национальных страховых рисков со всеми находящимися в них страховыми организациями оказывается недостаточной, чтобы обеспечить их страхование в полных суммах. Через каналы перестрахования такие риски передаются на страховые рынки других стран, в результате чего может оказаться, что в страховании крупных рисков принимает участие весь или почти весь международный страховой рынок, сотни и тысячи страховых учреждений.

Особое внимание уделяется развитию перестраховочной деятельности в Казахстане. Созданы условия для осуществления перестраховочной деятельности страховыми (перестраховочными) организациями Республики Казахстан, перестраховочными орга-

низациями и страховыми брокерами-нерезидентами Республики Казахстан, имеющими определенные рейтинги финансовой надежности. В настоящее время введены в действие новые требования к минимальному рейтингу финансовой устойчивости перестраховщика и страхового брокера – нерезидентов Республики Казахстан, оценка финансовой надежности которых может производиться по разработанным международными рейтинговыми агентствами национальным шкалам рейтингов.

Деятельность по осуществлению перестрахования на территории Казахстана подлежит лицензированию. Прочие требования к деятельности перестраховочной организации, в том числе пруденциальное регулирование, требования к формированию уставного капитала, к руководящим работникам, порядку и методике формирования страховых резервов аналогичны как для страховых, так и для перестраховочных организаций. Так, страховым законодательством определены требования к достаточности собственного капитала страховой (перестраховочной) организации, к диверсификации активов, размеру максимального объема обязательств по одному договору страхования или перестрахования и пр. Руководящие работники страховых (перестраховочных) организаций должны соответствовать минимальным требованиям к образованию, опыту работы и др.

Анализ показателей перестрахования свидетельствует, что страховые компании в основном осуществляют перестрахование в зарубежных перестраховочных компаниях – сумма страховых премий, переданных на перестрахование зарубежным перестраховочным компаниям, составляет в 2006 г. 30,5 млрд (78% от собранных на рынке Казахстана страховых премий), в 2007 г. – 25,7 млрд тенге (54%), за двенадцать месяцев 2008 г. – 18,4 млрд тенге (42,35%).

Доля страховых выплат, полученных от нерезидентов в качестве возмещения по страховым рискам по договорам перестрахования, составляет только 19,0% от совокупной суммы страховых выплат.

Большая часть страховых премий передана на перестрахование в следующие страны:

- Россия – 38,8%;
- Великобритания – 25,8%;
- Германия – 11,6%;
- США – 7,1%;
- Прочие страны – 16,7%.

97% переданных на перестрахование страховых премий приходится не добровольное имущественное страхование.

Причиной того, что в основном перестрахование рисков осуществляется за рубежом, является низкая капитализация отечественных компаний. Несмотря на значительные темпы прироста (на 1 декабря 2008 г. размер собственного капитала страховых организаций составил 54,6 млрд тенге, что на 80,7% больше, чем на аналогичную дату прошлого года), уровень капитализации все же остается достаточно низким.

Для решения всех сложившихся проблем предлагается следующее. Важное значение имеет создание специализированный перестраховочной организации в Казахстане, способной принимать на свое удержание крупные риски, создание специализированной компании по страхованию катастрофических рисков. Это позволит наряду с защитой интересов населения снизить бремя местного и республиканского бюджетов по статье непредвиденных расходов.

Предлагается рассмотреть эффективность и целесообразность каптивного страхования. Из-за низкой капитализации страховых компаний, например, при страховании рисков нефтегазового сектора, практически вся ответственность, а также страховые премии (платежи) передаются в перестрахование за границу. Создание каптивной компании позволит оставлять часть рисков, а соответственно, и страховой премии на удержании самого страхователя.

Также, принимая во внимание то, что экономический эффект от большого удельного веса перестраховщиков в страховых выплатах для казахстанских компаний является явно положительным и более привлекательным экономически, предлагается при расчете минимального размера собственного капитала относительно страховых выплат нижнюю границу корректирующего коэффициента К лимитировать не 0,5, а значением 0,1.

Состояние рынка потребителей страховых услуг, т.е. страхователей, определяет общая экономическая ситуация. Она характеризуется резким снижением покупательской способности населения и финансовой несостоятельностью большинства предприятий республики, низким уровнем страховой культуры потенциальных страхователей. В этих условиях страхование осуществляется среди узкого круга субъектов, отмечается устойчивое снижение доли страхования интересов населения.

Для современного Казахстана присуща проблема неразвитости инфраструктуры страхового рынка, т.е. отсутствие целостной системы подготовки профессиональных кадров и целых институтов страхования – экспертов, брокеров, аварийных комиссаров, актуариев и т.п. Создание необходимой страховой инфраструктуры сопряжено со значительными затратами и не может быть осуществлено в короткие сроки. Одним из возможных путей решения данной проблемы могло бы стать объединение усилий республиканских страховщиков в создании и финансировании тех структур страхового рынка, в функционировании которых заинтересованы все участники.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Официальный сайт Агентства по финансовому надзору. www.afn.kz*
2. *Смолькин.В.М. Учебное пособие «Страховой рынок сегодня»*
3. *Деловой еженедельник «Капитал» http://gazetakapital.kz*
4. *Исмаилова Г. Сообщение «Страхование в период становления государства»*
5. *Жуйриков А.Н. «Страхование – одна из платформ Казахстанского «барса», – Алматы, 1998 г.*
6. *Шахов В.В. Введение в страхование. – М., «Финансы и статистика», 1998, – 190 с.*

А.Д. УМБИТАЛИЕВ,
д.э.н., профессор Институт экономики Шымкентского университета

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КООПЕРАТИВНЫХ ХОЗЯЙСТВАХ

Процесс разгосударствления собственности в агропромышленном комплексе требует новых методических подходов к планированию, прогнозированию и ориентированию аграрного производства, которые включаютв себя разработку прогноза развития сельского хозяйства и других отраслей АПК области, в котором должны быть приведены конъюнктура рынка сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов, возможный уровень цен и показатели эффективности производства (производительность труда и т.д.); рекомендации хозяйствам и предприятиям АПК по целесообразным изменениям в структуре и объемах производства, рациональному уровню затрат, обеспечивающему определенную эффективность (прибыль).

Поскольку в сельском хозяйстве в течение года реализованную готовую продукцию и животных списывают не по фактической себестоимости, а по плановым ценам, то прибыль или убыток по продукции сельского хозяйства а течение года выводится путем сопоставления выручки не с фактическими затратами по произведенной и реализованной продукции, а с плановой себестоимостью реализованной продукции, которая может очень значительно отличаться от фактической себестоимости и, как правило, в сторону превышения.

Только после определения фактической себестоимости сельскохозяйственной продукции в конце года будут списаны калькуляционные разницы по каналам движения продукции и сделано годовое сопоставление выручки от реализации с фактическими затратами по реализованной продукции. Полученная итоговая прибыль или убыток будут значительно отличаться от условных финансовых результатов, выведенных поквартально.

Ясно, что применяемый порядок определения финансовых результатов противоречит общепризнанным принципам достоверности и объективности данных бухгалтерского учета (тем более, по такому важнейшему показателю, как прибыль.)

Правильнее было бы исчислять фактическую прибыль только по итогам года.

Продукция переработки сельскохозяйственного сырья облагается налогом, а по этой продукции, если она произведена в сельскохозяйственных предприятиях, неизбежно, как и по продукции сельского хозяйства, фактическая прибыль в конце года значительно отличается от итогов внутри годовых данных.

Кроме того, согласно Положению о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, предусматривается ограничение затрат, включаемых в себестоимость продукции или относимых непосредственно на уменьшение прибыли. Какая-то часть потерь и расходов вынужденно списывается за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после налогообложения [1].

Учитывая, что реальная фактическая прибыль или убыток могут быть определены только в конце года, хозяйство в течение гола ориентируется на тот результат, который

показывается и квартальных отчетах и отражает в учете использование прибыли на капитальные вложения, на образование установленных фондов и др.

Использование прибыли – основная группа внутригодового отвлечения средств на сельскохозяйственных предприятиях. Учтенные суммы авансового использования прибыли подлежат в конце года списанию за счет фактически полученной за год прибыли. Если же по окончании года выявлен убыток, то сумма авансового использования прибыли присоединяется к сумме убытка. Таким образом, определяющим фактором при отвлечении средств за счет прибыли в течение года является соблюдение принципа осмотрительности.

Новые подходы к планированию должны отражаться и при составлении бизнес-плана.

Анализ будущего рынка сбыта – это один из важнейших этапом подготовки бизнес-плана. Он зависит от многих факторов**:** социальных, национально-культурных, климатических, а главное, экономических, в том числе от уровня доходов (или заработков) потенциальных покупателей, структуры их расходов, темпов инфляции и т.д.

Второй этап – оценка потенциальной суммы и прогноз объемов продаж, то есть той максимальной суммы реализации, на которую можно рассчитывать при имеющихся возможностях и главное, как этот показатель может измениться из месяца в месяц, из квартала в квартал, да и в течение нескольких лет подряд.

Подготовка такого прогноза возможна с помощью использования в расчетах статистических методов, методов математического моделирования, маркетинговых экспериментов и требует крупных затрат. Это по силам и необходимо крупным предприятиям, для которых ошибка в оценке рынка чревата миллионными убытками. В небольших предприятиях достаточно ограничиться просто экспертными прикидками, опирающимися на профессиональный опыт специалистов [2].

При подготовке бизнес-плана необходимо владеть информацией и о возможных конкурентах по производству продукции, ее качеству, примерных ценах и условиях продаж.

Для отечественного предпринимателя при планировании крайне сложно найти достоверные данные исследования рынка из-за их закрытости. Для зарубежных предпринимателей все гораздо проще: они могут получить нужные данные в своих отраслевых и торговых ассоциациях, которые широко распространены во всем мире. У нас же в этом вопросе делаются лишь первые шаги. Стоит сказать особо и о проблемах коммерческого ценообразования.

Постановка задач ценообразования – это попытка руководителя предприятия ответить на вопрос: чего желательно добиться с помощью политики цен на продукцию?

Если поставленная цель – увеличение объема продаж, завоевание репутации и привлечение наибольшего числа покупателей, то в этом случае может оказаться полезной политика ценового проникновении, предполагающая установление первоначально пониженных цен на продукцию.

Может быть, и совсем иная первоочередная коммерческая цель – получение побыстрее наибольшей прибыли. Такая потребность порой вызывается необходимостью быстро вернуть заимствованные средства или выплатить увеличенные дивиденды. В этом случае можно устанавливать цены с высокой долей прибыли в них, если, конечно, состояние рынка и качество продукции позволяет надеяться на ее сбыт даже при такой цене.

В бизнес-плане необходимо обосновать причины выбора коммерческой стратегии и показать, чем этот вариант выгоден для предприятия и будущих партнеров.

Выбор варианта коммерческой стратегии прямо зависит от затрат на производство продукции. Ведь именно эти издержки определяют ту минимальную цену, на которую можно пойти, столкнувшись с конкуренцией или затовариванием.

В анализе себестоимости предусматривается деление ее на дне части: условно-постоянные и условно-переменные затраты [3].

Условно-постоянные затраты – это те затраты, которые практически (в определенном диапазоне) не зависят от изменения количества выпущенной продукции. К ним относятся, например, арендная плата, выплаты в погашение ранее полученных ссуд, а также всевозможные административные и иные накладные расходы.

Условно-переменные затраты, напротив, изменяются прямо пропорционально объемам выпуска продукции. К ним относятся затраты на материалы, энергию, заработную плату, влияющие на сформирование прибыли. Такое деление имеет большое значение для обоснования выбранной коммерческой стратегии и объяснения ее и бизнес плане, что на практике не делается.

Способы решения этой задачи рассмотрим на примере АО «Адал». Предположим, что условно-постоянные расходы, связанные с производством и реализацией молока, составляют 120 млн тенге.

Условно-переменные затраты на производство 1 единицы продукции будут равны 23640 тенге. Отталкиваясь от этих двух чисел, попробуем ответить на вопрос: сколько надо произвести продукции, чтобы возместить наряду с условно-переменными и всю сумму условно-постоянных затрат?

Ответ будет зависеть от того, по какой цене будет продаваться продукция. Но еще не принято окончательное решение о цене, а потому надо промерить различные варианты цен и посмотреть, что они дадут. Для удобства данные такого вариантного анализа приведены в таблице 1.

1. Анализ влияния различных вариантов цен на покрытие затрат при производстве молока в АО «Адал» Енбекшиказахского района Алматинской области*

Цена 1 т, *тенге*	Сумма, идущая на покрытие условно-переменных затрат, *тенге*	Сумма, идущая на покрытие условно-постоянных затрат, *тенге* (гр1-гр2)	Количество продукции, необходимое для возмещения всей суммы условно постоянных затрат, *т* (120 млн тенге), гр. 3
27000	23640	3360	357
28000	23640	4360	275
29000	23640	5360	224
30000	23640	6360	189

* Рассчитано автором

Из таблицы 1 видно, что объем выпуска продукции, необходимый для достижения безубыточности при цене продукции 27000 тенге, составляет 357 т, а при повышении цены до 30000 тенге, сокращается до 189 т. Казалось бы, решение об установлении цены в 30000 тенге, напрашивается само собой.

Но ведь надо учесть еще состояние рынка (потребность в данном виде продукции и ее предложение) Выбор наиболее разумною решения о цене продукции и объемах выпуска, представлены в таблице 2.

При существующем уровне затрат и рыночной ситуации наиболее разумной будет коммерческая стратегия, предполагающая реализацию молока по цене 28000 тенге за 1 т. В этом случае удается добиться наибольшего числа продукции, продажа которой принесет и чистую прибыль, а не только обеспечит возмещение условно-постоянных и условно-переменных затрат.

Если же на рынке есть конкуренты, то необходимо перейти к следующему этапу - проведению анализа цен и продукции конкурентов.

Изучение продукции и цен конкурентов преследует вполне конкретную цель - определить так называемую цену безразличия, то есть цену, при которой покупателю будет безразличию, чью продукцию покупать.

Определив же эту цену, можно, оттолкнувшись от нее, решать, за счет чего можно преодолеть такое «безразличие» и добиться, чтобы покупали все же именно у этого хозяйства.

2. Анализ влияния различных вариантов цен на достижение безубыточности производства (АО «Адал» Енбекшиказахского района Алматинской области)*

Цена 1 т, *тенге*	Возможный сбыт согласно прогнозам на основании заключенных договоров, товаров, *т*	Количество продукции, при котором достигается безубыточность, *т*	Количество продукции, которая будет приносить прибыль, *т* (гр.2 – 1р.3)
27000	47	357	Убытки
28000	675	275	400
29000	24	224	Убытки
30000	325	189	136

* Рассчитано автором

Естественно, что для каждого предприятия решение такого рода будет нестандартным, зависящим от особенностей продукции, репутации и ресурсных возможностей.

Оценив продукцию и цены конкурентов, можно переходить к следующему этапу ценообразования – выбор постоянно используемого метода установления цен**.** Практика рыночного ценообразования знает несколько наиболее широко распространенных методов.

На практике наблюдались два основных подхода к определению цены:

- использование полных издержек производства;
- использование предельных издержек производства.

При использовании первого подхода помимо переменных издержек учитывают также и постоянные (накладные расходы). Недостатком этого подхода является то, что при установлении цены не принимаются во внимание факторы спроса на продукцию, поэтому возможны ситуации, когда продукция при данной цене не будет пользоваться спросом.

При установлении цены продукции при втором подходе учитываются только те затраты, которые имеют непосредственное отношение к ее производству. Но такой подход не может быть распространен на установление цены на все виды продукции, так как, в конечном счете, все накладные расходы должны быть возвращены производителю в общей выручке. Что же касается начисления наценок на издержки производства, то их размеры варьируют в широких пределах, в зависимости от вида продукции, различий в издержках производства, объемах продаж.

Приведенная методика расчета не всегда позволит выйти на наиболее оптимальную цену. Однако она остается популярной по ряду причин. Во-первых, здесь хозяйство больше знает об издержках, чем о спросе. Во-вторых, если этим методом пользуются все товаропроизводители, то их цены скорее всего будут снижены, а ценовая конкуренция окажется сведенной к минимуму, В-третьих, многие считают ее справедливой по отношению и к покупателям, и к продавцам. При высоком спросе продавцы не наживаются за счет покупателей и вместе е тем имеют возможность получить справедливую норму прибыли на вложенный капитал.

В сельхозпредприятиях до 1995 г. цена назначалась с расчетом на покрытие издержек и получение доходов. Расчет цены на основе средних издержек производства плюс прибыли; (по «цене производства») – самый простой и распространенный метод ценообразования, который позволяет установить предел цены, ниже которого последняя может опускаться только при исключительных обстоятельствах и на ограниченный период времени. Этот метод отражает традиционную ориентацию главным образом па производство и в меньшей степени на рыночный спрос.

Расчет цены на основе целевой прибыли также осуществляется на основе издержек. Хозяйство стремится установить цену, которая обеспечит ему желаемый объем прибыли. Эта методика широко используется и зарубежной практике.

При установлении цены на основе спроса основным фактором ценообразования считают не издержки производства, а спрос на продукцию. Изменение цен ставится и зависимость от изменений уровня спроса па продукцию таким образом, что цена увеличивается в тот момент, когда спрос относительно велик, и уменьшается, когда он ослабевает, и это несмотря на то, что издержки производства продукции в обоих случаях остаются неизменными.

При установлении цены на основе уровня текущих цен (на основе конкуренции) производитель отталкивается в основном от цен конкурентов и меньше внимания обращает на показатели собственных издержек или спроса.

При расчете себестоимости продукции для определения цены предложения потребляемые ресурсы нужно оценивать в действующих на момент планирования ценах.

Прогнозируемая цена, на которую ориентируется предприятие при составлении финансового плана, складывается с учетом средних фактических цен реализации в предыдущем году и индексов-дефляторов, определяемых Минэкономики Казахстан на планируемый год. Сопоставление прогнозируемой цены и цены предложения показывает целесообразность производства продукции в хозяйстве. Планируемая прибыль единицы продукции определяется разницей между ценой предложения и расчетной себестоимостью.

Для решения вопроса о размере прибыли, включаемой в цену на сельскохозяйственную продукцию, следует оценить расчетный уровень рентабельности с точки зрения обеспечения им паритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Для этого исчисляются индексы цен на сельскохозяйственную продукцию и средства производства. Продукция и ресурсы за плановый период оцениваются в ценах планового и предыдущего года. В случае превышения индекса издержек над индексом цен на сельхозпродукцию проектируемая цена на нее корректируется до уровня индекса издержек. В случае превышения индекса цен на сельхозпродукцию цена не корректируется, так как это превышение означает рост спроса на продукцию [4].

Целесообразно также оценить проектируемые цены на сельхозпродукцию и по динамике уровня рентабельности. Если уровень рентабельности в предыдущие годы окажется выше планируемого, то это должно быть основанием для уточнения расчета суммы прибыли, необходимой в планируемом году.

Проектируемые цены на сельскохозяйственную продукцию могут также корректироваться с учетом конъюнктуры рынка, складывающейся на момент планирования стратегии ценовой политики. Показателями уровня спроса и предложения могут служить средние цены реализации продукции в зоне действия основных ее покупателей (молзаводы, мясокомбинаты и т.д,).

Рассчитанный уровень цены предложения позволит хозяйству возмещать в натуре израсходованные средства производства и получать прибыль, необходимую для нормального развития, при условии, что цены на средства производства в планируемом периоде не будут существенно повышаться. Но в условиях инфляции цену предложения целесообразно корректировать с учетом фактических темпов инфляции.

Для этого предлагается использовать следующий механизм. К моменту заключения договоров на поставку сельскохозяйственной продукции или продления их непосредственно на неорганизованном рынке предприятие исчисляет цену предложения, В момент заключения договора осуществляется согласование этой цены с покупателем. Согласованная цена может оказаться и выше и ниже цены предложения.

В договоре отражаются условия и порядок индексации согласованной цены и соответствии с возможной инфляцией. Предприятие в течение планируемого года ведет учет изменений цен на приобретаемые средства производства и другие ресурсы, решения о которых принимают поставщики и извещают об этом потребителей.

В случаях повышения цен на используемые предприятием ресурсы оно ставит перед потребителем вопрос об изменении прежней цены на продукцию, что оформляется дополнительным соглашением сторон.

Хозяйствам предлагается вести постоянный контроль за изменением цен, сопоставлять индексы цен на свою продукцию и на приобретаемые средства производства, чтобы

отстаивать свои интересы при заключении договоров на продажу продукции и покупку средств производства.

Цену на реализуемую продукцию целесообразно корректировать в связи с изменением цен на средства производства прямым счетом или с помощью принятых в экономической практике нормативов с учетом удельного веса элементов затрат в структуре цены, для чего в хозяйстве необходимо производить соответствующие дополнительные расчеты.

Таким образом, при осуществлении подходов к индикативному планированию хозяйства делают лишь первые шаги. Проблемными являются вопросы исследования рынка, изучение конкурентов, определение цены реализации.

Сложившиеся стереотипы в планировании сначала процесса производства мешают перестроиться на первоочередное планирование продаж продукции.

Недостаточно активная работа коммерческих служб хозяйств вызывает трудности в поиске выгодных каналов сбыта, заключению взаимовыгодных договоров (контрактов), что приводит к вынужденному согласию поставщиков продукции на цену, установленную покупателем, которая в большинстве хозяйств области ниже себестоимости, что затрудняет планирование финансовых и других показателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бланк И.А. Управление прибылью. – Киев: Ника-центр, 1998. – 544 с.*
2. *Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей. – М.: Прогресс, 1992. – С. 445.*
3. *Мамыров Н.К., Ихданов Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана (теория, опыт, проблемы). – Алматы: КИМЭП, 2002., – С. 5*
4. *Курманбаев С.К. Алибаева М.М. Обоснование ценовых и финансово-кредитных механизмов регулирования аграрно-продовольственного рынка АПК ВКО: материалы международной научно-практической конференции «Перспективы производства и переработки сельскохозяйственного сырья в условиях рыночной экономики». – Семей, 2005. – С. 234-238.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

Ж.И. АСАНБЕКОВА,
ИГУ им. К. Тыныстанова

ПРИРОДНЫЕ И ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ИССЫК-КУЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ РЕКРЕАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

В настоящее время большое внимание уделяется рекреационному природопользованию как одному из видов хозяйственной деятельности, позволяющему сохранить природное наследие, а также повысить качество жизни населения. Сейчас в нашей стране эта отрасль экономики развивается быстрыми темпами. Развитие туристической отрасли зависит во многом от природных и экономико-географических условий региона.

Рекреационное хозяйство сегодня выступает в сфере быстроразвивающихся пользователей природных ресурсов. Рекреационное хозяйство, как и другие отрасли народнохозяйственного комплекса, предъявляет требования не только к качеству условий отдыха, но и к объемам используемых ресурсов.

От объема и качества природно-рекреационных ресурсов как важного источника развития туризма зависит уровень развития туристского комплекса в целом. Чем лучше регион обеспечен природно-рекреационными ресурсами, чем они доступнее и чем выше их качество, тем благоприятнее объективные условия развития туризма, тем выше при прочих равных условиях эффективность их использования. Природные ресурсы как элемент национального богатства с общественным богатством – накопленными производственными и непроизводственными фондами находятся частью в используемой, а частью в потенциальной форме как рост производства в перспективе.

Ресурсы туризма – природные, культурно-исторические и социально-экономические объекты и явления – на данной фазе развития общества пригодные в качестве основы для предоставления туристических услуг.

Значение оценки природно-рекреационных ресурсов для развития туризма региона очень высоко. Важно повысить «конкурентоспособность» туристского региона по сравнению с другими. Правильно экономически оценить все природно-рекреационные блага и услуги необходимо.

Иссык-Кульская область располагает богатейшим природно-рекреационным потенциалом.

Многообразные природные и экономико-географические факторы – климат, почва, биологические и хозяйственные особенности растений и животных, количество и размеры земельных угодий, трудовые и энергетические ресурсы, развитые транспортные условия и другие в значительной мере определяют уровень, темпы и направление развития рекреационного потенциала.

Основу рекреационной системы области составляет озеро Иссык-Куль с окружающими его горными хребтами. Благоприятные климатические и природные условия способствуют здесь развитию туризма. Территория Иссык-Кульской области пригодна и доступна для рекреационной деятельности почти весь год, но более эффективна в летний период (с июня по сентябрь), с продолжительным купальным сезоном. Этому способствуют пре-

красные пляжи протяженностью около 200 км, при этом третья их часть – естественные пляжи первой и второй категорий. Сеть рекреационных учреждений приурочена, в основном, к центральной части северного побережья озера, а также представлена отдельными пансионатами, домами отдыха и т. д. по южному берегу. На территории области имеются немногочисленные туристические комплексы и все условия для занятий горным туризмом, лыжным спортом. Основные туристические объекты находятся в долинах крупных рек – Каракол, Чон-Аксуу, Джеты-Огуз, Аксуу-Арашан, Барскоон, Чолпон-Ата. К другим природным объектам относятся оз. Мерцбахера, высокие вершины и ледники.

Территория Иссык-Кульской области согласно физико-географическому районированию расположена в горной области (зоне) Северного и Внутреннего Тянь-Шаня Среднеазиатской горной страны. Орография области представлена расчлененными горными хребтами и межгорными долинами и котловинами широтного простирания. Континентальный климат и горный рельеф обусловили богатый спектр типов природной среды, выраженный в высотной поясности ландшафтов, особенно прослеживающейся на обрамляющих котловину хребтах. К примеру, значение рельефа для рекреации в настоящее время в недостаточной мере оценено. Горные склоны с их морфометрическими и морфологическими показателями, как абсолютная высота, уклон, длина и др., в полной мере являются рекреационным ресурсов для горнолыжного спорта. Такова, например, зона Каракол, располагающаяся в одноименном ущелье в 10 км от города Каракол по грунтовой дороге. Некоторые склоны этого ущелья уже освоены и по достоинству оценены горнолыжниками из ближнего и дальнгего зарубежья.

Наиболее часто посещаемый в республике Иссык-Кульский регион, который активно используется отдыхающими нашей страны и ближнего зарубежья на протяжении более полувека. Этому в значительной степени способствует уникальность природных и климатических условий. Преобладание равнинного, предгорно-адырного и горного рельефа при лесистости (2,7%); большое количество живописных мест, разнообразный видовой состав флоры и фауны, множество горных рек и озер в особенности жемчужина Тянь-Шаня озеро Иссык-Куль, делают Иссык-Кульскую область одним из наиболее притягательных районов страны. Поток туристов сюда постоянно возрастает, в 2005 г. он составил около 1 млн человек, а в 2007 г. – 1,2 млн человек. Иностранных туристов, посещающих регион, до недавнего времени было немного. Однако за последние 10 лет динамика въездного зарубежного туризма, как и внутреннего, растет быстрым темпом.

Природные условия и ресурсы территории оказали влияние на масштабы и характер хозяйственного освоения области. Система расселения обусловлена благоприятными биоклиматическими условиями котловины озера Иссык-Куль. Хозяйственное освоение территории отличается выраженным аграрным направлением. Она располагает благоприятными почвенно-климатическими и минеральными ресурсами.

Землепользование является одним из наиболее важных факторов в определении Генеральной схемы развития Иссык-Кульской зоны.

В Прииссыккулье засолено более 39,4 тыс. га земли, из них в сильной степени – 8,1 тыс. га. Одним из факторов, влияющих на стабилизацию эколого-экономической обстановки в Иссык-Кульской долине, являются последствия интенсивной хозяйственной деятельности фермерских хозяйств без надлежащего проведения природоохранительных мероприятий.

Будущий план по землепользованию будет разработан на основе инструкций и программ, направленных на социально-экономическое развитие зоны, их воздействия на окружающую среду.

Земля для туристической деятельности, отдаленной от побережья, как, например, кемпинг, требуют значительных пространств. Однако проекты могут быть реализованы на склонах или пастбищах, что не противоречит существующей деятельности; кемпинг может сосуществовать с пастбищами, а лыжный спорт будет развиваться на земле покрытой снегом. Здания и конструкции для данных видов туризма, при соответствующей проектировке, будет небольшой и не окажет ухудшающего воздействия на окружающую среду.

Природный потенциал территории, а также специфика развития требует обоснования и прогнозирования наиболее экологичных отраслей хозяйства и сфер деятельности, а именно: экологически ориентированного горного и озерного туризма и отдыха, рыбного и лесного хозяйства, производства экологически чистых продуктов питания и т.д.

К сожалению, успешное развитие рекреации в Иссык-Кульской области невозможно без сохранения ее природных ресурсов, которые находятся под воздействием горнодобывающей промышленности и промышленности строительных материалов. Поэтому изучение современного состояния и возможностей рекреационной деятельности на данной территории представляется важным и своевременным.

С уникальными природными ресурсами, природными лечебными факторами, богатым опытом в ведении курортного дела и политической стабильностью можно вполне ожидать, что курортное дело и оздоровительный туризм станут круглогодичным видом туристской деятельности для Иссык-Кульской области.

Проблемы туристко-рекреационного природопользования тесно связано с территориальными и архитектурно-планировочными аспектами развития туристко-рекреационной сферы. Недоучет этих проблем при решении вопросов территориального планирования и при проектировании туристических объектов нередко приводит к перегрузке природных комплексов, резкому списанию их эстетических и оздоровительных качеств.

Рациональное использование имеющихся природных и культурных ландшафтов служит основой для организации различных видов отдыха, лечения и туристической деятельности. Интенсивное развитие рекреационной деятельности в Прииссыккулье не должно привести к экологическим изменениям природного комплекса. Большинство территорий отличается уникальностью, типичной для данной местности и эстетически привлекательной природой, посещаемые территории обладают предпосылками для создания в них курортных ландшафтов для организации различных видов отдыха и туристической деятельности

ЛИТЕРАТУРА

1. *Асанбеков И.А. О рациональном использовании почв земледельческой территории Прииссыккулья.– Фрунзе: Илим, 1987*
2. *Асанбеков И.А. Почвенно-географическое исследование и проблемы рационального использования земель Прииссыккулья. – Жалал-Абад: ЖАГУ, 1995.*
3. *Асанбеков И.А., Умралиева Б.У. Земельные ресурсы Иссык-Кульской области в связи с антропогенной деятельностью. – Каракол: ИГУ, 2001.*

4. *Мамытов А.М., Асанбеков И.А. и др. Почвы Иссык-Кульской области и пути их рационального использования. – Фрунзе: Илим, 1977.*
5. *Готтшлинг Х. Экологически ориентированное землепользование на биосферной территории Иссык-Куль. Обзор ладшафтно-экологических и социально-экономических предпосылок. – Бишкек: Изд. Дом «KIRLAND», 2002.*
6. *Асанбекова Ж.И. Землепользование в Прииссыккулье в связи с рекреацией. В сб.: Проблемы и перспективы развития горных территорий. Вып. 4 – Каракол, 2005.*
7. *Чонтоев Д.Т., Асанбекова Ж.И. Пути реализации программы развития туризма в Ыссыккульской области //Вестник ИГУ, №7 – Каракол, 2002.*
8. *Асанбекова Ж.И. Научно-теоретические основы экономической оценки земельных ресурсов Иссык-Кульской области. Материалы международной научно-практической конференции: «Актуальные проблемы экономического и инновационного развития Кыргызской Республики» //Вестник КЭУ – Бишкек, 2008*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009г. до сентября 2010г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук» присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 года

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
050035, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб. 143; тел.: +7(727) 221-08-89

Р.А. БАЙЖОЛОВА,
к.э.н., доцент кафедры «Финансы»
Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Процесс трудовой миграции – объективно существующий фактор, обусловленный экономической целесообразностью и способствующий открытости национальных экономик.

Этот процесс одновременно может рассматриваться и как фактор, возникающий и существующий лишь при условии наличия достаточной степени открытости экономики, которая нуждается в поддержке со стороны государственных институциональных структур.

Проблемы, которые несет с собой международная миграция рабочей силы, привела к созданию широкой системы государственного и межгосударственного регулирования. Вмешательство государства в международное движение рабочей силы началось значительно раньше, чем его участие в регулировании международной торговли. В течение XIX века многие европейские страны принимали законы, ограничивавшие въезд нежелательных лиц. Тогда же страны стали заключать двухсторонние конвенции, регулирующие миграцию, часть из которых действует по настоящее время.

Первая формальная система иммиграционного контроля появилась в Англии в 1973 г., когда был принят Билль об иностранцах, но даже тогда были введены лишь незначительные ограничения [1]. Были приняты законы, запрещавшие промышленным рабочим эмигрировать за границу.

В Соединенных Штатах Америки первый иммиграционный закон был принят в 1875 г. для пересечения въезда нежелательных элементов (проституток, каторжников, после семи лет к этому списку добавились «лунатики», «идиоты») и лица, не способные заботиться о себе сами. Тогда же страны стали заключать двусторонние конвенции, регулирующие миграцию, часть которых действует по настоящее время.

Огромные масштабы международной миграции на современном этапе обусловили все большее активное вмешательство государства в этот процесс, в аспекте его регулирования.

Законодательства большинства стран, регулирующие въезд иностранцев, прежде всего, проводят четкое различие между иммигрантами – людьми, приезжающими в страну на постоянное жительства, и неиммигрантами – людьми, приезжающими в страну временно и (или) не претендующими там на постоянное жительства. Несмотря на то, что неиммигранты зачастую могут находиться и работать в принимающей стране в течение продолжительного периода времени, наиболее важным с экономической точки зрения является регулирование трудовой иммиграции.

Например, в США вопросами трудовой миграции занимаются многие федеральные органы. Государственный департамент имеет специальное Бюро по консульским вопросам, которое устанавливает порядок предоставления въездных виз, контролирует их выдачу и ведет учет. В Министерстве юстиции существует Служба иммиграции и натурализации,

на которую возложен контроль за соблюдением правового режима въезда и пребывание иностранцев на американской территории, а также их задержание и депортация, если они нарушают действующее законодательство США. Министерство труда определяет, не окажется ли иммигрант обузой для американской экономики, не лишит ли он какого-либо американца рабочего места. Взвесив все обстоятельства, Служба иммиграции и натурализации может предоставить иммигранту разрешение на проживание в США.

Примерно аналогичные органы регулирования трудовой миграции существуют в Германии и Норвегии, Турции и Греции, Ирландии и Зимбабве, Польше и Словакии и других странах.

Обычно государственное регулирование осуществляется через принятие финансируемых из бюджета программ, направленных на ограничение притока иностранной рабочей силы (иммиграции) либо на стимулирование мигрантов к возвращению на родину (реэмиграции).

Сложное материальное и социально-трудовое положение мигрантов не могло не привлечь внимания Международной организации труда. Еще на первой сессии Генеральной конференции МОТ в 1919 г. Была принята рекомендация №2 «О взаимности в области отношения к трудящимся – иностранцам». В ней речь шла о том, что каждый член МОТ на условиях взаимности и на основе положений, которые должны быть согласованы заинтересованными странами, распространил на трудящихся – иностранцев (вместе с их семьями), работающих в пределах его территории, действие своих законов и правил относительно защиты трудящихся своей страны.

В 1926 г. Была принята Рекомендация МОТ №19 «О предоставлении в Международное бюро труда статистических и других сведений, касающихся эмиграции, иммиграции, а также репатриации и транзита эмигрантов» [2].

Требовался более обязывающий документ. Им стала вступившая в действие в 1939 г. Конвенция №66 «О трудящихся – мигрантах». Ее пересмотрели и существенно дополнили в 1949 г. (Эта Конвенция отменена решением Международной конференции труда 30 мая 2000 г.) Фактически она была заменена Конвенцией №97 «О трудящихся – мигрантах», которая сохраняет свое значение до настоящего времени. В ней говорится, что каждый член МОТ обязуется предоставлять в распоряжение МБТ и любого другого члена Организации по их требованию не только информацию о политике его страны в области эмиграции и иммиграции, но и сведения о трудоустройстве мигрантов, условиях их труда и жизни, а также о соглашениях и мероприятиях, принятых в стране по этим вопросам. Статья 2 обязывает учредить компетентную и бесплатную службу помощи трудящимся – мигрантам, принимать меры против всякой вводящей в заблуждение пропаганды по вопросам эмиграции и иммиграции, обеспечивать отъезд, переезд и прием трудящихся – мигрантов, предоставлять им самим и членам их семей необходимое медицинское обслуживание. Страны члены МОТ обязуются действовать без дискриминации по признаку национальности, расы, религии или пола и предоставлять не менее благоприятные, чем для собственных граждан условия в следующих областях:

- заработная плата, рабочее время, сверхурочные работы, оплачиваемые отпуска, ученичество и другие формы профессионального обучения;

- обеспечение жильем;
- социальное обеспечение (при несчастных случаях на производстве, безработице, охране материнства, при болезни, инвалидности, старости, смерти). Не должно быть ущемление прав мигрантов в области налогов, сборов и судопроизводства.

Согласно Конвенции №97 услуги, оказываемые мигрантам государственными службами трудоустройства, предоставляются бесплатно. Когда число мигрантов, отправляющихся с территории одного государства – члена на территорию другого, достаточно велико, предусматривается возможность заключения между странами соглашение в целях регулирования вопросов, предоставляющих взаимный интерес, включая разрешение переводить в иностранную валюту любую часть заработка или сбережений.

Данная Концепция представляет Рекомендацию №86 и три положения: два – о вербовке, одно – о ввозе мигрантами личного имущества, рабочих инструментов и оборудования.

Упомянутые конвенции и рекомендации распространяются только страны – члены МОТ. Сейчас их 174, и далеко не все ее члены ратифицировали Конвенцию №97. но в соответствии с последними решениями МОТ все ее члены, принявшие Устав организации, автоматически несут ответственность за выполнение всех конвенций.

Несмотря на наличие конвенций и рекомендаций МОТ, регулирующих положение трудящихся – мигрантов, оно остается тяжелым, поскольку перечисленные нормы либо выполняются в неполном объеме, либо вообще не выполняются. Кроме того, как уже отмечалось, большое распространение получила незаконная миграция. В силу этих обстоятельств в 1975 г. были приняты Конвенция №143 «О злоупотреблениях в области миграции и об обеспечении трудящимся – мигрантам равенства возможностей и обращения», Рекомендация №151 «О трудящихся – мигрантах».

Конвенция №143 подчеркивает, что каждый член МОТ обязуется соблюдать основные права человека в отношении всех трудящихся – мигрантов. Страны – члены МОТ обязаны разрабатывать и осуществлять национальную политику, направленную на содействие и гарантию равенства возможностей в отношении труда и занятости, социального обеспечения, профсоюзных и культурных прав, индивидуальных и коллективных свобод для лиц, пребывающих на законных основаниях в качестве мигрантов или членов их семей. В соответствующей Рекомендации эти вопросы рассмотрены более детально.

Вопросы защиты мигрантов находят отражение и в других документах МОТ, посвященных различным трудовым проблемам. В частности, в Конвенции №19 (1925 г.) «О равноправии граждан страны и иностранцев в области возмещения трудящимся при несчастных случаях», Конвенции №82 (1947 г.) «О социальной политике на предприятиях вне метрополии», где есть специальный раздел IV «Положения о трудящихся – мигрантах», Конвенции №110 (1958 г.) « Об условиях труда на плантациях», где есть раздел «Наем, вербовка и трудящиеся – мигранты», и наконец, в Конвенции №118 (1962 г.) «О равноправии граждан страны и иностранцев и лиц без гражданства в области социального обеспечения. [3].

С 1982 г. Австралия проводит миграционную политику, в соответствии с которой в страну в первую очередь принимаются иммигранты, осуществляющие инвестиции в экономику страны [4].

Особо следует отметить международную миграцию в рамках стран Европейского Союза, где принята «Хартия основных социальных прав рабочих ЕЭС» (подписанная

9 декабря 1989 г.). В разделе I «Хартии» записано: «Каждый работник ЕЭС должен иметь право свободного перемещения по территории Сообщества, подчиняясь правилам и ограничениям, обусловленным общественным порядком, общественной безопасностью и здоровьем»; «свобода перемещения должна давать право каждому работнику выбрать любое занятие или профессию в ЕЭС на основе принципов равноправия, касающихся трудоустройства, условий труда и социальной защиты в принимающей стране». По мнению некоторых специалистов, воплощение принципов свободного перемещения внутри ЕС может привести к тому, что высококвалифицированные кадры могут концентрироваться в наиболее развитых регионах Евросоюза, низкоквалифицированные работники окажутся менее мобильными [5].

Регулирование трудовой миграции в новых условиях хозяйствования является качественно новым явлением в сфере миграционной политики Казахстана.

Регулирование миграционных процессов и координация работы в области миграции населения в Республике Казахстан осуществляются уполномоченным органом в пределах компетенции, установленной законами Республики Казахстан [6].

В целях защиты внутреннего рынка Правительством Республики Казахстан было принято решение ежегодно устанавливать квоту на привлечение иностранной рабочей силы, которая согласно постановлению правительства Республики Казахстан на 2004 г. установлена в размере 0,28 %, 2005 г. – 0,32%, 2006 г. – 0,70%, 2007 г. – 0,98%, 2008 г. – 1,60%, а на 2009 г. – 0,75% к экономически активному населению республики (табл. 1) [7].

Как видно из таблицы 1, в 2009 г. квота на привлечение иностранной рабочей силы сократилась вдвое, что является вынужденной мерой государства по защите национального рынка труда в условиях глобального кризиса.

Миграционная политика по регулированию трудовой миграции предполагает привлечение высококвалифицированных зарубежных кадров для работы в отраслях, стратегически определенных государством приоритетными (нанотехнологии, биотехнологии, информационные системы, транспорт и коммуникации и другие индустриально-инновационные сферы деятельности). Для работы на контрактной основе предполагается выезд многих казахстанских специалистов без угрозы для интересов и целей развития страны. Наряду с этим в условиях вхождения в международный рынок труда в республику будут привлекаться неквалифицированные трудовые мигранты на вторичный рынок труда и в сферу занятости.

1. Квота на привлечение иностранной рабочей силы в РК, 2006–2009 гг.

2006 г.	**2007 г.**	**2008 г.**	**2009г.**
0, 70 %	**0,98 %**	**1,60%**	**0,75%**
1	2	3	4
1-ая, 2-ая категория (руководящий состав организации, специалисты с высшим и средним профессиональным образованием) – **0,25 %**	1-ая, 2-ая категория (руководящий состав организации, специалисты с высшим и средним профессиональным образованием) – **0,35 %**	1-ая, 2-ая категория (руководящий состав организации, специалисты с высшим и средним профессиональным образованием) – **0,60 %**;	1-ая, 2-ая категория (руководящий состав организации, специалисты с высшим и средним профессиональным образованием) – **0,35 %**;

1	2	3	4
3-я категория (квалифицированные рабочие) – **0,32 %**	3-я категория (квалифицированные рабочие) – **0,50 %**	3-я категория (квалифицированные рабочие) – **0,93 %**;	3-я категория (квалифицированные рабочие) – **0,35 %**;
4-ая категория (рабочие, занятые на сезонных сельскохозяйственных работах) – **0,13 %**	4-ая категория (рабочие, занятые на сезонных сельскохозяйственных работах) – **0,13 %**	4-ая категория (рабочие, занятые на сезонных сельскохозяйственных работах) – **0,07 %**	4-ая категория (рабочие, занятые на сезонных сельскохозяйственных работах) – **0,05 %**

*Источник: Постановление Правительства Республики Казахстан № 1197 от 22 декабря 2008 г. «Об установлении квоты на привлечение иностранной рабочей силы для осуществления трудовой деятельности на территории Республики Казахстан на 2009 г.и внесении изменения в постановление Правительства Республики Казахстан № 753 от 29 августа 2007 г. »

Основной целью реализации данного направления будет являться усиление конкурентных преимуществ Казахстана с помощью трудовых мигрантов, а именно:

- оценка и систематический мониторинг долгосрочных количественных и качественных потребностей науки, высокотехнологичных и инновационных секторов экономики в интеллектуальных трудовых ресурсах;
- совершенствование механизмов повышения миграционной мобильности населения с учетом возможностей региональных рынков труда;
- создание экономических стимулов для предприятий с иностранным участием, осуществляющих подготовку и трудоустройство местных кадров;
- совершенствование механизмов легального и регистрируемого вывоза рабочей силы из Республики Казахстан за границу.

В рамках реализации Концепции миграционной политики Республики Казахстан, одобренной постановлением Правительства Республики Казахстан № 1346 от 5 сентября 2000 г. было достигнуто[8]:

1) положительное сальдо миграции и его увеличение в последующие годы:

2. Миграционный процесс в РК

Годы	Число прибывших	Число выбывших	Миграционный прирост
1	2	3	4
2001	34458	36321	-1863
2002	58251	60257	-2006
2003	65631	73987	-8356
2004	68311	65501	2810
2005	74317	52203	2211,4
2006	67459	33915	3354,4
2007	113953	104427	9526
2008	106600	105114	1486

*Источник: Концепция миграционной политики Республики Казахстан на 2007–2015 г.

2) ежегодное увеличение этнических иммигрантов в рамках квоты иммиграции оралманов, утверждаемой Указом Президента Республики Казахстан. По состоянию на 1 июля 2008 г. в Казахстане проживает 155 тыс. семей оралманов с численностью 608 тыс. человек.

Как известно, регулирование миграции осуществляется административными и социально-экономическими мерами (табл. 3).

3. Меры регулирования трудовой миграции

Административные меры регулирования		**Социально-экономические меры регулирования**	
Эмиграционная политика	**Иммиграционная политика**	**Эмиграционная политика**	**Иммиграционная политика**
– лимитирование выдачи загранпаспортов, запрет на выезд отдельных категорий работников, введение эмиграционных квот представителей отдельных профессий; – лицензирование органами государственного управления деятельности фирм, организующих экспорт рабочей силы	– пресечение нелегальной миграции через установление квот на въезд иммигрантов и строгий контроль за порядком их пребывания: – ужесточение контроля за привлечением и использованием иностранной рабочей силы	– предоставление информации о месте выезда эмигрантов; – рациональное использование государственного инвестирования для создания рабочих мест	– социально-экономические мероприятия и обустройство иммигрантов, оказание помощи в получении места работы: – социально-экономическое обустройство иммигрантов-оралманов, всемерное содействие их адаптации в местах заселения и интеграции в локальную среду, психологической реабилитации лиц, переживших вооруженные конфликты

*Составлено автором на основе ранее опубликованных материалов [9].

Миграционная политика, проводимая государством, является составной частью государственной внешней и внутренней политики республики, основанных на общепризнанных принципах и нормах международного права, международных переговоров РК, Законах Республики Казахстан.

Закон РК «О миграции населения» и Отраслевая программа миграционной политики Республики Казахстан на 2001–2010 гг. определили основную цель и принципы миграционной политики.

Закон РК «О миграции населения» (ст. 3), излагая принципы регулирования миграции населения, подчеркивает, что одним из основных является «упреждение стихийных и неупорядоченных процессов внутри страны на основе выработки социально-экономи-

ческих стимулов в среднесрочных и долгосрочных программах действий, базирующихся на прогнозе потенциальной миграции и направлений миграционных потоков в связи с изменениями социально-экономической ситуации» [10].

В части регулирования незаконной миграции ст. 7 Закона «О миграции населения» предусматривает выдворение иностранного лица или лица без гражданства, въехавшего в республику Казахстан и осуществляющего трудовую деятельность без соответствующего разрешения уполномоченного органа, если международными соглашениями (двусторонними или многосторонними) не предусмотрен другой порядок. В качестве принципа регулирования незаконной миграции в законе выведено «сотрудничество с другими странами в области снижения незаконной миграции в виде учебного образования, профессиональной подготовки, трудовой миграции».

Подсистема «Трудовая миграция» отраслевой Программы миграционной политики Республики Казахстан на 2001–2010 г. выбирает основными инструментами миграционной политики [11]:

- регулирование внешней трудовой миграции с целью защиты внутреннего рынка труда;
- лицензирование и квотирование трудовой деятельности иностранных граждан, прибывающих в рамках трудовой миграции;
- обеспечение приоритетного права граждан на занятие вакантных должностей по сравнению с иностранными по одинаковым профессиям и должностям;
- обеспечение мер по предотвращению нелегальной трудовой миграции и др.

Изучение международного опыта регулирования трудовой миграции как инструмента формирования рынков труда показывает, что в соответствие с политикой проводимой МОТ, регулируя трудовую миграцию, страны преследуют достижения следующих целей: реализации права граждан на свободу перемещений; содействие сокращению безработицы, и облегчении ситуации на национальных рынках труда, в том числе за счет приобретения трудящимися за рубежом образования, профессии и квалификации, соответствующих текущим и перспективным интересам государств; предотвращение утечки высококвалифицированных кадров за рубеж; обеспечение возрастного характера миграции; защита прав и интересов трудящихся мигрантов в странах пребывания; поступление в страну валютных средств от трудящихся мигрантов и содействие тем самым улучшению ее финансово-экономического положения.

К основным проблемам в области государственного регулирования трудовой миграции в Казахстане относятся:

- неточность статистических данных о количестве мигрантов в РК;
- несовершенство действующего закона о трудовой миграции;
- отсутствие системности существующих оценок последствий трудовой миграции и т.д.

В связи с этим необходимо внести изменения в закон о трудовой миграции, учитывая новую ситуацию, создавшейся на рынке труда РК; систематизировать существующих оценок последствий трудовой миграции и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Стокер Питер. Работа иностранцев: обзор международной миграции рабочей силы. – М., 1999. – С. 159*
2. *Г. Биффель. Миграция и ее роль в интеграции Западной Европы // Проблемы теории и практики управления. – 2002, №4. – С. 63–67*
3. *Л. Костин, д.э.н.,проф. Миграция и мигранты. // Человек и труд. – 2001, №8 – С. 61–64*
4. *Г. Биффель. Миграция и ее роль в интеграции Западной Европы // Проблемы теории и практики управления. – 2002, №4 – С. 302*
5. *Плетнев Э.П. Международная миграция рабочей силы в мировом капиталистическом хозяйстве. – М., 1962. – С. 301–302*
6. *Закон Республики Казахстан №204-I от 13 декабря 1997 г. «О миграции населения» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.12.2008 г.)*
7. *Постановление Правительства Республики Казахстан №1197 от 22 декабря 2008 г. «Об установлении квоты на привлечение иностранной рабочей силы для осуществления трудовой деятельности на территории Республики Казахстан на 2009 г.»*
8. *Концепция миграционной политики Республики Казахстан на 2007-2015 годы Президента РК №399 от 28 августа 2007 г.*
9. *И.Кожамкулова. Проблемы регулирования миграции населения и пути их решения// Транзитная экономика – 2004, №1 (40)*
10. *Закон Республики Казахстан «Омиграции населения» от 13 декабря 1997 года №204-1 (с изменениями, внесенными Законом РК от 20.12.04 г. №13-III).*
11. *Постановление Правительства Республики Казахстан № 1371 от 29 октября 2001 г. «Об утверждении отраслевой Программы миграционной политики РК на 2001-2010 годы» – г. Астана, 2001.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

Г.М. ДИЛИМБЕТОВА,
докторант программы DBA Международной Академии Бизнеса

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Базируясь на опыте развития рынков корпоративных облигаций в других странах, можно выделить три основные группы факторов, влияющие на развитие рынка корпоративных облигаций:

- экономические факторы;
- государственное регулирование;
- финансовая система страны.

Классификация факторов по этим группам носит достаточно условный характер, поскольку реально все группы факторов тесно переплетены между собой. Рассмотрим факторы, которые, на наш взгляд, обусловили развитие в Казахстане рынка корпоративных облигаций.

1. Развитие рынка государственных ценных бумаг. Уровень развития рынка корпоративных облигаций тесно коррелирует с уровнем развития других сегментов облигационного рынка, прежде всего, рынка государственных ценных бумаг. Однако при чрезмерных государственных заимствованиях может возникать эффект «вытеснения», когда подавляющая часть инвестиций направляется в государственные облигации, при этом, естественно, рынок корпоративных облигаций не получает возможности развиваться. Наиболее благоприятной можно считать ситуацию, когда после того, как государство сформировало развитый облигационный рынок, оно затем сокращает объем заимствований, освобождая место для корпоративных облигаций. Именно такой, на наш взгляд, была ситуация в Казахстане. Государство очень активно наращивало объем своих облигаций в 90-е годы, в результате в Казахстане был сформирован достаточно развитый рынок государственных ценных бумаг. Планирование объема правительственного заимствования и долга направлено, прежде всего, на достижение следующих целей с учетом формирования оптимального уровня правительственного заимствования, долга, затрат на его обслуживание и риска:

- поддержание достаточного объема государственных ценных бумаг с необходимой структурой в обращении для установления соответствующего ориентира («benchmark») на фондовом рынке для построения кривой доходности;
- развитие альтернативных инструментов на рынке долговых инструментов для обеспечения потребностей накопительных пенсионных фондов и других участников фондового рынка, что, в свою очередь, должно привести к активизации торгов в секторе государственных ценных бумаг на вторичном рынке.

В результате перед казахстанскими компаниями открылись новые возможности по привлечению капитала – в частности, выпуск корпоративных облигаций. Облигационные займы корпораций получили возможность занять место, которое ранее занимали государственные ценные бумаги.

2. Развитие институциональной инфраструктуры финансового рынка стали одними из катализаторов становления и развития казахстанского рынка корпоративных облигаций. Появление на рынке новых, должным образом капитализированных банков второго уровня, брокерских и дилерских компаний и КУПА способствовали активизации рынка корпоративных облигаций. Ключевым фактором, предопределившим быстрое развитие казахстанского рынка корпоративных облигаций, включая международные облигации, стала пенсионная реформа 1998 года. Появление нового крупного институционального инвестора, испытывающего трудности с объектами безрисковых инвестиций, способного вкладывать в экономику относительно крупные деньги, создало на рынке заимствований мощную конкуренцию банковскому сектору, обеспечив падение доходности облигаций всех типов и рост корпоративного долга в арифметической прогрессии. Необходимо отметить, что компании по управлению пенсионными активами являются важнейшей группой институциональных инвесторов, располагающих «длинными деньгами», т.е. крупными институциональными инвесторами на рынке ценных бумаг.

3. Наличие развитой технической инфраструктура казахстанского рынка ценных бумаг. Техническую инфраструктуру казахстанского рынка ценных бумаг составляют Казахстанская фондовая биржа, Центральный депозитарий ценных бумаг, а также регистраторы, кастодианы, брокеры и дилеры с правом ведения счетов клиентов в качестве номинального держателя. Казахстанская фондовая биржа (KASE) – является единственной, универсальной финансовой биржой, на которой торгуются финансовые инструменты всех видов, возможные к обращению на организованном финансовом рынке страны, и которую можно разделить на четыре основных сектора: рынок иностранных валют, рынок государственных ценных бумаг, в том числе международных ценных бумаг Республики Казахстан, рынок акций и корпоративных облигаций, рынок деривативов. Процесс развития рынка корпоративных облигаций с 1999 г. проходит, в основном опираясь на казахстанскую фондовую биржу – KASE. Также, необходимо отметить, что становление и дальнейшее функционирования института маркет-мейкеров повлияло на развитие вторичного рынка корпоративных облигаций.

4. Наличие инфраструктуры рынка акций. Заметное влияние на появление и развитие рынка акций в Казахстане, как и для многих стран в 90-е годы оказала приватизация. Но в целом, страна так и не получила развитого рынка акций, данный сектор оставался узким, малоликвидным, а складывающиеся на нем цены по - прежнему не отражали экономического развития республики или отдельных секторов ее экономики, потенциал программы акций компаний «второго эшелона» был в основном исчерпан. Но с другой стороны, неуклонно укреплялся новый мощный институциональный инвестор Казахстана – накопительные пенсионные фонды. И ввиду неразвитости рынка акций и, как следствие, невозможности получения при работе с данным финансовым инструментом устойчивого дохода, целесообразно было использовать активы пенсионных фондов для инвестиций в сектор реальной экономики через приобретение облигаций казахстанских компаний. К тому же, работа с облигациями была интересна компаниям по управлению пенсионными активами (КУПА) с точки зрения гарантированного дохода при соблюдении требований по ограничению инвестиционных рисков. После стрессов, вызванных российским кризисом 1998 г. и сменой режима валютного регулирования в Казахстане в апреле

1999 г., в стране началось явление, названное «облигационным бумом». В 1999 г. на рынке стала популярной идея выпуска облигаций. Существование рынка акций, хоть и не очень развитого, узкого и малоликвидного, может служить положительным фактором для развития облигационных рынков. Предшествующее развитие рынка акций послужило одним из факторов, способствовавших формированию рынка корпоративных облигаций в Казахстане.

5. Деятельность государственного регулирующего органа. Для полноценного регулирования финансового сектора создан и функционирует в настоящее время единый регулирующий уполномоченный государственный орган – (мегарегулятор) Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, деятельность которого направлена на создание сильной финансовой инфраструктуры национальной экономики и увеличение доверия к национальной финансовой системе. В целях совершенствования механизмов и процедур надзора за финансовым рынком мегарегулятором проводятся мероприятия по дальнейшему внедрению международных стандартов регулирования отдельных сегментов финансового рынка, таких как принципы регулирования рынков ценных бумаг Международной организации комиссий по ценным бумагам (ISOCO), по пропаганде метода привлечения оборотных средств компаниями посредством выпуска облигаций.

6. Экономическое положение в стране, **макроэкономическая стабильность, состояние компаний.** Потребности компаний в кредитных ресурсах, по-видимому, должны иметь тенденцию повышаться в периоды экономического подъема, когда у компаний имеется возможность расширения производства. Это подтверждается историей формирования рынка корпоративных облигаций в Казахстане. Первый всплеск в развитии рынка пришелся на 1999 г., когда после нескольких лет наметились тенденции стабилизации производства в ряде отраслей, основная часть экономических реформ в стране была завершена. Дальнейшее динамичное развитие экономики страны и потребность компаний в инвестициях являются важнейшими факторами. Как только в экономике наметился рост инвестиций, обострилась и потребность компаний в привлечении финансирования, в том числе, в форме облигаций. История формирования рынка корпоративных облигаций в Казахстане свидетельствует в пользу того, что экономическая стабильность является одним из ключевых факторов для развития рынка корпоративных облигаций. Это наглядно видно, исходя из того, что первый всплеск в развитии рынка был в 1999 г., когда после нескольких лет высокой инфляции и нестабильности валютного курса наступила стабилизация. Стабильно заработала пенсионная система. Аналогичным образом, развитие рынка в последующие годы также связано с наступлением стабилизации и динамичным развитием экономики страны. Активы основных институциональных инвесторов – казахстанских банков и пенсионных фондов, продолжали быстро увеличиваться. Это требовало новых объектов инвестиций, в качестве которых выступали корпоративные облигации, так как объем заимствования Министерства финансов на рынке ГЦБ постепенно снижался. Стремление банковского сектора к расширению и удлинению базы фондирования повлекло за собой необходимость выпуска среднесрочных облигаций, а соблюдение требований Национального Банка Казахстана по уровню капитализации – размещение субординированных займов. Снижение доходности ГЦБ вызвало повышенный интерес к корпора-

тивным облигациям со стороны инвесторов всех категорий. Это привело к удешевлению заимствований на фондовом рынке и способствовало его развитию.

7. Доступ казахстанских эмитентов на внешние рынки. Выпуск облигаций на внутреннем рынке и на еврорынках является двумя альтернативными вариантами размещения облигационного займа. Если доступ на внешние рынки может быть осуществлен относительно достаточно легко, кредитный рейтинг страны высок, то есть все основания предполагать, что для эмитентов из стран с неразвитыми финансовыми рынками выпуск еврооблигаций может быть значительно привлекательнее, чем выпуск облигаций на внутреннем рынке. Особенно это актуально в условиях, когда внутренний рынок облигаций фактически отсутствует. С улучшением кредитного рейтинга Казахстана до инвестиционного уровня, повысились оценки кредитоспособности крупнейших казахстанских компаний, и рейтинговые оценки от ведущих агентств получали компании, которые не имели ранее кредитных рейтингов. Указанные причины повлияли на повышение инвестиционного качества обращающихся на рынке долговых инструментов. Указанные факторы сыграли большую роль в дальнейшем развитии рынка корпоративных облигаций. Так, казахстанские компании имели возможность эмитировать еврооблигации и привлекать средства на международных рынках. В 2002 г. доходности по еврооблигациям казахстанских эмитентов на рынке стала снижаться, корпоративные бумаги обеспечивали в 2002 г. их держателям премию в размере 400–600 процентных пунктов над облигациями суверенного казахстанского долга. Данное обстоятельство привело к неуклонному снижению ликвидности на рынке еврооблигаций Казахстана в пользу корпоративных бумаг. Тенденция была подкреплена и более высоким спекулятивным потенциалом корпоративных облигаций, значение индекса KASE_BP составил 12,8% годовых, т.е. заимствование на внутреннем рынке стало выгоднее, что и привело к перемещению облигационных займов на внутренний рынок.

8. Уровень развития банковской системы и способность банков удовлетворять потребности компаний в заемных средствах. Лидерство банковского сектора стало более выраженной, отражая растущую конкуренцию в сфере банковских услуг и высокую потребность банков второго уровня в расширении базы долгосрочного фондирования. Важным фактором для развития рынка корпоративных облигаций в Казахстане стало фондирование казахстанских банков второго уровня посредством выпуска облигаций в целях направления средств на потребности компаний в кредитовании, прежде всего, в долгосрочных ресурсах. Потребность банковского сектора в фондировании выпуском облигаций вытекает, прежде всего, из недостаточности ресурсной их базы и низкой доли долгосрочных пассивов, и что создало основу для развития рынка корпоративных облигаций.

9. Повышение уровня корпоративного менеджмента. В Казахстане, помимо банковского сектора, имеется достаточно большое количество крупных компаний, чья кредитоспособность оценивается положительно. Однако желание компаний выйти на рынок облигаций в значительной степени зависит не только от объективных характеристик его, но и от качества управления, желания и умения применять новые финансовые инструменты. Если посмотреть на то, какие компании активнее всего выступали эмитентами облигаций, то можно констатировать, что большинство из них являются одними из наиболее быстро растущими и профессионально управляемыми, где применяются принципы корпоративного управления, уделяется достаточное внимание информационной прозрачности на рынке ценных бумаг.

10. Структура сбережений населения. Чем больше сбережений населения направляется во вклады в банки и ценные бумаги, тем выше инвестиционный потенциал, и тем благоприятнее ситуация для эмитентов облигаций. Следует отметить, что в период с 1999 г. произошел положительный сдвиг в структуре сбережений населения в сторону увеличения доли вкладов в банки и вложений в ценные бумаги и снижения доли вложений в иностранную валюту, что характерно и в настоящее время. Не исключено, что это также могло благоприятно повлиять на развитие рынка корпоративных облигаций в Казахстане, хотя, насколько нам известно, в размещении крупных займов частные инвесторы не играют сколь либо значительной роли.

11. Процентные ставки. Введение свободноплавающего обменного курса тенге и исключительно удачная конъюнктура мирового рынка основных товаров казахстанского экспорта стали давать свои плоды. С падением ставок, являющимся результатом денежно-кредитной политики, проводимой Правительством и Национальным Банком Республики Казахстан, а также увеличением рисков инфляции, банки второго уровня и компании начали активно выводить свои облигации в официальный список KASE категории «А», получая тем самым доступ к активам пенсионных фондов. Высокий спрос на корпоративные облигации позитивно повлиял на уровень их доходности и вынуждал банки снижать ставки кредитования под давлением конкуренции со стороны облигационного рынка. Все это сделало деньги инвесторов более доступными не только крупным компаниям, но и средним предприятиям. Некоторым их них удалось успешно разместить свои обязательства на фондовом рынке и получить относительно дешевые деньги для развития производства.

12. Развитие ипотечного кредитования. В целях развития системы ипотечного кредитования создан основной оператор – Казахстанская ипотечная компания (КИК). КИК первой среди стран СНГ выпустила и разместила ипотечные облигации на общую сумму 500 млн тенге со сроком обращения три года и является одним из активных эмитентов по выпуску ипотечных облигаций и в настоящее время. КИК выпустила всего 18 ипотечных облигационных займа на общую сумму 49,5 млрд тенге. Развитие ипотечного кредитования посредством привлечения денег выпуском долговых инструментов, можно предположить, тоже явилось одним из факторов развития рынка корпоративных облигаций.

13. Законодательная база и налогообложение. В целях гармонизации налогообложения участников финансового рынка и финансовых инструментов, т.е. стимуляции рынка корпоративных облигаций были введены налоговые льготы к приросту стоимости при реализации на организованном рынке корпоративных облигаций обращающихся по официальному списку биржи. Вознаграждение по долговым ценным бумагам, обращающихся по официальному списку биржи, выплачиваемые держателям ценной бумаги, как физическим, так юридическим лицам, освобождается от налогообложения.

Важнейшим событием (2003 г.) стало принятие законов, определяющих правовую инфраструктуру рынка ценных бумаг – «Об акционерных обществах» и «О рынке ценных бумаг», которые пришли на смену одноименным законам предыдущего поколения (1997–1998 гг.), которые совершенствуются по настоящее время с учетом потребностей рынка.

Л.М. КАПАРОВА,
соискатель КазНПУ им. Абая

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ КАК ПРЕДПОСЫЛКА УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Экономический рост является результатом крайне сложного взаимодействия многопланового комплекса факторов, в том числе состояния (прогресса) науки и техники, рабочей силы, распределительных и перераспределительных отношений, экономического менеджмента и эффективности систем экономического регулирования на всех уровнях, состояния денежного обращения и цен, степени и характера участия в международном разделении труда. Но на эти и иные факторы, и сложные системы их взаимодействия оказывают большое, а порой и решающее воздействие факторы внеэкономические, в том числе и субъективно-психологические.

Они включают в себя характер общественного (государственного) строя, степень экономической свободы, устойчивость института права и соблюдения прав человека, соотношение различных ветвей власти, наличие оппозиции, различных партий и др. Именно политическая власть, которая способствует подъему экономики и развитию предпринимательства, создает необходимые стартовые условия для повышения уровня жизни в стране. Очевиден тот факт, что политика и экономика тесно взаимосвязаны. Они способны поддерживать, корректировать, либо «мешать» друг другу.

В экономике большей части стран мира устойчивый экономический рост наблюдается уже в течение последних двух столетий. Согласно исследованиям С. Кузнеца, основателя количественного подхода к исследованию экономического роста, современные темпы роста были достигнуты во время промышленной революции в Западной Европе. Резкое повышение темпов экономического роста совпало со становлением капитализма как ведущей экономической системы.

Темпы экономического роста есть функция многих переменных и факторов, некоторые из которых нельзя выразить количественно (национальные традиции, бережливость и др.). Как известно, Нобелевский лауреат Роберт Солоу впервые разработал модель факторного анализа источников экономического роста. В факторной модели Солоу экономический рост определяется тремя составляющими: накоплением капитала (инвестициями), ростом рабочей силы (объемом вложенного труда), технологическими изменениями (техническим прогрессом).

Последняя составляющая (технический прогресс) не может быть измерена непосредственно. Поэтому ее рассчитывают как разницу между наблюдаемым темпом роста выпуска на одного рабочего, и изменением капиталовооруженности одного рабочего, умноженным на долю капитала в выпуске. Это так называемый остаток Солоу, представляющего собой часть экономического роста, которая обусловлена факторами, не поддающимися непосредственным измерениям, в том числе и техническим прогрессом [1].

Необходимо определить, какие из факторов экономического роста наиболее важные и существенные. Причем важные и существенные не вообще, а применительно к конк-

ретным условиям развития Казахстана. Рассмотрим наиболее важные факторы. Основоположники классической экономической теории считали основой экономического роста *труд*. С момента возникновения человека труд становится условием его жизнедеятельности. Следовательно, рост его производительности, а также повышение занятости населения следует считать важнейшими факторами экономического роста.

Трудовой активностью человек стремился к очеловечиванию природы, в то же время, развивая труд как свою сущностную характеристику. Уже в XVIII веке слово «труд» начинает приобретать свое современное значение. Тогда же возникает традиция, характеризующая труд как позитивное и необходимое свойство человеческой деятельности. Мыслители и ученые приписывали труду двойную цель: совершенствование предмета труда и совершенствование самого работника [2].

В современных общественных науках принято выделять две стороны труда. Во-первых, он считается средством воздействия на предмет, выражающим отношение человека к природе. Во-вторых, он выступает как исторически определенная форма общественной связи между людьми, обусловленная социальным разделением труда. Таким образом, труд, с одной стороны, выражает процесс взаимодействия природы и человека, носящий в себе общий характер, и является целенаправленной сознательной деятельностью по созданию какого-либо материального, духовного или общественного блага или оказанию услуги. С другой стороны, труд – это и есть те самые общественные отношения, которые возникают между людьми в процессе производства благ и оказания услуг.

В экономических науках труд наиболее часто определяется как сознательная, планомерная человеческая деятельность с целью переработки данного природой для удовлетворения человеческих потребностей. Так, труд определяется как деятельность непосредственная или опосредованная с целью обеспечения средств существования.

Наиболее приемлемым является определение труда, согласно которого труд представляет собой «сознательное и целенаправленное воздействие людей на имеющиеся или в результате прошлого труда уже преобразованные предметы природы с целью их приспособления к своим потребностям» [3]. Это определение указывает на неразрывность труда и человека. Вместе с тем ни у кого не вызывает сомнений очевидный факт, что именно трудом, а не мертвыми орудиями труда или предпринимательской активностью создается основное богатство общества, обеспечивается его прогрессивное развитие, вносится вклад в социальный прогресс мирового сообщества.

Человек как единица ресурсного фактора обладает сознанием, способностью целенаправленно воздействовать на природу и создавать для жизни необходимые блага. Иначе говоря, человек, в отличие от других факторов производства, наделен определенными духовными свойствами: он формирует цель производства, создает технические средства и управляет ими. Именно это, т. е. мыслительные способности и предопределяют главенствующее положение человека в системе производительных сил.

Если в доиндустриальном обществе в производственной деятельности превалировал физический труд, то в индустриальном обществе он стал резко сокращаться. И, наконец, в высокоиндустриальном, информационном обществе интеллектуальный труд становится главенствующим, причем его доля будет увеличиваться не в простой арифметической, а, возможно, геометрической прогрессии, ввиду того, что, во-первых, возможности мозга

используются очень незначительно и, во-вторых, в экономике нового тысячелетия примат будет принадлежать знаниям, информации, объем которых с развитием Интернет, новых средств коммуникаций и т.д. растет стремительно. Для Казахстана с его развивающейся экономикой достаточно важно сопровождать экономический рост количественным ростом человеческих ресурсов. По мнению отечественных экономистов, развитие человеческих ресурсов в условиях глобализации должно осуществляться на основе принципа повышения их конкурентоспособности. Этот принцип может быть реализован в учете системы мировых стандартов при подготовке и переподготовке человеческих ресурсов [4].

Большое воздействие на темпы экономического роста оказывает занятость населения. В самом общем виде занятость означает тот факт, что трудоспособные члены общества самостоятельно или в сообществе с другими членами общества осуществляют какой-либо вид общественно-полезного труда, которым они обеспечивают средства для удовлетворения своих потребностей и для удовлетворения определенных общественных потребностей.

Достижение оптимально высокой, структурно рациональной, экономически эффективной и социально обоснованной занятости - неотъемлемая и, в конечном счете, важнейшая составная часть процесса восстановления и дальнейшего подъема казахстанской экономики. Модернизация занятости - это, с одной стороны, активный элемент, рычаг этого процесса. С другой стороны, она может быть достигнута лишь вследствие совокупных рыночных преобразований экономики и прогрессивных изменений ее структурных и технико-технологических характеристик. Эти изменения должны стимулироваться рыночными отношениями и целенаправленными мерами хозяйственной политики на всех уровнях. Если в развитых странах проблемы занятости могут решаться зачастую относительно обособленно, с помощью мероприятий, сконцентрированных именно на них самих, без кардинальных изменений экономической стратегии, а тем более – социально-экономических основ общества, то в Казахстане в для этого требуется коренное преобразование экономики. Поэтому задачи формирования условий для их решения по своей сложности не сравнимы с проблемами западных стран в этой сфере.

Новая модель занятости может быть реализована лишь при финансовой стабилизации, возобновлении экономического роста, увеличении ресурсов для инвестиционной активности и решения социальных проблем. С целью создания таких предпосылок необходимо продолжать рыночные преобразования экономики. К сожалению, возможности, масштабы, темпы, формы этих преобразований часто определяются не естественным протеканием переходных процессов, требованиями экономической и социальной рациональности, а во многом - позицией руководителей, их пониманием сути народнохозяйственных проблем и путей их решения, ходом политической борьбы, перспективы которой пока не позволяют с уверенностью прогнозировать благоприятные варианты ближайшего будущего.

Устойчивый рост ВВП предполагает также активную социальную политику; рост доходов населения, стимулирующих спрос и развитие социальной сферы, оказывающих хотя и косвенное, но весьма существенное значение на результаты экономической деятельности. На первый взгляд может показаться, что рост личных доходов населения сужает инвестиционную базу. Однако это не так, ибо первичные доходы населения идут на потребление, т.е. увеличивают объем продаж.

Между ростом объема продаж, а, следовательно, и потребления населения и увеличением инвестиций прослеживается взаимосвязь. На это указывал Дж. Кейнс. Он писал, что «имеется достаточно оснований для одновременных действий в двух направлениях – в увеличении инвестиций, и увеличения потребления» [5]. Дж. Кейнс исходил из того, что решение всех жизненно важных проблем рыночной экономики следует искать не на стороне предложения ресурсов, а на стороне спроса, обеспечивающего реализацию этих ресурсов.

Он же на первый план поставил проблему формирования эффективного спроса. Если вся прежняя политическая экономия доказывала, что основой роста экономики является бережливость, воздержание от потребления, накопление сбережений, то Дж. Кейнс сделал упор на то, что «бережливость не может существовать без предприимчивости», что «как только бережливость опережает предприимчивость, она положительно мешает оживлению последней и создает благодаря своему вредному влиянию на прибыль порочный круг» [5].

Поэтому повышение зарплатоемкости (удельный вес заработной платы в ВВП) и потребления следует рассматривать не только с позиций уровня жизни населения, но и как важнейшее условие развития производства. Напомним, что в связи с либерализацией рынков на постсоветском пространстве в первой половине 90-х годов доходы населения упали, в связи с чем «обвалился» платежеспособный спрос на предметы массового потребления и, соответственно, прекратили функционирование сотни предприятий их производящих. А отсюда безработица и ее отрицательные темпы экономического роста.

Ориентация на приоритетное развитие личного потенциала работника и использование в качестве ведущего фактора экономического роста человеческих ресурсов объективно предполагает необходимость совершенствования системы универсально развитых потребностей и способностей индивида. При этом все затраты на поддержание жизнедеятельности населения, сохранение его здоровья, физическое и интеллектуальное (образовательное) развитие с точки зрения теории человеческого капитала выступают в качестве необходимых условий осуществления экономического роста нового типа.

Новый тип экономического роста, идущий на смену индустриальному, по определению, прежде всего гуманитарный и наукоемкий, ставящий человека как производителя и потребителя в центр социально-экономического механизма. Он отличается от индустриального типа роста растущими инвестициями в человека, ведущей ролью информационных, интеллектуальных ресурсов, преимущественной направленностью на накопление человеческого капитала.

Категория «человеческий капитал» в настоящее время широко используется экономической наукой, поскольку она, концентрируя внимание на роли интеллектуальной деятельности, необходимости инвестиций в человеческий фактор и усиления гуманизации труда как основной формы жизнедеятельности людей придает общественному производству человеческое измерение.

Как экономическая категория «человеческий капитал» чаще всего определяется как мера воплощенной в человеке способности приносить доход, как накопленный запас навыков, знаний, способностей и даже: «... богатство нации, научно-организованные, мобильные работники, способные быстро и эффективно воплощать знания в массовое производство любых товаров, решающие любые производственные проблемы» [6].

В процессе интенсивного воспроизводства происходит повышение роли личного фактора на базе научно-технического прогресса. Работник перестает быть одним из «простых» условий производства при переходе к рыночным отношениям. Производственный процесс, основанный на прогрессивных научных и технологических достижениях, сокращает непосредственное участие людей в превращении предметов труда в готовую продукцию. С изменением характера и содержания трудовых функций работника существенно возрастает роль личного фактора в производстве. По имеющимся расчетам, около 30% прироста национального дохода происходило в конце 80-х годов за счет повышения квалификационно-образовательного уровня работников. Оценка объемов человеческого капитала базируется, как правило, на издержках, которые несет государство и предприниматели на его воспроизводство. В середине 90-х годов размер накопления человеческого капитала на душу населения в США и Канаде составлял около 250 тыс. долл., в то время как в странах Южной Азии, например, 14 тыс. долл. В общей структуре национального богатства (человеческого и природного капитала) на долю человеческого капитала приходится 2/3, а в странах Северной и Центральной Америки, Западной Европы и Восточной Азии – 3/4 от итоговой оценки [7].

В настоящее время для определения уровня развития человеческих ресурсов (человеческого капитала) используется так называемый индекс человеческого развития (ИЧР), который измеряет с равными весами уровень трех основных компонентов: продолжительной и здоровой жизни, приобретение знаний и реальный ВВП на душу населения. Первый компонент оценивается степенью приближения средней продолжительности жизни при рождении к 85 годам. Дожитие до 85 лет оценивается индексом 1, средняя продолжительность жизни в 25 лет оценивается индексом 0.

Второй компонент оценивается показателем грамотности взрослого населения, взятого с весом 2/3 и показателем совокупного коэффициента обучающихся в учебных заведениях начальной, средней, высшей ступени образования в возрасте до 24 лет включительно, взятого с весом 1/3. Максимально возможные значения этих показателей в 100% дают индекс – 1, а минимально возможные – 0%. Третий компонент определяется отношением величины ВВП на душу населения к некоторой пороговой величине, принятой за базу сравнения.

В соответствии с методологией ПРООН (Программа развития Организации Объединенных Наций) страны, имеющие совокупный индекс человеческого развития 0,8 и более относятся к государствам с высоким уровнем развития человеческого потенциала; от 0,5 до 0,8 – со средним; ниже 0,5 – с низким уровнем. Сразу же отметим, что согласно Отчету ПРООН о человеческом развитии за 2000 год Казахстан по индексу человеческого развития занимал 73 место среди 174 стран, а согласно Отчета за 2006 г. – 79 место из 177 стран [8].

Особенно существенно отстает Казахстан от среднемирового уровня и стран «золотого миллиарда» по показателям производства ВВП на душу населения, так как природно-географические условия страны и специфика размещения населения более неблагоприятны, чем в мировых центрах экономического роста. Это относится и к энерго-, материал-, и транспортоемкости ВВП.

Здоровье населения – главный компонент человеческих ресурсов. Его можно рассматривать одновременно как фактор и функцию социально-экономического развития.

Состояние здоровья оказывает влияние на производительные возможности того или иного человека, а с другой стороны от степени обладания этим ресурсом (благом) зависит уровень удовлетворения большинства потребностей и субъективная оценка всех сторон жизнедеятельности.

При изучении человеческих ресурсов, кроме здоровья, существенную роль играют и другие аспекты развития, особенно образование. Образование (в широком смысле, т.е. общее и профессиональное), во-первых, являясь важнейшей компонентой человеческих ресурсов, положительно сказывается на росте производительности труда за счет возросшей квалификации работников. Оно обеспечивает передачу существующих «старых» знаний и создает условия для приращения новых знаний, т.е. является необходимым атрибутом научно-технического прогресса. Человек с более высокой образовательной подготовкой эффективнее распределяет имеющиеся у него ресурсы и внедряет нововведения в свою производственную и потребительскую практику. За счет ускорения и повышения качества научного и технического поиска достигается «новаторский эффект». Все изложенное обуславливает ускоренное развитие экономики.

Статистическая оценка вклада образования в экономический рост показывает, что доля этого фактора может доходить до 33% общего прироста валового национального продукта. В одном из докладов Мирового банка отмечается, что повышение среднего уровня образования на один год увеличивает ВНП страны на 9%. Такое соотношение наблюдается, правда для уровня образования ниже, чем три года. Далее каждый дополнительный год образования увеличивает ВНП на 4% .

При анализе влияния образования на экономический рост следует иметь в виду, что оно должно соответствовать потребностям экономики и социальной сферы. При недостаточных объемах подготовки – ощущается дефицит квалифицированных кадров, а при их избыточности – безработица и затраченные на образование деньги не окупаются.

Современные экономические системы характеризуются важнейшей долговременной тенденцией – прогрессом знаний и нарастанием сложностей социально-экономической жизни, что становится присущим всем видам социальной деятельности. Это порождает ряд проблем. Возрастание экономической сложности, по определению, само по себе, предполагает увеличение многообразия видов взаимодействия людей и взаимодействия человека с технологией, взятой им на вооружение.

Нарастание сложности экономической жизни требует от работников все более высокого уровня трудовых способностей за счет более интенсивного обучения. Поэтому в современной экономике растет потребность не просто в высококвалифицированных кадрах, а работниках, обладающих разносторонними навыками и повышенными способностями к быстрому обучению и адаптации. Причем процесс обучения, адаптации и созидания является непрерывным. В самом содержании трудовой деятельности баланс смещается от физической к умственной работе, от манипулирования материальными предметами к обработке символьной информации.

Ориентация современной экономики на знания и способности усиливает позиции квалифицированных работников на рынке труда в ущерб мало- или неквалифицированным. Квалифицированный работник, по сути, является собственником нематериальной части средств производства (знаний), что резко повышает его конкурентоспособность. Во

многих как развитых, так и развивающихся странах на фоне массовой безработицы среди неквалифицированной рабочей силы наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров. Это характерно и для Казахстана, например, в нефтедобывающей промышленности.

Из изложенного выше следует сделать вывод о том, что реальная долговременная стратегия экономического развития должна предусматривать крупные инвестиции в образование и повышение квалификации, которые позволят расширить доступ к знаниям и повысить относительный и абсолютный уровень предложения квалифицированных и образованных трудовых ресурсов.

В отличие от слаборазвитых стран третьего мира, Казахстан пока располагает населением с достаточно высокой общеобразовательной подготовкой и квалифицированными кадрами специалистов. Однако при современном отношении к системе образования страна не должна потерять это важнейшее конкурентное преимущество.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Джеффри Д.Сакс макроэкономика, глобальный подход. – М., Дело, 1999.*
2. *К.Маркс. Капитал. Т.1. ПСС.*
3. *Новая экономическая энциклопедия. – М, ИНФРА, 2005 – 724 с.*
4. *Татибеков Б.Л. Рынок труда и занятость человеческих ресурсов Казахстана в условиях глобализации. – Алматы,2007. – С.264*
5. *Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. – М., 1978.*
6. *Постиндустриальная экономика и развитие человека. МЭиМО, – 1997, №6.*
7. *Валентей С., Нестеров Л. Человеческий потенциал: новые измерения и новые ориентиры. //Вопросы экономики, – 2000.№2. – С.90-102.*
8. *ПРООН. Отчет о человеческом развитии - 2007 г. // www.undp.kz/img/docs/903.doc*

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі

ХАБАРЛАЙДЫ

Сұрақ: *Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?*

Жауап: *Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін иісін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумуляторлардан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады.*

Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен "үйіп тастауы" болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде "01" телефоны бойынша хабарласыңыздар.

А.А. МУСАЕВА,
старший преподаватель Атырауского государственного университета
им. Х. Досмухамедова

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

К формированию систем управления инновационными процессами применимы закономерности общей теории систем. Так, в частности, по нашему мнению, в определение по сути философской категории «система» необходимо включить три системообразующих фактора: цель, процесс, результат.

На основе системного подхода предлагается следующее определение системы управления инновационным процессом: система управления инновационным процессом – это фиксированное множество элементов, функционально взаимосвязанных между собой по поводу постановки целей, воспроизводства инновационного процесса и достижения конкретного максимального результата при минимальных затратах ресурсов в стоимостном выражении в определенный период времени.

Процесс управления включает такие функции, как прогнозирование, планирование, организация и руководство, информатизация, мотивация и контроль.

Комплекс управленческих решений обеспечивает направление деятельности в соответствии с планом, удерживает в допустимых пределах отклонения инновационных процессов от заданных целей. Управление инновационными процессами, базируется на следующих, таких принципах как: системность взаимоотношений и связей всех элементов системы управления; целенаправленность; обоснованность и объективность принимаемых решений; устойчивость и непрерывность во времени и пространстве; адекватно-оптимальное реагирование на воздействие внутренних факторов и факторов внешней среды; ответственность, как менеджеров системы, так и исполнителей инновационного процесса.

Методология формирования систем управления инновационными процессами предполагает выполнение следующих этапов:

- выявить и сформулировать объективно необходимые цели, задачи и функции управления;
- определить на основе научных исследований и расчетов необходимые операции по управлению, объемы и потоки информации;
- обосновать технологии и технические средства для выполнения функций управления;
- определить объемы необходимых инвестиций по формированию и техническому оснащению системы управления;
- обосновать профессиональный состав конкретного органа управления и его подразделений;
- определить трудоемкость выполнения функций управления и численность персонала.

Реализация системного подхода в управлении обеспечивается комплексными целевыми программами, в которых детально отражены и проработаны не только целевые задания, но и соответствующие организационные, ресурсные, методические мероприятия, направленные на осуществление необходимых условий достижения конечной цели.

Система управления инновационными процессами в сельском хозяйстве должна формироваться и функционировать в рамках аграрной политики Республики Казахстан в области развития инновационной системы, которая базируется на равноправном государственно – частном партнерстве и направлена на объединение усилий и ресурсов государства и предпринимательского сектора экономики для инновационного развития аграрной сферы.

Рыночные условия не обеспечивают автоматизма инновационных процессов. Необходимо их регулирование, управление как в рамках государственной политики, так и в рамках политики предприятия.

Нами выделено два ведущих направления управления инновационными процессами: совершенствование правового, организационно–экономического механизма и форм управления проектными и экономическими рисками.

Инновационный процесс только тогда дает ожидаемые положительные результаты только тогда, когда он рационально организован и ориентирован на учет региональных особенностей, сохранения, эффективного использования и развития научно-технического потенциала, научно-техническое обеспечение и содействие решению региональных и общегосударственных научно-технических программ и проектов в аграрном секторе.

В организационный блок мероприятий совершенствования системы управления инновационным процессом необходимо включить дополнительно следующие мероприятия: «контроль качества работ и продукции» и «мотивация труда и повышение квалификации кадров».

Соответственно в экономический блок целесообразно добавить: «страхование рисков инновационной деятельности», «стимулирование сбыта конечной инновационной продукции», «совершенствование механизма финансовой аренды», «управление нематериальными активами».

Учитывая предполагаемое вступление Казахстана в ВТО, положительные и отрицательные аспекты организации и функционирования организационных структур управления инновационными процессами в сельском хозяйстве, нами была разработана функциональная модель формирования системы управления.

В целях осуществления системного управления инновационными процессами на региональном уровне предлагается создание новой организационной структуры системы управления инновационными процессами в сельском хозяйстве Атырауской области в структуре Министерства сельского хозяйства РК.

При этом руководство программами развития агропромышленного комплекса может быть возложено на Управление инновационного развития АПК Атырауской области (рис. 1).

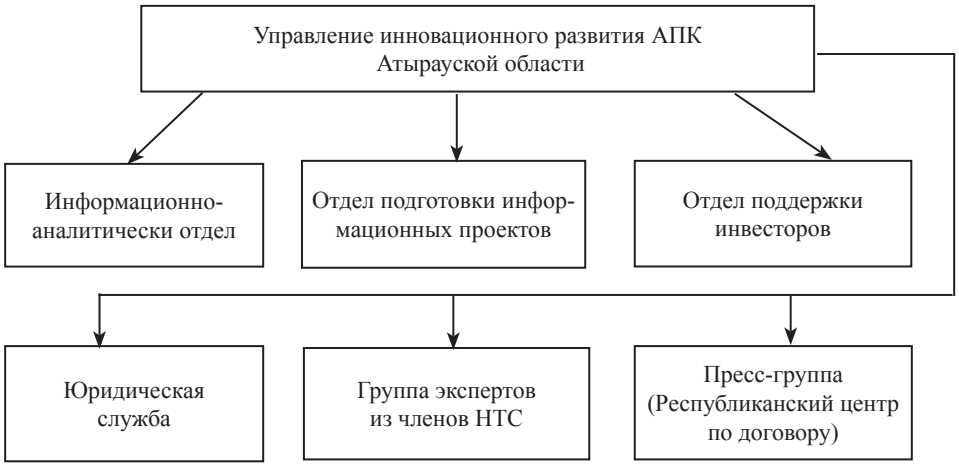


Рис. Организационная структура управления инновационного развития АПК Атырауской области

Создание управления инновационного развития будет направлено на решение задач по активизации процесса формирования системы управления АПК региона, в частности:

- оценка современного состояния сельского хозяйства региона (экономическое, экологическое, социальное и др.);
- прогнозирование и планирование реальных целей развития сельского хозяйства региона и инновационных процессов;
- разработка государственных инновационных программ и проектов, обеспечивающих рост эффективности сельскохозяйственного производства;
- корректировка выполнения инновационных процессов, учитывая динамику ресурсного обеспечения;
- содействие установлению научных и деловых контактов, распространение информации по вопросам, связанным с реализацией инновационных процессов в АПК;
- повышение роли предпринимательских структур и корпоративных субъектов Атырауской области при реализации инновационных проектов;
- содействие росту инвестиций в научно-технические проекты по наиболее перспективным направлениям развития агропромышленного комплекса;
- создание банков данных, системы экспертизы инновационной продукции, содействие в ее сертификации.

Стратегия управления эффективностью инновационного процесса заключается в максимальном сокращении периода времени создания и распространения инноваций и максимальном удлинении периода времени эффективного использования инноваций.

При оценке эффективности системы управления инновационным процессом могут быть использованы частные показатели:

- удельный вес управленческого персонала в общей численности работников;
- удельный вес затрат на оплату труда управленческих работников в общем объеме заработной платы;
- удельный вес затрат на управление в общих затратах по осуществление инновационного процесса.

На основе этих данных рассчитывается абсолютная и сравнительная эффективность системы управления. Сравнительную оценку проводят сравнивая полученные затраты и результаты с плановыми, с собственными данными осуществленных процессов или данными конкурентов. Для этого в процессе исследования была проведена бальная оценка основных направлений формирования результатов системы управления инновационным процессом (табл. 1).

Формирование результатов системы управления инновационным процессом

Таблица

Результаты деятельности системы управление	Способы инновационного процесса		
	Научные и технические организации	Информационно-консультационные службы	Сельско-хозяйственные организации
1. Реализация баз данных информации	+	+	-
2. Реализация исключительных прав на научно-техническую продукцию (лицензионные договора)	+	+	-
3. Реализация секретов производства (ноу-хау)	+	+	-
4. Выбор экономически целесообразных поставщиков материально-технических ресурсов, машин, оборудования	+	+	+
5. Формы реализации конечной продукции: государственные контракты, фьючерсные контракты, аукционы и т.д.	-	-	+
6. Формирование цены на конечную продукцию с учетом ее качества	-	+	+
7. Оценка источников заемного капитала	-	+	+
8. Организация рекламы, выставок, демонстративных объектов, семинаров	+	+	+
9. Повышение эффективности использования трудовых и материально-технических ресурсов	+	+	+

Совокупный экономический эффект определяется как сумма экономических эффектов от всех управленческих решений по всем этапам инновационного процесса.

Важнейшим критерием эффективности системы управления инновационным процессом является конкурентоспособность конечной инновационной продукции. Основными факторами, обеспечивающими конкурентоспособность инновационной продукции, являются ее качество и цена. В качественном и эффективном осуществлении инновационного процесса значительную роль имеют информационно-консультационные службы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арын Е. Формирование национальной инновационной системы РК // Финансы и кредит. – 2005. - № 5. – С.5.*
2. *Хомякова А.А., Миролюбова А.А. Управление инновационными процессами: Учебное пособие – Иваново, 2005. – 108 с.*
3. *Закон Республики Казахстан «О государственном регулировании развития агропромышленного комплекса и сельских территорий» № 66-III от 8 июля 2005 г.*
4. *«О Стратегии индустриально инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы». Указ Президента РК №1096 от 17 мая 2003 г. // САПП РК. – 2003 – № 23-24. – С. 217.*

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района

С.С. САГИНТАЕВА,
к. ф.-м. н., доцент КазУЭФиМТ

К ВОПРОСУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

В зависимости от целей макроэкономической политики разрабатывается комплекс программных мер, направленных на их достижение, и в связи с этим выбираются соответствующие инструменты. Основные задачи макроэкономической политики могут заключаться в повышении темпов роста, снижении темпов инфляции, улучшении платежного баланса. Эти задачи называются целевыми переменными показателями. Экономические показатели, такие как ставки налогообложения, курсы валют, государственные расходы, процентные ставки, внутренне кредитование, т.е. параметры, регулируемые государственной политикой, называются переменными показателями экономической политики. Кроме того, есть также важные экономические показатели, которые зависят от переменных показателей политики и в то же время влияют на целевые показатели. Такие показатели называются промежуточными переменными показателями. К ним можно отнести денежную массу в обращении и бюджетный дефицит [1].

Достоверность и надежность социально-экономических прогнозов зависит от используемой методологии и инструментов прогнозирования, учета всего многообразия факторов и их взаимосвязей. В связи с этим, особую актуальность приобретают исследования, синтезирующие в себе подходы математического моделирования сложных систем и направленные на системный анализ экономики всей страны и ее регионов с целью моделирования экономической политики, построения прогнозов и выработки стратегии развития.

Экономическая политика на краткосрочный период разрабатывается на основе оценки данного состояния экономики, обзора или точного прогноза в отношении вероятных изменений в будущем. Краткосрочный прогноз делается обычно с использованием эконометрических моделей крупномасштабного типа. Экономическая политика на среднесрочный или долгосрочный период должна разрабатываться в контексте широкой экономической стратегии.

Одним из важнейших критериев разработки методов макроэкономического анализа и прогнозирования является степень соответствия информационной базы принципам функционирования экономики. В области макроэкономического анализа и прогнозирования основу такой информации составляют данные системы национальных счетов и примыкающего к ней платежного баланса.

Хорошая макроэкономическая модель, которая с точностью отражает состояние экономики в прошлом, может оказаться незаменимой как для планирования, так и прогнозирования. Всякая количественная модель «*включает три уровня информации: аналитический, функциональный и численный. Аналитическая структура – исходный теоретический материал, который описывает интересующие переменные и постулирует их связи. Функциональная структура – математическое представление аналитического*

материала, состоящее из алгебраических уравнений, которые составляют фактическую модель. Численная структура состоит из коэффициентов уравнений, которые формируют функциональную структуру». Эти уровни информации являются фундаментом любой модели [2].

В макроэкономическом прогнозировании используются в основном три класса моделей. Первый из них основан на построении межотраслевых балансов на базе коэффициентов прямых затрат таблиц «затраты – выпуск», в которой показываются многообразные натуральные и стоимостные связи в народном хозяйстве.

Межотраслевые балансы позволяют раскрывать движение материальных ценностей в процессе производства, распределения и использования общественного продукта, оборота производственных и непроизводственных фондов, распределения общественного труда, финансовых взаимоотношений, в том числе путей перераспределения национального дохода посредством цен, налогов и различных форм отчислений и т.п., межотраслевых связей, взаимоотношений социальных групп населения и т.п. Анализ межотраслевых балансов дает комплексную характеристику процесса формирования и использования совокупного общественного продукта в отраслевом разрезе. Методы и модели межотраслевого баланса ориентированы в большей степени на производственный сектор и используются как в комплексном структурном анализе национальной экономики, так и в обосновании ее прогнозов.

Второй класс моделей анализа и прогнозирования основан на системе национальных счетов, и предназначен в основном для рыночной экономики. Большая часть элементов среднесрочного или долгосрочного плана состоит из потоков в рамках национальных счетов и без данных национальных счетов составление подобных планов не представляется возможным. СНС дает сведения обо всех стадиях экономического кругооборота – производстве и обмене, первичном и вторичном распределении, потреблении и сбережении. СНС представляет собой систему взаимосвязанных балансовых таблиц, раскрывающих структуру экономических результатов хозяйственной деятельности на основе подсчета ВВП и его составляющих.

Национальная экономика при этом разбивается на секторы с детальным указанием балансовых счетов активов и пассивов каждого из выделенных секторов экономики. На основе счетов СНС проводятся прогнозные расчеты с помощью эконометрических зависимостей. Такой класс моделей получил название моделей финансовых потоков. Этот класс моделей ориентирован на денежно-кредитный сектор и используется для устранения финансовых дисбалансов, приводящих к проблемам с платежным балансом, высокой инфляции, спаду производства. Решение этих задач зависит от бюджетных ограничений, которые для национальной экономики определяются на основе соотношения общей суммы государственных расходов (совокупного спроса) и доходов производства, разница между этими показателями в целом соответствует сальдо текущих операций платежного баланса.

Следует заметить, что в научной литературе СНС рассматривается в непосредственной связи со схемой межотраслевого баланса. Межотраслевой баланс – это, прежде всего, инструмент исследования физической картины производства, его технологии на уровне всей национальной экономики. Модели межотраслевого баланса производства и распре-

деления общественного продукта играют большую роль во взаимной увязке макроэкономических связей, в координации работ разных секторов национальной экономики, в выборе наиболее эффективных решений.

Национальные счета представляют картину движения денежных потоков в процессе расширенного воспроизводства, сопоставления доходов и расходов в каждом звене экономической системы, анализа распределения, перераспределения и использования национального дохода. Сочетание этих двух методов таково, что межотраслевой баланс представляет собой частный инструмент, входящий в систему национальных счетов. Система же национальных счетов представляет собой более широкий и универсальный инструмент для описания и анализа национальной экономики в целом.

Межотраслевой баланс в этой системе как бы выполняет функцию счета производства, необходимого для исследования кругооборота в микроэкономике в связи с существующим уровнем технологии и в зависимости от вещественной природы продукта. Национальные счета выражают функцию анализа движения стоимости, исследования кругооборота денежных потоков. Национальные счета также содержат счет реального сектора, но он выявляет лишь конечный результат в производстве и не раскрывают самого характера производства. Поэтому, лишь сочетание двух методов анализа может дать цельное представление об экономическом кругообороте. С 1994 года в Казахстане отчетные межотраслевые балансы разрабатываются ежегодно по системе национальных счетов.

Особое место среди этих моделей занимает система LINK, разработанная Л.Клейном (L. Klein) в 60-е годы прошлого века для оказания консультативной помощи правительству США в выборе эффективных мер внутренней и внешней политики. Сегодня проект LINK представляет собой комплекс эконометрических моделей по прогнозированию мировой экономической динамики, в котором независимые эконометрические модели отдельных стран интегрированы в глобальную эконометрическую модель.

Третий класс макроэкономических моделей известен как вычисляемая модель общего равновесия (ВМОР), в иностранной литературе он известен как CGEmodels (Computable General Equilibrium models). CGE модели используются в основном для решения задач, относящихся к получению количественной оценки действий правительства, например, изменений налоговых ставок, оказывающих влияние на общую экономическую ситуацию.

CGE моделирование берет свое начало с модели «затраты — выпуск», разработанной Леонтьевым, и экономических моделей краткосрочного периода, широко используемых, начиная с 1930-х гг. Задачи, решаемые с помощью моделей этой группы, в основном сводятся к количественной оценке последствий распределения дохода, полученного в краткосрочном периоде, а также к оценке результатов экономического роста отраслей народного хозяйства. Первым примером такой модели является модель Иохансена, которая состояла из 20 секторов — отраслей промышленности и сектора, включающего в себя домашние хозяйства. Важную роль в этой модели играли цены, определяющие стратегии действий секторов, входящих в модель, при этом использовался стандартный рыночный механизм ценообразования. В этой модели значения эндогенных переменных и цен находятся с учетом перераспределения труда и капитала по секторам в одном временном промежутке. В настоящее время эти макромодели стали особенно популярны для анализа политики в развивающихся странах. Наиболее известным на сегодняшний день автором в этой области CGE моделирования является американский экономист Taylor L. (1990).

Во вторую группу CGE моделей входят модели вальрасовского типа или вальрасовские CGE модели, представляющие собой практическую реализацию известной модели общего экономического равновесия Вальраса. Основная цель вальрасовского CGE анализа состоит в получении количественной оценки последствий изменений экзогенных переменных модели на распределение ресурсов и экономическое благосостояние. Особое внимание в моделях вальрасовского типа уделяется результатам налоговой политики и политики в области международной торговли [3].

Обычно в качестве базы данных для создания CGE-моделей используют интегрированную матрицу финансовых потоков (SAM – Social Accounting Matrix), показывающую балансы расходов и доходов основных экономических агентов в базисном году. По сути SAM являются общепринятым в мировой практике инструментом комплексного анализа кругооборота товаров и услуг, доходов, финансовых и нефинансовых активов и задолженности, в разрезе как национальной экономики в целом, так и отдельных секторов (экономических агентов) и представляют расширение леонтьевской таблицы межотраслевого баланса путем добавления в нее финансовых результатов других экономических агентов – потребителей и правительств. С экономической точки зрения, интегрированные матрицы финансовых потоков отражают сквозное движение финансовых ресурсов, от формирования доходов до их конечного использования. Со статистической точки зрения, они представляют собой соединение в единую развернутую систему:

1) сводных национальных счетов – товаров и услуг, производства, образования доходов, использования доходов, операций с капиталом;

2) счетов доходов и расходов экономических агентов (секторов);

3) финансового счета (баланса финансовых активов и пассивов сектора финансовых учреждений, прежде всего банковской системы, и сектора «остальной мир») [4].

Важнейшей областью использования интегрированных матриц финансовых потоков является макроэкономическое прогнозирование на среднесрочную перспективу.

В 1999 г. под руководством А.Вебстера и С.Байзакова разработана система ВМОР для анализа и прогнозирования краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной динамики развития Республики Казахстан.

Все три класса моделей основаны на принципе единства товарных и денежных потоков.

Развитие экономики Казахстана в условиях глобализации требует фундаментальных изменений в организации его участия в мирохозяйственных связях и совершенствования методологии макроэкономического анализа и методов прогнозирования. Экономико-математические методы и модели являются ключевым инструментом анализа и прогнозирования макроэкономических процессов. Для Казахстана на сегодняшний день актуальными являются вопросы эффективного использования финансовых ресурсов, стоят проблемы оттока капитала из страны и выплаты по внешнему долгу. Так, валовой внешний долг страны в 2008 г. почти сравнялся с объемом ВВП, превысив 105 млрд долл. [5].

Для решения такого рода проблем применяются модели и инструменты финансового программирования, которое представляет собой процесс разработки макроэкономической программы, где акцент делается на влияние структуры финансовых операций и платежного баланса на развитие экономики. Основой всех моделей финансового программирова-

ния является монетарный подход к платежному балансу, предполагающий наличие тесной взаимосвязи между денежной массой и платежным балансом страны. Это позволяет анализировать причины их дисбалансов, а также предписывать меры, которые нужно принять для предотвращения и ликвидации кризисов платёжного баланса.

Начало финансовому программированию положила модель Полака (J. Polak (1957)). В модели Полака делаются следующие предположения: 1) экономика представляет малую открытую экономику с фиксированным валютным курсом, 2) все международные активы принадлежат Центральному банку, т.е. выполняется балансовое тождество. В модель включены только номинальные переменные. Модель Полака описывается четырьмя уравнениями, определяющими [6]:

- Предложение денег: предложение денег равно сумме внутреннего кредита и международных (валютных) резервов:

$$\Delta M^s = \Delta L + \Delta R, \qquad (1)$$

где ΔM^s – денежное предложение, ΔL – внутренний кредит, ΔR – официальные валютные резервы

- Валютные резервы: изменение международных резервов равно сумме торгового баланса и чистого притока капитала:

$$\Delta R = X - \alpha Y + \Delta F,\ 0 < \alpha < 1, \qquad (2)$$

где X – экспорт, импорт рассматривается как постоянная доля от дохода Y, ΔF – чистый приток капитала из-за границы

- Спрос на деньги:

$$\Delta M^d = v^{-1}\Delta Y,\ v > 0, \qquad (3)$$

где ΔY – прирост номинального ВВП, v – скорость обращения денег в кругообороте доходов

- Уравнение равновесия (потоков) на денежном рынке:

$$\Delta M^s = \Delta M^d \qquad (4)$$

Определим целевую переменную ΔR, эндогенные переменные: ΔM, $J = \alpha Y$.

Прирост номинального ВВП (ΔY), экспорт (X), чистый приток капитала из-за рубежа (ΔF), и скорость обращения денег в кругообороте доходов считаются экзогенными переменными.

Используя (1), (3), и (4), получим:

$$\Delta R = v^{-1}\Delta Y - \Delta L$$

Таким образом, для достижения желаемого платёжного баланса инструментом экономической является рост внутреннего кредита ΔL.

Тогда при заданном целевом уровне валютных резервов ΔR^* и прогнозируемом изменении национального дохода в номинальном выражении ΔY^p требуемое изменение внутреннего кредита оценивается по формуле:

$$\Delta L = v^{-1}\Delta Y^p - \Delta R^*$$

В программах МВФ это уравнение называется критерием целевого роста чистых внутренних активов.

Недостатками модели Полака является то что в ней изменения внутреннего кредита не влияют на спрос на деньги, во многих развивающихся странах изменения предложения денег оказывают значительное влияние на спрос на деньги, на структуру финансовых активов и процентные ставки. Но тем не менее, модель Полака является краеугольным камнем стабилизационных программ МВФ, в рамках которых для устранения дисбалансов большее значение уделяется нейтрализации источника роста внутреннего кредита – бюджетного дефицита

Модели финансового программирования нашли широкое применение не только в работах МВФ, но и Всемирного банка: были разработаны модели RMSM Всемирного банка (Ченнери и Страут (1970)), расширенная модель Полака (M. Khan, P. Montiel, N. Haque (1990)), и RMSM - X(R. Agenor (2000)).

Особое внимание в моделях финансового программирования уделяется выполнению принципа равенства финансовых ресурсов и расходов, а также механизмам перераспределения средств в экономике. Долгосрочное и текущее финансовое программирование предполагает более высокую степень участия государства в управлении экономическими процессами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ланаи, Энтони. Аналитическая основа среднесрочной корректировки // Документ Института МВФ.*
2. *Маурицио Грассини. Проблемы применения вычислимых моделей общего равновесия для прогнозирования экономической динамики.*
3. *Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сулакшин С.С.. Применение вычислимых моделей в государственном управлении.— М.: Научный эксперт, 2007. — 304 с.*
4. *Белоусов А.Р., Абрамова Е.А. Экспериментальная разработка интегрированных матриц финансовых потоков //Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования ИНП РАН, 1998. – 26 с.*
5. *Кучукова Н. Уязвимость национальных экономик в условиях глобализации и несовершенства мировой валютной системы. //Тематический сборник: «Обсуждение статьи Н.Назарбаева «Ключи от кризиса». II Астанинский экономический форум, 2009 – С.119–126.*
6. *Agenor, Pierre-Richard. 2000. Economics of Adjustment and Growth. Academic Press, – 2000.*

З.М. ТЛЕУБЕРГЕН,
магистр экономики, менеджер НК «Казагрофинанс»,
г. Астана

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ С ЦЕЛЬЮ ЕЕ АДАПТАЦИИ К ПРОЦЕССАМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Эволюция мирового хозяйства во второй половине XX века связывается с поступательным развитием экономики отдельных, прежде всего, промышленно развитых стран. При этом основной ее тенденцией развития стала интернационализация хозяйственной жизни. Движение по всему миру гигантских потоков капитала, товаров, людей и интенсивный обмен информацией определяют лицо и динамику уходящего века. Для собирательного обозначения всех этих процессов применяется термин «глобализация». С исторической точки зрения процессы интернационали-зации хозяйства (глобализация) берут свое начало в сфере обмена. От меновой торговли развитие шло к локальным международным рынкам. В период первоначального накопления капитала произошло перерастание локальных центров межотраслевой торговли в единый мировой рынок.

Нарастание процесса углубления специализации и кооперирования промышленного производства привело к модификации видов МРТ и соотношений между ними. Так, произошел переход от межотраслевого к внутриотраслевому разделению труда, что в свою очередь усиливает специализацию не только стран, но и компаний.

Так складывается фундамент глобализации, и по мере развития этого процесса он нуждается в поддержке государственной власти, ее макроэкономической политики. Если главный источник и генератор глобализации заключается во всемирно ориентированной стратегии на уровне отдельных фирм и компаний, то на общенациональном уровне отражаются макроэкономические последствия этого процесса, которые, в свою очередь, вызывают те или иные политические реакции, поддерживающие эту тенденцию или тормозящие ее. Главное содержание этой поддержки в государственной внешнеэкономической политике заключается в понятии «либерализация».

Глобализация экономической деятельности настоятельно требует ее либерализации, то есть сокращения или устранения ограничений на пути международных финансовых операций. Именно этот процесс происходит на протяжении последних десятилетий. Решением этого вопроса занималось межправительственное Генеральное соглашение о тарифах и торговле, а с 1995 г. продолжает заниматься его преемница – Всемирная торговая организация (ВТО). От общего уровня открытости мировой экономики, от степени ее либерализации во многом зависит и дальнейший прогресс в области глобализации.

Поэтому глобализация и либерализация – две стороны одного и того же процесса, и противоречия между ними отражают неизбежные внутренние противоречия этого процесса, где сталкиваются интересы разных экономических, политических и социальных сил, интересы различных сфер хозяйства, промышленных и финансовых групп и компаний, отраслей и стран. Отсюда и непрекращающиеся дискуссии по поводу того, что несет с собой глобализация: положительные или отрицательные последствия.

Экономическая глобализация тесно связана и с другими глобальными проблемами современности, в частности, с охраной окружающей среды и стремительным ростом населения всей планеты.

Глобализация экономической деятельности развивается по следующим основным направлениям:

- *международная торговля* товарами, услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности;
- *международное движение факторов производства* (капитала в виде прямых иностранных инвестиций, рабочей силы в виде стихийных миграций неквалифицированных и малоквалифицированных рабочих и в виде «утечки умов»);
- *международные финансовые операции*: кредиты (частные, государственные, международных организаций), основные ценные бумаги (акции, облигации и другие долговые обязательства), производные финансовые инструменты (фьючерсы, опционы и другие), валютные операции.

При этом соотношение как между этими тремя направлениями, так и разными формами в рамках каждого из них в последние годы существенно меняется. Отметим, прежде всего, общую закономерность: все сферы международной экономики по темпам роста опережают темпы роста реального сектора, то есть валового внутреннего продукта. Отсюда рост их удельного веса (их доли, или квот) в ВВП: это касается и торговли, и движения капитала, и финансовых операций.

Среди указанных трех направлений быстрее всего увеличивается объем международных финансовых операций, затем следует международное движение капитала (прямые инвестиции) и, наконец, международная торговля. Вместе с тем, в рамках финансового направления особенно стремительно растут валютные операции и объем международных сделок с ценными бумагами (включая производные финансовые инструменты), процесс, отражающий все большую секьюритизацию современных финансовых рынков (и внутренних и международных).

Что касается прямых иностранных инвестиций, то их рост превосходит темпы роста международной торговли, в которой опережающими темпами увеличивается торговля услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности.

Как и в других экономических явлениях, в данном случае речь идет о том, как измерить глобализацию экономической деятельности, как определить ее степень и динамику во времени.

Прежде всего, здесь нужно различать два вопроса. Первый из них – это параметры, по которым можно судить об уровне глобализации мировой экономики. Второй вопрос – это степень открытости экономики отдельной страны или группы стран, уровень ее или их участия в глобальных экономических процессах. Последний вопрос имеет значение и для того, чтобы оценить под этим углом зрения положение и перспективы Республики Казахстан, лишь недавно начавшей движение по пути к открытой рыночной экономике.

В целях смягчения влияния изменения конъюнктуры на нефть и нефтепродукты страны – крупнейшие экспортеры нефти в последние десятилетия реализуют меры по совершенствованию производственной структуры экономики за счет перераспределения доходов, получаемых от экспорта нефти. Одновременно с этим проводится работа по экспорту капитала в другие страны с целью получения дохода от экономики развитых стран.

В современном мировом хозяйстве, которое рассматривается как единая глобальная экономическая система, характеризующаяся совокупностью национальных хозяйств, транснациональных корпораций, их экономических связей и взаимоотношений, основным фактором, определяющим степень развития интернационализации, является уровень конкурентоспособности страны.

Президент Республики Казахстан Н. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана четко указал на то, что: «Мы выбрали модель конкурентоспособной экономики с приоритетными отраслями, имеющими экономический потенциал повышения конкурентоспособности, положив тем самым начало развитию системы казахстанских кластеров в таких сегментах рынка, как туризм, нефтегазовое машиностроение, пищевая и текстильная промышленность, транспортно-логистические услуги, металлургия и строительные материалы. Они и определят долгосрочную специализацию экономики страны в не сырьевых отраслях. Мы начали создание принципиально новой системы управления экономическим развитием – Национально-инновационной системы – нашего проводника в мир новых технологий и новой экономики».

Диверсификация структуры экономики будет достигнута за счет развития несырьевых секторов, включая перерабатывающие отрасли промышленности, агропромышленный комплекс, строительство, транспорт, а также за счет развития предпринимательской деятельности, где *в качестве приоритетного направления и исходной основы взят кластерный подход.*

К разработке «Кластерной инициативы» Правительство приступило в 2004 году. Специально для этого была привлечена ведущая американская консалтинговая компания «J. E. Austin Associates Juc», а научным консультантом проекта выступил основатель теории кластеров, руководитель Института стратегии и конкурентоспособности Гарвардской школы бизнеса профессор Майкл Портер.

В результате подробных исследований различных отраслей и сегментов рынка были определены семь пилотных кластеров: металлургия, транспортная логистика, текстильная промышленность, строительные материалы, пищевая промышленность, туризм и нефтегазовое машиностроение.

Следует отметить, что семь пилотных отраслей для кластеров являются не приоритетными направлениями развития экономики, а пилотными. Это в первую очередь означает, что эти направления были определены не потому, что они нуждаются в государственной поддержке в виде субсидий и льгот, а потому, что они наиболее готовы для развития с применением кластерной методологии.

Согласно М. Портеру, *кластер* – это группа близкорасположенных и связанных между собой предприятий и сопутствующих им организаций, работающих в определенной отрасли, объединенных и дополняющих друг друга. Он формируется на базе территориальной концентрации сетей специализированных поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой.

Для кластера характерна концентрация и кооперация производства. Концентрация при этом выражается в увеличении масштабов производства в рамках территориальных производственно-хозяйственных комплексов, а кооперация в – производственных связях предприятий по выпуску продукции. Этим кластер отличается от несистематической механической совокупности предприятий в пределах определенной территориальной единицы.

Основой кластера являются промышленные предприятия, ориентированные на выпуск сравнительно узкой номенклатуры специализированной конкурентоспособной продукции. Объемы ее выпуска значительно превышают объемы ее потребления на территории, где функционирует кластер. А высокие объемы экспорта такой продукции с данной территории выступают одним из факторов обеспечения ее конкурентоспособности.

Важной составной частью кластера являются научно-исследовательские организации и учебные заведения, поскольку внутри него образуется иерархическая система связей, нацеленная на поставку специализированных факторов производства, рабочей силы соответствующего уровня квалификации.

Образование кластеров обязательно связано с инновационной инфраструктурой, которая относится к сервисному сектору, так как именно инновационная инфраструктура является наиболее эффективным инструментом внедрения новых технологий в производство. Поэтому крупнейшие кластеры в развитых странах, по сути, представляют технополисы или региональные научно-технические агломерации, а реально, в каждом кластере имеется специализированный технопарк.

Основными мотивами создания кластеров представляются:

- повышение уровня экономического развития и экономической активности депрессивных территорий;
- развитие отраслей высоких технологий;
- увеличение экспорта;
- подготовка профессиональных кадров.

Изучение мирового опыта в реализации кластерного подхода в повышении конкурентоспособности экономики показало, что в высокоразвитых странах в настоящее время применяется новый подход к организации территории, суть которого заключается в перенесении акцентов с прямого государственного регулирования развития региона на стимулирование внутреннего потенциала региона. Формирование кластеров, во многом, способствовало концентрации инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития. Это привело к ускорению научно-технического прогресса, повышению экспортного потенциала отраслей, развитию конкуренции и структурным изменениям в промышленном комплексе регионов.

Государственная поддержка должна оказываться не отдельно взятому предприятию или отрасли, а всем или ключевым предприятиям даже в различных отраслях, но связанных в рамках единой цепочки добавленной стоимости (ЦДС). Именно в этом будут заключаться координирующая и планирующая функции государства.

В Казахстане благоприятной средой для диверсификации структуры экономики и развития ЦДС является увеличивающийся с каждым годом объем инвестиций в нефтегазовую промышленность. Инвестиции могут пойти на создание производственных, инфраструктурных и социальных объектов, обеспечивающих работу вводимых предприятий; развитие инфраструктуры Каспийского побережья, которая создаст предпосылки для создания индустрии отдыха и развлечений; морские порты – для уменьшения транспортных расходов по перевозке грузов; машиностроительные заводы – для производства барж, грузовых, промысловых и военных кораблей, выпуска широкого ассортимента оборудования и бытовой техники; углубление переработки нефти и газа позволяющее производить око-

ло 200 разновидностей полимерных изделий, которые используются практически во всех отраслях экономики. Развитие ЦДС в этом направлении создаст условия для образования многоотраслевой транснациональной корпорации.

Значительные перспективы для развития ЦДС имеются в металлургической промышленности. Как богатый научный потенциал в этой области, так и опыт внедрения на предприятиях цветной металлургии научно-инновационных разработок по извлечению из сложных и бедных руд, рудных отвалов, металлургических шлаков и хвостов переработки широкой гаммы цветных, благородных и редкоземельных металлов. Внедрение новых технологий по переработке металлургических шлаков и рудных отвалов позволит получать уже в среднесрочной перспективе продукт с высокой добавленной стоимостью. Продукция цветной металлургии Казахстана может использоваться при производстве наукоемких и высокотехнологичных товаров – космических аппаратов, вооружения, электронной техники.

Казахстан является одним из крупных мировых производителей зерна. Углубление процесса переработки зерна может стать отправной базой для построения многоотраслевой ЦДС. Направления развития такой цепочки видятся как в углублении технологического процесса переработки зерна, так и в развитии кормопроизводства, животноводства, производства мяса и молочной продукции. В ЦДС могут войти также элеваторы, заводы по производству сельскохозяйственной техники и минеральных удобрений, предприятия по производству натуральных пищевых красителей, фармацевтических изделий, продукции биотехнологий и другие.

Названные направления диверсификации структуры экономики и ее экспортной ориентации потенциально являются приоритетными. Однако окончательное решение по оказанию государственной поддержки реализации предлагаемых проектов необходимо принимать только после детального анализа возможных конкурентных преимуществ в развитии переделов более глубокой переработки названных продуктов по методу ЦДС.

Уже сейчас можно сделать общие выводы о готовности национального бизнеса к развитию на основе кластерного подхода, несмотря на то, что дальнейшее развитие кластеров требует определенного промежутка времени. Для стимулирования процесса интеграции и создания новых кластеров на всей территории Республики Казахстан, по нашему мнению должно быть предусмотрено:

- осуществление существенных структурных преобразований в пользу производства высокотехнологичной и наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью;
- создание внутри кластера одного или двух лидеров, в том числе в лице отраслевых ассоциаций, готовых взять на себя часть функций по развитию кластера. Именно бизнес должен предлагать кластерные инициативы, а государство будет способствовать их развитию;
- возможность объединения компаний в кластер и выработка стратегии развития отрасли совместно, идентифицируя при этом проблемы отрасли одновременно предлагая возможные пути решения. Некоторые из этих проблем могут быть решены самими предприятиями, а по некоторым возможно потребуется помощь со стороны государства;

- разработка и эффективная реализация среднесрочной и долгосрочной стратегии внутри кластера, так как для более глубокого развития и для достижения реальных конкурентных преимуществ, кластерам требуется десять и больше лет из-за отсутствия краткосрочного эффекта и прибыли;
- создание налоговых преференций на продукцию в первые годы развития кластера, что позволит добиться конкурентоспособности по цене.

Таким образом, можно сделать следующее выводы:

- не отрицая важности «горизонтальных» мер, направленных на стимулирование диверсификации и реализации общих инициатив по развитию всех отраслей экономики, правительству необходимо особое внимание обратить на «вертикальные» меры по поддержанию отдельных отраслей такие, как выборочная тарифная и налоговая политика, развитие особых экономических зон. Исходя из изученных данных, можно сказать, что добыча полезных ископаемых и их первичная переработка являются наиболее надежными источниками роста. Быстрая диверсификация, направленная на перелив средств из высокоприбыльных отраслей в новые технологические проекты, может привести к резкому росту рисков и замедлению экономического развития. Наиболее оптимальной стратегией может стать постепенное стимулирование правительством секторов, наиболее близких к добыче сырья (нефтепереработка, электроэнергетика, бумажная, химическая промышленность), с постепенным переходом к поддержке отраслей с большей степенью переработки. Этот подход хорош и тем, что требует относительно небольшого вмешательства государства, так как капитал уже сам вполне естественным образом движется в этом направлении;
- **для диверсификации экономики и развития несырьевых отраслей в качестве приоритетного направления и исходной основы взят кластерный подход. Это должно стать важным звеном в долгосрочной структурной политике по формированию полноценной конкурентоспособной экономики республики. Казахстан в своем развитии подошел к рубежу, где необходимо добиться диверсификации производства за счет накопленного потенциала. Ускорение роста недобывающих отраслей является ключевым элементом развития экономики страны в долгосрочной перспективе;**
- **кластерная стратегия направлена на то, чтобы определить и сформировать отдельные группы географически близких и тесно связанных между собой предприятий, способных играть роль «точек роста» национальной экономики, «тянущих» за собой всю экономическую систему. Государство должно участвовать в создании кластеров, обеспечивать благоприятные и равные условия для бизнеса, независимо от отрасли. Возможно и прямое участие в инвестировании, но важно правильно определить сегменты рынка, иметь квалифицированный управленческий госаппарат для регулирования взаимоотношений субъектов кластерного комплекса, инвестиционных потоков и эффективности конечного результата;**
- **р**азвитие эффективно функционирующих кластеров является одним из самых существенных шагов на пути к развитой экономике. Кластеры играют важную

роль в конкурентной борьбе, и это приводит к повышению производительности компаний, эффективности госорганов, университетов и других институтов в экономике. И здесь нельзя недооценивать роль бизнеса, который является ключевым элементом кластера, и без его активного участия в кластерных инициативах, эти инициативы обречены на провал;

- при определении приоритетных отраслей экономики по методу ЦДС необходимо обеспечить экономическое сотрудничество с региональными представителями ТНК на предмет организации совместных производств, предусматривающих дальнейшее развитие ЦДС;
- реализация взятого Правительством курса диверсификации экономики требует долгосрочных и устойчивых усилий общенационального масштаба;
- существенная диверсификация экспорта и расширение выхода Казахстана на мировой рынок с готовой продукцией, углубление интеграции экономики Казахстана в мировую экономику не только через сырьевые товары, но и за счет готовых изделий и инновационных услуг;
- кардинальное улучшение работы фондового рынка, вовлечение в инвестиционные ресурсы реального сектора экономики средств пенсионных, страховых, инвестиционных фондов и средств населения, приведет к заметным сдвигам в трансформации доходов сырьевого сектора в доходы и инвестиции обрабатывающего сектора, в межотраслевом переливе капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу «Новый Казахстан в новом мире». – Астана, 2007. – С. 7–8.*
2. *Гордон Ян. Целевая конкуренция. – М., 2006. – 367 с.*
3. *Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт Казахстан /Под ред. М.Б. Кенжегузина – Алматы: ИЭ МОН РК, 2005. – 256 с.*
4. *Абалкин Л.И. Логика экономического роста. – М.: Наука, 2002. – 228 с.*

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

М. ХУСАИНОВА,
доцент, к.э.н., соискатель КазЭУ им. Т. Рыскулова
С. ИБРАИМОВА,
доцент, к.э.н.

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

В условиях глобализации и усиливающейся международной конкуренции устойчивость казахстанской экономики во многом зависит от способности каждого региона успешно конкурировать на мировом рынке. Глобальные изменения в мире, вызванные политическими и экономическими причинами, а также стремительным научно-техническим прогрессом, требуют новых подходов к социально-экономическому развитию казахстанских регионов. Повышение региональной конкурентоспособности становится экономическим приоритетом для регионов многих стран, особенно имеющих большую территорию.

Учитывая наличие глубокой дифференциации в социально-экономическом развитии регионов, следует ожидать, что открытость экономического пространства страны по-разному будет влиять на экономику отдельных регионов. Влияние мировых рынков на развитие регионов возрастет после вступления во Всемирную Торговую Организацию.

Значимость глобализационных процессов предопределяется их объективным влиянием на все сферы жизнедеятельности человечества. Глобализация – качественно новая ступень развития мирового хозяйства, которая характеризуется формированием центра общепланетарного управления. Процесс глобализации необходимо рассматривать как интенсивную интеграцию рынков товаров, услуг, капиталов. М. Портер характеризует глобализацию как интернационализацию бизнеса, которая состоит в способности фирм действовать на глобальных рынках, получать капитал, товары и технологии из любых концов света и размещать там производства, где это выгоднее [1]. Речь идет о монополизации важнейших ресурсов экономического развития мира с потенциалом власти глобалистической номенклатуры. Это позволяет ей концентрировать в своих руках функции мегасубъекта организации всемирного экономического порядка, наднационального регулирования мирохозяйственных связей. В процессе глобализации происходит сближение потребительских предпочтений и универсализации ассортимента предлагаемой продукции по всему миру, в ходе которого всемирные продукты вытесняют местные. Происходит не только расширение торговли и рынков, способствующее повышению благосостояния населения, но и существует угроза человечеству, заключающегося в глобальной гиперконкуренции, непрозрачности деятельности ТНК (транснациональные компании), массовом сокращении рабочих мест из-за перемещения производства в страны с дешевой рабочей силой.

Все это действительно присуще процессу глобализации, поскольку она является заключительным этапом многовекого процесса интернационализации хозяйственной жизни. Глобализация экономики – это не просто бурный всплеск и ускорение прежних тенденций, усиливающих взаимозависимость национальных хозяйств, и даже не просто

достижение мировой экономикой глобальных масштабов. Все это лишь новые количественные параметры давно идущего процесса интернационализации хозяйственной жизни.

В эпоху глобализации мировая экономика выходит на качественно новый уровень развития, когда степень взаимозависимости национальных хозяйств достигла определенной критической массы. Происходят изменения не только в механизме организации и функционирования бизнеса, но и кардинальным образом меняется положение и характер взаимодействия стран и регионов.

Страны, работающие на рынке сетевых технологий (финансовых, производственных, маркетинговых), имеют абсолютные и относительные конкурентные преимущества в мировой экономике. Абсолютные преимущества достигаются за счет использования информационных технологий, накопленных инноваций. Относительные преимущества – при снижении издержек ввиду доступа к более дешевым источникам сырья или рабочей силы отдельных стран и регионов. В мире получает распространение «outsourcing» – передача производства и других бизнес функций, таких как маркетинг, снабжение, логистика и др., сторонним узкопрофильным фирмам, часто находящимся в другой стране с более дешевой рабочей силой или лучшим соотношением цены и качества товаров и услуг. Головные сетевые компании оставляют себе только разработку новых технологий, продуктов, а также обслуживание клиентов. Этому способствует процесс формирования всемирной транспортной системы, различные средства которой способны доставить грузы практически в любую точку земного шара, а также создание новых коммуникационных систем. В корне изменились транспортные и коммуникационные условия мировой экономики, столь важные для развития международных связей. Автомашины, авиация, контейнерные перевозки, компьютерные сети, Интернет, оптико-волоконные линии и сотовая и космическая связь расширили возможности для перемещения на любые расстояния людей и товаров, а также для международного общения.

Возросшие возможности передвижения товаров, услуг и факторов производства, с одной стороны, снимают так называемую «защиту расстоянием от конкуренции» даже с самых отдаленных регионов мира, с другой стороны, процессы глобализации обостряют проблему пространственной международной конкуренции, переводя ее из сферы межгосударственной в сферу межрегиональной конкуренции не только макро-, но и внутренних регионов стран, которые к тому же сами стремятся проявлять активность и на международном рынке.

В мире постепенно формируется наднациональная, игнорирующая государственные границы экономическая система, все более автономная и независимая от действий тех или иных правительств. Глобальная ориентация транснациональных компаний, транснациональных банков и других ведущих хозяйствующих субъектов закономерно уменьшает для них значение национальных экономик как тех, где базируются их штаб-квартиры, так и тех, где действует их многочисленные филиалы. Центр тяжести их предпринимательской стратегии перемещается с национального на всемирный уровень.

Таким образом, глобализация объективно ведет к размыванию и ослаблению функций национального государства, которое уже не может, как прежде, защищать национальные интересы от нежелательных внешних воздействий. Национальные государства все более теряют возможность эффективно использовать такие традиционные рычаги

макроэкономического регулирования, как импортные барьеры и экспортные субсидии, курс национальной валюты и ставка рефинансирования Национального Банка. В условиях все более нарастающей взаимозависимости национальных экономик правительства отдельных стран вынуждены пользоваться ими с оглядкой на другие государства, интересы которых могут быть при этом задеты. Приходится считаться и с поведением влиятельных негосударственных субъектов международных экономических отношений – ТНК, ТНБ, международных инвестиционных фондов, которые своими ответными действиями могут свести на нет ожидаемый эффект от предпринимаемых на национальном уровне мер либо даже обратить их во вред данной стране.

Современный этап глобализации, зависимый от целей ТНК – ее доминантных субъектов, принимает форму глобальной экспансии, для которой характерны быстрота и масштабность территориального распространения результатов мирохозяйственной деятельности ТНК, игнорирующих необходимость полноценного и комплексного развития хозяйств стран- реципиентов мирового капитала.

Вышеизложенное позволяет признать факт, что в условиях глобализации национальное государство и его территориальные хозяйственные подсистемы (регионы, административные единицы и пр.) не могут успешно развиваться без интеграции в мировую экономику. При этом, внешнеэкономические связи являются важным фактором, который оказывает влияние на динамику и устойчивость развития национальной экономики, формирование ее структуры, эффективность функционирования.

Задачей Казахстана в сложившихся условиях является поиск места своей роли в мировой экономике путем развития внешнеторговых связей. В условиях глобализации основными факторами конкурентоспособности региона являются: эффективность использования традиционных факторов производства; инновационность производства и интенсивность процессов обучения в регионе; характер внешнеэкономической деятельности и международных связей региона; развитость инфраструктурных отраслей в регионе. Влияние факторов конкурентоспособности экономики региона проявляется в формировании в регионе благоприятной среды для непрерывного внедрения инноваций в производственный процесс. Создания соответствующего климата в стране, участия в совместном производстве высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции, в том числе с иностранными корпорациями, с целью постепенной интеграции в мировое хозяйство на выгодных условиях для страны условиях. Между тем, реалии экономической жизни свидетельствуют о том, что Казахстан идет пока инертным путем встраивания в мировую экономику, специализируясь на поставках сырья и топливно-энергетических ресурсов, востребованных мировым рынком. Внешнеторговые связи устанавливаются преимущественно с высокоразвитыми странами, структура промышленности Казахстана подстраивается под их спрос на энергоносители и сырье.

Экономика страны существует в основном за счет природной ренты, которая перекачивается в центральные зоны мировой экономики. При этом, в экономике Казахстана сегодня нет всей совокупности условий даже для длительного экстенсивного развития. Интенсивный рост скован сырьевой ориентацией промышленности, неразвитостью институтов рыночной экономики, обеспечивающих инновационный путь развития страны.

Мировой опыт подтверждает, что если страна полагается лишь на экспорт природных ресурсов, то она рискует очень быстро столкнуться со спадом в экономике, неравным

распределением между социальными слоями населения получаемого за счет ресурсоэкспорта, то есть обогащением незначительного меньшинства при обнищании подавляющего большинства жителей страны. В связи с тем, что в Казахстане рост ВВП в последние годы был в значительной степени конъюнктурным, зависящим от динамики мировых цен нефти, необходимо особое значение придавать обеспечению технологических инновационных факторов экономического роста.

Необходимо отметить, что сырьевая экспортная ориентация экономики Казахстана сопровождается ростом социально-экономических различий в развитии регионов. При увеличении цен на нефть и газ возрастает благополучие небольшого числа «сырьевых» регионов. От либерализации внешнеэкономической деятельности, открытия экономики в начале 90-х гг. XX века выиграли регионы-экспортеры, которые специализируются на производстве пользующейся устойчивым внешним спросом продукции сектора (нефти, газа, цветных металлов). Попытки регионов, которые не богаты природными ресурсами, развивать внешнеэкономические связи, носят в большинстве случайный, бессистемный характер. Регионы, которые все же тем или иным образом вовлечены в глобальные хозяйственные процессы, не имеют достаточного инновационного потенциала, чтобы занять устойчивую нишу на мировом рынке.

Следует отметить, что воздействие процессов глобализации на территориальное развитие Казахстана в перспективе будет все более интенсивным и многоплановым.

Во-первых, оно осуществляется через прямые внешнеэкономические (торговые связи) регионов с мировым рынком. Поэтому колебания конъюнктуры мирового рынка на продукцию, экспортируемую из этих регионов, напрямую сказывается на состоянии экономики регионов. Так, рост цен на нефть и газ благоприятно влияет на социально-экономическую ситуацию в Атырауском, Актауском регионах.

Во-вторых, по мере улучшения инвестиционного климата в стране будет возрастать роль инвестиционной составляющей влияния мировой экономики на региональное развитие. Влияние глобализации на территориальное развитие в Казахстане по указанным двум направлениям касается, прежде всего, наиболее развитых, т.е. системообразующих регионов, обладающих отраслями специализации, конкурентоспособными на мировом рынке.

В-третьих, процессы глобализации косвенно влияют и на развитие всех прочих, в том числе и экономически слабых регионов, профильная продукция которых напрямую не выходит на внешний рынок или имеет лишь ограниченный доступ к нему, а присутствие иностранных инвесторов в них крайне незначительно. Данное влияние может, в частности, осуществляться за счет обусловленных внешними причинами колебаний спроса на продукцию этих регионов на национальном рынке, возможного резкого изменения валютного курса тенге и развития инфляционных процессов, соответствующего роста (или сокращения) государственных трансфертов в бюджеты регионов и финансовой помощи слабым регионам в целом.

Кроме того, в период разворачивания глобализации экономики во многих странах мира, как с развитой экономикой, так и развивающихся, получили широкое распространение кластеры. В силу синергетических эффектов возрастает производительность как в самом кластере, так и в смежных секторах экономики. Регионы с эффективно функционирующими кластерами имеют более высокие показатели в динамике развития.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в условиях глобализации благополучие отдельных стран и регионов все более зависит от особенностей отраслевой структуры хозяйства, способности конкурировать и отвоевывать себе достойное место в системе мирового территориального разделения труда, способности формировать среду, восприимчивую к инновациям и стимулирующую инновационный процесс. Изменение факторов и условий конкуренции повлекло за собой появление концепции конкурентоспособности стран и регионов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Портер М.Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С.332*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год по следующим специальностям:

УЧЕТ и АУДИТ (бух.учет и аудит в реальном секторе экономики; бух.учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры; управленческий учет)
ФИНАНСЫ (банковское дело; налоги и налогообложение; рынок ценных бумаг; страхование; финансовый менеджмент; госбюджет и казначейство; финансы и финансовое право)
ОЦЕНКА (оценка бизнеса; оценка недвижимости)
СТАТИСТИКА (бизнес-статистика)
ЭКОНОМИКА (экономика и право; экономика природопользования и охрана окружающей среды; диагностика экономики)
ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО (таможенное право)
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (нефтебизнес)
МЕНЕДЖМЕНТ (менеджмент организации; управление персоналом; управление образованием)
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МЕСТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
МАРКЕТИНГ (маркетинг и коммерция)
ТУРИЗМ (международный туризм)
СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЙ СЕРВИС (гостиничный бизнес)
СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ (в банковской деятельности; в бух.учете, аудите и налогообложении; в менеджменте и маркетинге; бизнес-информатика)
ЭКОЛОГИЯ
ВЫЧИСЛИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА И ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ
СРОКИ ОБУЧЕНИЯ В МАГИСТРАТУРЕ: 2 года.
ФОРМА ОБУЧЕНИЯ: очная.
УСЛОВИЯ ОБУЧЕНИЯ: обучение осуществляется по государственным грантам и на договорной основе.
АКАДЕМИЧЕСКАЯ СТЕПЕНЬ: Магистр (по соответствующей специальности).
ДИПЛОМ магистра государственного образца.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.
Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.
ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Қ.Х. ШАДИЕВ,
Абай атындағы ҚазҰПУ «Теориялық және қолданбалы
экономика» кафедрасының оқытушысы

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯ САЛАСЫНЫҢ ҚАЗІРГІ КЕЗДЕГІ ЖАЙ-КҮЙІН ТАЛДАУ

Қазіргі уақытта телекоммуникация саласы әлемдегі ең серпінді дамушы салалардың бірі болып табылады. Телекоммуникациялық инфрақұрылым арқылы берілетін ақпарат көлемі әр 2-3 жыл сайын екі еселеніп отыр. Батыс елдерде телекоммуникация саласына инвестициялардың өсу қарқыны қайта өңдеу және өндіру салаларына инвестициялардың өсу қарқынымен салыстырғанда асып түседі. Телекоммуникация саласынан түсетін ЖІӨ құрамындағы кірістердің үлесі, сондай-ақ онда жұмыс істейтін қызметкерлердің саны тұрақты түрде өсіп отыр. Ақпараттық индустрияның жаңа салалары пайда болып, олар табысты дамуда, нарық субъектілерінің экономикалық белсенділігінің ақпараттық құраушысы және қоғамның тіршілік ету қызметінде ақпараттық ресурстардың айрықша рөлін өзекті ете отырып, ақпараттық технологиялардың ғылыми-техникалық, зияткерлік әлеуетке әсері елеулі түрде өсіп отыр. Республиканың телекоммуникациялық секторының дамуына әсер ететін негізгі факторлар:

1) ұлттық нарықтың ауқымы;

2) Қазақстан Республикасы Үкіметінің телекоммуникация нарығын ырықтандыруға арналған бағытын іске асыру;

3) Дүниежүзілік сауда ұйымына (бұдан әрі - ДСҰ) кіру жөніндегі іс-шаралар;

4) Қазақстан Республикасының телекоммуникация қызметтері нарығын дамытудан күтілетін технологиялық үрдістер.

Көбіне ел экономикасының жай-күйімен айқындалатын тұтынушылардың төлемге қабілетті сұранысы телекоммуникациялық қызметтер нарығын дамытудың негізгі факторы болып табылады. Қазіргі кезде Қазақстан халықтың ел аумағында біркелкі бөлінбеуінен клиенттік базаны кеңейтудің жеткілікті әлеуетін иеленбей отыр. 2008 жылдың бірінші тоқсанында Қазақстан Республикасы Ақпараттандыру агенттігі байланыс саласында мынадай қызмет көрсету бойынша лицензиялар берді:

- жергілікті телефон байланысы – 58;
- IP –телефоны (интернет-телефон) – 46;
- деректер беру (оның ішінде Интернет және телефон байланысы қызметі) – 92;
- жылжымалы спутник байланысы – 3.

2008 жылдың аяғына қарай республикада негізгі телефон аппараттарының жалпы санын 3593,4 мыңға жетті (2007 жылмен салыстырғанда 11,0%-ға артқан), оның ішінде халықтың қолындағысы – 3038,0 мың бірлік (10,20%-ға көп).

2004 жылдың аяғында басталған телекоммуникациялық қызметтер нарығында кезең-кезеңмен ырықтандыру нәтижесінде нақты бәсекелестік ортаны дамыту үшін алғы

шарттар жасалды. Телекоммуникация нарығын ырықтандыру барысында тарифтерді қайта теңгерімдеу және тоғыспалы субсидиялаудың шарттарын жою жөніндегі, телекоммуникация қызметтері нарығының әрбір сегментінде, оның ішінде ауылда да бәсекелестікті дамытудың экономикалық стимулдарын жасау жөніндегі іс-шаралар жүзеге асырылады.

Қазақстанның ДСҰ-ға кіруіне дайындық және осы ұйым регламенттейтін қағидаттары нарықты реттеу жүйесін қалыптастыру, телекоммуникация қызметтері нарығына қол жетімділік кедергілерін алып тастау, сыртқы бәсекелестік үшін нарықтың ашықтығы. Бұл іс-шаралар Қазақстанның телекоммуникация қызметтері нарығына жаңа қатысушылардың шығуына ықпал ететін болады, бұл бәсекелестіктің күшеюіне әкеп соғады.

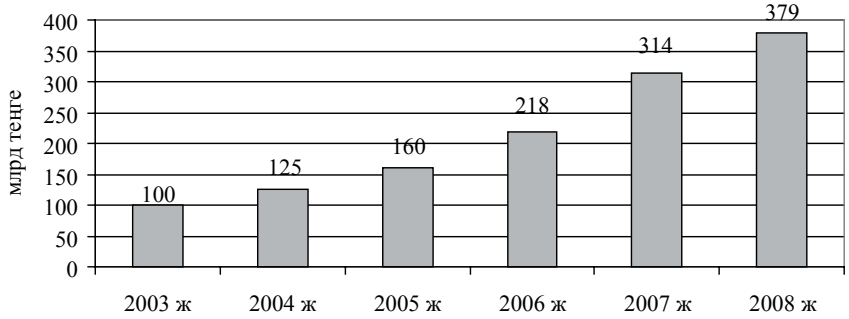
Қазақстанның ДСҰ-ға мүшелігінен күтілетін нәтижелерге қол жеткізу көбіне осы ұйымға кіретін шарттарға және тауарлар мен қызметтердің отандық нарықтарына қол жетімділікті қамтамасыз ету жөнінде Қазақстан қабылдайтын міндеттемелердің деңгейіне байланысты болады. Телекоммуникация секторында ел қабылдайтын міндеттемелер оның одан әрі дамуына ықпал етуге тиіс, оның міндетті факторларының бірі қызметтер мен тауарларды отандық өндірушілердің мүдделерін қорғауды қамтамасыз ету болып табылады.

Қазақстан Республикасының телекоммуникация қызметтерінің нарығы жалпы әлемдік телекоммуникация кешенінің бөлігі ретінде мынадай негізгі үстем үрдістердің әсерімен дамып келеді:

- жылжымалы байланысты, жерсеріктік және кабелді теледидарды, дауыстарды, бейне және пакеттік технологиялар негізіндегі деректерді беру бойынша конвергирленген шешімдерді белсенді түрде дамыту; дәстүрлі желілерді дамытудан шешімдер негізінде жаңа буын желілерін дамытуға көшу; телекоммуникациялық және ақпараттық технологиялардың конвергенциясы.

Ағымдағы үрдістерде XXI ғасырдың басы даму қарқыны өзінің тиімді дамуы үшін тұтастай экономиканың даму қарқынына қатысы бойынша озық болуға тиіс жаһандық телекоммуникациялық инфрақұрылым құруды ықпал ететін ақпараттық қоғам дәуірі ретінде қарастырылады.

Дамыған және дамушы елдерде экономикалық өсімнің 1 %-ын қамтамасыз ету үшін телекоммуникация саласының өсімінің кемінде 3 %-на қол жеткізу қажет. Осы жағдайда дамыған және дамушы елдердің экономикалық көрсеткіштерінде телекоммуникация саласының мәні оның жалпы ішкі өнімдегі үлесінің үнемі өсіп отырғанынан байқалады. Өнеркәсібі дамыған елдерде телекоммуникация қызметтерінің көлемі ЖІӨ-нің 5-8 % дейін жетеді, ТМД елдері бойынша осы көрсеткіш өсу қарқынының жоғарлығына қарамастан орта есеппен ЖІӨ-нің 2,8%-ын құрайды. Қазақстандағы телекоммуникация нарығының көлемі 2008 жылы 379 миллиард теңге (~ 3,1 млрд. USD), ол шамамен алғанда елдің ішкі өнімінің 3%-ын құрады (1-сурет).



Ескерту: автор құрастырған

1-сурет. Қазақстан Республикасы телекоммуникация саласының дамуы

Жоғарыда көрсетілген статистиканы негізге ала отырып, Қазақстанға телекоммуникация саласын дамыту үшін жалпы әлемдік өсу үрдісі тән деп қорытынды жасауға болады. Республикада соңғы бес жылда телекоммуникация саласының серпінді дамуы байқалады, әрі оның даму қарқыны елдің ЖІӨ-нің өсу қарқынынан асып түседі (2008 жылы: ~ +6%) және жыл сайын орта есеппен 25-30 %-ды құрайды (2008 жылы: ~ +21%).

Сала дамуының сақталып отырған оң серпіні қоғамның дамуы мен ел қауіпсіздігін нығайтуға ықпал етіп қана қоймай, сонымен бірге тұрақты экономикалық өсудің аса маңызды көзі де болатындығын атап өту қажет. Халықта ұтқыр, Интернет және т.б. сияқты байланыс қызметтері түрлерін сатып алу мүмкіндігі пайда болатындығын ескерсек, алдағы уақытта байланыс қызметтері өскелең сұранысқа ие болады. Бұдан басқа таяудағы үш жылда саланың орташа жылдық өсу қарқыны 31 %-ды құрайды, бұл мынадай бірнеше маңызды факторлармен: жергілікті байланысқа тарифтердің қайта теңгерімделуімен, тарифтердің қалааралық (ішкі аймақтық) телефон байланысына теңестірілуімен және байланыстың осы түріне трафиктің өсуімен және ұялы байланыс қызметтері, басқа да жоғары кірісті қызметтер үлесінің (1-кесте) ұлғаюымен және телекоммуникация қызметтерінің жаңа түрлерінің, оның ішінде отандық жерсеріктік байланыстың пайда болуымен түсіндіріледі.

1-кесте. Қазақстандағы телекоммуникация нарығының көлемі

Операторлар аты	2007 ж. кіріс (млн. теңге)	2008 ж. кіріс (млн. теңге)	2008ж. кірістің өсуі, % (2007 ж. салыст.)
“Казақтелеком” АҚ	118 057	126 124	107%
“К-Селл” ЖШС	105 228	123 000	117%
“Кар-Тел” ЖШС	81 642	87 983	108%

Кестенің жалғасы

1	2	3	4
“Алтел” АҚ	8 448	9 000	107%
“Транстелеком” АҚ	6 858	8 969	131%
Сала бойынша барлығы	**314 000**	**379 000**	**121%**

Ескерту: Статистикалық мәліметтер негізінде автор құрастырған

2008 жылы телекоммуникация саласының кірісі 379 000 млн. теңгені құрады және өткен жылдың көрсеткішінен 21%-ға асып түсті. Бұл ретте баламалы байланыс операторлары кірістерінің өсуі байқалады. Қалааралық және халықаралық телефон байланысы қызметтерін ұсыну бойынша “Қазақтелеком” АҚ бұрынғыдай үстемдікке ие.

Саланың техникалық дамуы жоспарында ұлттық экономиканы көтерудің, қоғамның іскерлік және зияткерлік белсенділігі өсуінің, елдің халықаралық қоғамдастықтағы беделінің нығаюының аса маңызды факторы ретінде ақпараттандыру процестерін қолдау, осы заманғы телекоммуникациялық инфрақұрылымды дамыту және оны басқа мемлекеттердің инфрақұрылымдарымен біріктіру үшін цифрлы көліктік орта жасау республикадағы негізгі міндеттердің бірі болып табылады.

Салаға инвестициялар өсуінің қалыптасқан қарқыны орта есеппен кірістің 25%–52%-ына дейін құрайды, бұл саланың инвестициялық тартымдылығының ұлғайғандығы және бизнес-сектор тарапынан телекоммуникациялық қызметтерге сұраныстың өскендігі туралы куәландырады. Инвестициялардың өсуі жаңа қызметтерді дамыту және оларға сұранысты қанағаттандыру мақсатында байланыс желілерін, моральдық және физикалық тұрғыдан тозған телекоммуникация жабдықтарын жаңғырту қажеттілігімен түсіндіріледі. Сол сияқты Қазақстандағы шетел инвесторларының өсіп отырған қызығушылығына қарамастан, капиталдық салымдар құрылымында компанияның меншіктік қаржысы инвестицияларды қаржыландырудың негізгі көзі болып қалып отыр. Сонымен бірге Әзербайжанда, Арменияда, Тәжікстанда және Өзбекстанда инвестицияның 50%-нан астамы шетелдік инвестициялар.

2008 жылы республика бойынша телекоммуникация желісін цифрландыру деңгейі 86% құрады, өткен жылмен салыстырғанда +4,48%. Сонымен бірге, 100 адамға телефон аппараттарының саны бойынша Қазақстан (23 телефон аппараты) телефон тығыздығы 100 тұрғынға 70-тен 80-ге дейінгі телефон аппаратын құрайтын жоғары дамыған - Дания, Норвегия, Швейцария, АҚШ, Германия сияқты елдерден 4 есе артта қалып отыр (2-кесте). ТМД аумағында осы көрсеткіш орта есеппен 22-ні құрайды.

2-кесте. ҚР телекоммуникация саласының негізгі көрсеткіштері

Көрсеткіштер	2006 ж.	2007 ж.	2008 ж.
Телефон тығыздығы (100 тұрғынға)	18,5	20	23
Мобильді байланыс абоненттерінің тығыздығы (100 тұрғынға)	45	78	98

Кестенің жалғасы

1	2	3	4
Интернеттің қолданушыларының саны (100 тұрғынға)	4	11	14
Телекоммуникация желісін цифрландыру деңгейі	76,8 %	81,52 %	86 %

Ескерту: Статистикалық мәліметтер негізінде автор құрастырған

Ұйымдастыру-құқықтық шарттарды құра отырып, ТМД-ның көпшілік елдері жүргізіп жатқан және дамыған елдерде жүзеге асырылған республиканың телекоммуникациялық нарығын ырықтандыру шеңберінде нарық құрылымын оңтайландыру жүруде, байланыс қызметтерін тұтынуда үйлесімсіздікті азайту жөніндегі мәселелер шешілуде және нарықтың ішінде де, сондай-ақ оның сегменттерінің арасында да шынайы бәсекелестік байқалады (3-кесте).

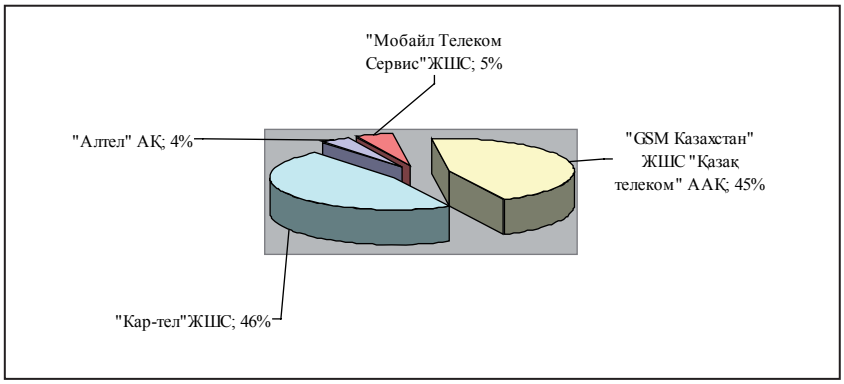
3-кесте. Қазақстандағы байланыс қызметтері нарығының және бәсекелестіктің ағымдағы жай-күйінің сипаттамасы

Қызметтер нарығының сегменті	Операторлардың саны	Операторлардың атауы	Қызмет көрсету аумағы	Бәсекелестік сипаты
Ұялы байланыс	4	“GSM Қазақстан” ЖШС “Қазақтелеком”ААҚ “Кар-тел” ЖШС “Алтел” АҚ “Мобайл-Телеком-Сервис” ЖШС	Қазақстан Республикасы	ҮБН
Жергілікті телефон байланысы	135	Жаңа операторлар және «Қазақтелеком»АҚ	Қазақстан Республикасының жекелеген өңірі	ҮБН-халыққа арналған қызметтер, ҮБН-ұйымдарға арналған қызметтер
Қалааралық және халықаралық байланыс	7	“Қазақтелеком” АҚ “Транстелеком” АҚ “KazTransCom”» АҚ “Арна” АҚ “Нұрсат” АҚ “Astel” АҚ “TNS-Plus” АҚ	Қазақстан Республикасы	ҮБН
Деректер беру (Интернетті қоса алғанда)	62	«“Қазақтелеком” АҚ-тың жаңа операторлары	Қазақстан Республикасының жекелеген өңірі	ҮБН-халыққа арналған қызметтер, ҮБН-ұйымдарға арналған қызметтер

Қазіргі уақытта республикада телекоммуникация қызметтері нарығының мынадай негізгі сегменттері қалыптасты: ұялы байланыс, жергілікті телефон байланысы, қалааралық және халықаралық байланыс, деректер беру (Интернетті қоса алғанда). 2008 жылы

байланыс кәсіпорындары кірістерінің көлемін: сымсыз байланыс (54%), қалааралық, халықаралық телефон байланысы (14%), интернетке қосылу (11%), жергілікті телефон байланысы (7%), телерадиобағдарламаларды жіберу (3%), мәліметтерді жіберу (2%) және т.б. басқалары (9%) құрады. Салынған капиталға кірістің жоғары деңгейі тіркелді. Ұялы және тіркелген байланыс қызметтеріне сұраныс азаймай отыр.

Қазақстандық ұялы байланыс нарығының негізгі сипаттамалары мынадай: онда 4 байланыс операторы жұмыс істейді, бұл ретте радиожиілік ресурсы сыйымдылығының жетіспеушілігінен нарыққа кіру кедергісі өте жоғары. Қазақстанның ұялы байланыс нарығы мынадай ерекшеліктерімен сипатталады: барлық ұялы байланыс операторларында ұсынылатын қызметтер тізбесі іс жүзінде бірдей, компаниялар – байланыс операторлары көрсетілетін қызметтерге арналған тарифтер бөлігінде өзара бәсекелеседі. Ұялы байланыс абоненттерінің саны тіркелген байланыс абоненттерінің санынан асты. 2008 жылғы 31 желтоқсандағы жағдай бойынша тіркелген абоненттердің саны 3 миллионнан асса, ал ұялы байланыс абоненттерінің саны 15 миллионнан астамды құрайды. “GSM Казахстан” ЖШС “Қазақтелеком” ААҚ абоненттерінің саны – 7 013 987, “Кар-Тел” ЖШС абоненттерінің саны – 7 241 601, “Алтел” АҚ – 700 571, “Мобайл Телеком-Сервис” ЖШС – 737 641 адамды құрайды (2-сурет).



Ескерту: автор құрастырған

2-сурет. Қазақстанның ұялы байланыс нарығында жұмыс істейтін операторлар

Осы стратегиялық маңызды және жылдам өсетін нарықта шетелдік компаниялардың үстемдік етіп отырғандығын атап өту қажет – ұялы байланыс нарығының ірі компанияларында түрік және ресей капиталдары ұсынылған. Осы сегмент үшін серпінді өсу тән, алайда бәсекелестік сипатын орташа деп бағалауға болады. Нарықтың жаңа қатысушыларының пайда болуы есебінен бәсекелестіктің дамуы негізінде осы байланыс түріне тарифтердің төмендеуі шартымен ұялы байланыс нарығының өсу әлеуетін жоғары деп бағалауға болады.

Жергілікті телефон байланысын “Қазақтелеком” АҚ-тың дәстүрлі байланыс операторлары және 130-ға жуық байланыс операторлары қамтамасыз етеді. Алайда жергілікті байланыс қызметтері нарығындағы жаңа операторлардың үлесі тұтастай алғанда респуб-

лика бойынша төмен болып отыр және 9-дан 10% дейін құрайды. Осы байланыс қызметтері нарығында "Қазақтелеком" АҚ дәстүрлі операторларының үлесі 90 % құрайды.

Ішкі тоғыспалы субсидиялауды мемлекеттік субсидиялаудың ашық тетігіне ауыстырудың нәтижесінде қазіргі кезде ауылдық жерлерде жергілікті телефон байланысын дамыту жөніндегі қызмет экономикалық жағынан тиімді болып отыр. Бұл ретте субсидиялаудың мемлекеттік қорын қалыптастыру жөніндегі жүктеменің қалааралық және халықаралық байланыс операторларына жүктелетінін атап айту қажет.

Республикада ауылдық елді мекендердің (бұдан әрі – АЕМ) жалпы саны 7400-ге жуық. Ауылдағы телекоммуникация қызметтерін негізінен 500 мыңнан астам абонент-терге қызмет көрсететін "Қазақтелеком" АҚ ұсынады, басқа байланыс операторлары 8 мыңнан астам абоненттерді қамтамасыз етеді. Олардың ішіндегі ең ірісі "Транстелеком" АҚ – 4 мыңнан астам абонент, "Қазақмыс" АҚ – 1300 абонент, қалғандары – "Арғын" ЖШС, "Мұнайтелеком" ЖШС, "KazTransCom" АҚ және "Арна" АҚ. "Қазақтелеком" АҚ мәліметтері бойынша, 2008 жылы 80 ауылдық елді мекенге, оның ішінде 50-ден астам халқы бар 70-ге жуық ауылдық елді мекенге телефон тартылды. Осының нәтижесінде, Қазақстан Республикасы бойынша 7008 ауылдық елді мекеннің 7008-і де немесе 100% телефон орнатылды. Әйтсе де ауылдық байланысты жаңғырту мен дамытуды жүзеге асыратынын атап өту қажет, ауылдық байланыстың жүйелік мәселелері бар:

- ауылдық елді мекенде инфрақұрылымның дамымағандығы (ауылдық қосушы желілілер жалпы ұзындығы 61770 километрге тең, оның ішінде 15500 км байланыстың аналогтық магистралі және 16330 км байланыстың ауа желілері);
- ауылдық байланыстың цифрландыру деңгейінің төмендігі – АТС-тың жалпы санының 37,7%;
- интернетке қосылу жылдамдығының төмендігі немесе мұндай мүмкіндіктің жоқтығы;
- телефонды орнатуға кезекте тұрған тұтынушы саны 100 мың адамды құрайды.

Қазақстанның телекоммуникация саласын ырықтандыру жөніндегі іс-шаралар шеңберінде ауылдық байланыстың экономикалық тартымдылығын қамтамасыз ету үшін ауылдық жерлерде телекоммуникацияның әмбебап қызметтерін көрсететін байланыс операторларына шығындарын өтеуге қаражат бөлу жүргізіледі.

Қазіргі кезде Қазақстанның барлық қалааралық және халықаралық трафигінің 90 % жуығын өткізетін "Қазақтелеком" АҚ қалааралық және халықаралық байланыс қызметтері нарығында бұрынғыдай үстемдік етуде. Бұл қызмет нарығы сегментінде "Қазақтелеком" АҚ үлесі бәсекелестік жағдайында біртіндеп төмендейтін болады. Қызметтердің осы түрін көрсетуге лицензия алған жаңа байланыс операторларына ("Транстелеком" АҚ, "KazTransCom" АҚ, "Арна" АҚ, "Нұрсат" АҚ, "Astel" АҚ, "TNS-Plus" АҚ) баға саясаты саласында "Қазақтелеком" АҚ-мен бәсекелесу мүмкіндігі беріліп отыр.

Жаңғырту процесі ұлттық телекоммуникация желісінің барлық деңгейлері мен құрамдас элементтерін қозғады. Соңғы жылдар ішінде желіні толық ауқымда жаңарту мен кеңейтуге негіз болған елеулі өзгерістер болып өтті. 2008 жылы "Қазақтелеком" АҚ-тың Ұлттық Ақпараттық Супермагистраль (бұдан әрі – ҰАСМ) құрылысын салу бойынша ірі жоба аяқталды. ҰАСМ-ның Астана – Өскемен - Талдықорған шығыс тармағын пайдалануға енгізу жүзеге асырылды. Атырау – Орал, Мақат – Құлсары – Теңіз цифрлы радиорелелі

желілерін, Ақтөбе қаласында Халықаралық коммутация орталығын пайдалануға тапсыру жүзеге асырылды, Петропавл – Қостанай – Ақтөбе Солтүстік ТОБЖ құрылысы аяқталды. Сыйымдылығы 276 станцияны құрайтын DAMA Ұлттық жерсеріктік желінің құрылысы жалғасуда. "Транстелеком" АҚ "Астана – Алматы" ТОБЖ құрылысын аяқтады және бұдан әрі қарай Алматы – Достық, Алматы – Петропавл бағыты бойынша жаңа магистралды желілерінің құрылысын одан әрі жүргізуді жоспарлап отыр. "KazTransCom" АҚ Атырау – Ақтау ТОБЖ-ын салды. Атасу – Алашаңқу желісінің құрылысы жүріп жатыр. Қазіргі таңда ұзындығы 12,4 мың шақырымнан асатын ҰАСМ барлық облыс орталықтарын, Алматы мен Астана қалаларын өзара байланыстырады. Ол арқылы 119 шағын қала, аудан орталықтары мен ауылға цифрлық ағындар ұйымдастырылды.

Байланыс операторларының есептеріне сәйкес Интернет желісі абоненеттерінің саны 2007 жылмен салыстырғанда 2,4 есе өсті және 2008 жылдың 1 наурызында оның ішінде пайдаланылатын 850 мың абонентті құрады. Интернеттің жоғары жылдамдықты кең жолақты жеткілімін қолданған абоненттердің саны 337,3 мың бірлікке (Интернетті пайдаланатын абоненттердің жалпы санынан 56,1%) жетті. Мемлекеттік бағдарлама шеңберінде 7 715 мемлекеттік мектептің жалпы санының 7 401 мектепке немесе 95,0 % Интернетке қол жеткізу қамтамасыз етілді.

2008 жылдың 1 сәуірінен бастап «Қазақтелеком» АҚ пайдаланушылардың мына топтары үшін Интернет желісіне кең жолақты қол жеткізу қызметінің тарифтерін төмендетті: «заңды тұлғалар» және «заңды тұлға құрмай кәсіпкерлік қызметпен айналысатын жеке тұлғалар». Астана, Алматы, Қарағанды қалаларында Internet Data Орталықтары ашылды. "Қазақтелеком" АҚ (еншілес компанияларды есептегенде) Интернетке кең жолақты қатынауды пайдаланушыларының саны 660 мың адамнан асып, 2,2 есеге өсті. "Қазақтелеком" АҚ-ның өткен жылы қазақстандық Интернетті дамытуға мақсатты және белсенді қолдау көрсетуі алғашқы елеулі нәтижелер бергенін атап өткен жөн. Алғаш рет компанияның ішкі және сыртқы трафигінің тепе-теңсіздігінде түбегейлі өзгеріс болды. Егер 2008 жылдың басында абоненттердің «Megaline» қызметін (жеке тұлғалар) тұтынуындағы ішкі трафиктің үлесі 10%-дан аспаса, ал желтоқсанда бұл көрсеткіш 56%-дан асты.

"Қазақтелеком" АҚ жетекші қытайлық және ресейлік операторлармен үш жақты альянсқа қосылды. Азия мен Еуропа арасында серіктестердің жерүсті магистральдары арқылы транзиттік сыйымдылықтарды беру осы альянстың басты мақсаты болып табылады.

Шекаралас елдердің жетекші операторларымен қолданыстағы желілер түйіспелерін кеңейту және жаңа түйіспелерді салу бойынша жобаларды сәтті іске асыру "Қазақтелеком" АҚ-ның 2008 жылы Еуропа - Қазақстан - Азия бағыты бойынша үлкен сыйымдылықтағы транзиттік ағындарды беруді бастауына мүмкіндік туғызды. Транзиттік сыйымдылықтарды сатудың жиынтық көлемі 2007 жылмен салыстырғанда 4 еседен аса ұлғайды. 2008 жылы қызметтерді сатудан түскен кіріс «Қазақтелеком» АҚ компаниялары тобы бойынша толықтай алғанда 142 млрд. 286 млн. теңге сомасында есептелді, осылайша өсім 2007 жылғы өсім деңгейіне қарағанда 11,4 %-ға артты. Компаниялар тобы бойынша таза пайда 31 млрд. 390 млн.теңге сомасында алынды.

Қорыта келгенде, қазіргі таңда республикамызда әлемдік қоғамдастыққа бірігудің маңызды факторларының бірі ретінде телекоммуникациялық жүйелерді дамытуға ерекше мән беріледі. Қазақстанның байланыс жүйесі Қазақстанның халық шаруашылығы

саласының қарқынды дамушы секторларының бірі болып табылады. Сондықтан алдағы жылдарда республиканың телекоммуникациялық секторының дамуын қамтамасыз ететін негізгі жобаларға баса назар аударуымыз қажет, олар: NGN желілерін енгізу бойынша жобаларды одан әрі іске асыру; CDMA технологиясын пайдалану арқылы ауылдық байланысты дамыту; Интернетке кең жолақты қатынау қызметтерін дамыту; SIP-протокол (ID Phone) бойынша телефония қызметтерін ұсыну, IP TV (ID TV) цифрлық интерактивті телеарна, хостинг (ID Host) қызметтерін көрсету; бекітілген және ұтқыр байланысты конвергенциялау (FMC); EV-DO технологиясының негізінде сымсыз қатынау желісін дамыту.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *Қазақстан Республикасының телекоммуникация саласын дамытудың 2006-2008 жылдарға арналған бағдарламасы. Астана, 2006 ж.*
2. *Қазақстан Республикасы Ақпараттандыру және байланыс агенттігінің 2008 жылдағы қызметтері және 2009 жылы орындалатын міндеттері туралы. Астана, 2009 ж.*
3. *Кучеренко Ю. «Телекоммуникационные рынки в мировой экономике и перспективы их развития в России». Научная книга, 2006 г. -192 с.*
4. *Корнеев И.Н., Фень С.Г. «Сетевые структуры телекоммуникационной индустрии». – М.: Горячая линия - Телеком, 2005 г. - 36 с.*
5. *Додд А.З. «Мир телекоммуникаций: Обзор технологии и отрасли». –М.: Олимп-Бизнес, 2002 г. -393 с.*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА
объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы - совместный проект КазЭУ им.Т.Рыскулова и Российского Университета Дружбы Народов (РУДН).

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и **«Экономика»** (специализация «Управление международными проектами»).

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев.
Условия поступления: на базе высшего образования.
Форма обучения: заочная (дистантная).
Условия обучения: на договорной основе.
Академическая степень: магистр права и магистр экономики.
Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ.

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.
Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.
Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

К.Б. ИМАНКУЛОВ,
КНУ им. Ж. Баласагына, г. Бишкек

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИКРОФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

В настоящее время небанковский сектор Кыргызской Республики – небанковские финансово-кредитные учреждения, инвестиционные и страховые компании, пенсионные и другие фонды – не имеет достаточных предпосылок для эффективного роста и организации стабильной деятельности. Одной из основных причин является отсутствие четкой нормативной базы, регламентирующей их деятельность, а отсутствие рамок их регулирования создает отрицательное воздействие на развитие всего небанковского сектора. Создание нормативной базы должно явится одним из толчков для становления и развития небанковского сектора, в том числе и микрофинансовых институтов. Регулирование деятельности микрофинансовых учреждений имеет важное значение при становлении и развитии финансовой системы в целом, частью которой являются микрофинансовые учреждения, которые оказывают услуги населению по микрокредитованию и занимают соответствующую нишу на рынке.

Регулирование и надзор над микрофинансовыми учреждениями должны соответствовать вышестоящей цели развития финансовой системы, ориентированной на рыночную экономику. Спрос целевой группы ограничивается не только кредитами, а охватывает также другие финансовые услуги как сберегательные, страховые, услуги по перечислению средств и др. Для вопроса «мудрого» регулирования микрофинансовых учреждений особенно важен спрос на услуги по приему депозитов. Потенциальная целевая группа, пользующаяся услугами по приему вкладов намного больше той, которая пользуется кредитами. Если бедные слои населения не имеют доступа к услугам по приему сбережений, было бы желательно, чтобы микрофинансовые учреждения также занимались пассивными операциями. Дальнейшим мотивом для регулирования этого сектора является тот факт, что существующие предложение микрофинансовых учреждений по капиталу не может успевать за ростом их кредитных операций. Чтобы привлечь как можно больше потенциальных клиентов на получения кредита, необходимо, что бы микрофинансовые учреждения имели, наряду с самофинансированием и финансированием через доноров, также доступ к внешнему финансированию. И только тогда может идти речь собственно о перераспределении финансов, т. е. о перемещении капитала между избытками и недостатком. При этом речь идет о кредитах от других финансовых учреждений, о собственных средствах или – при уже хорошо развитом микрофинансовом секторе – эмиссии ценных бумаг на рынке капиталов. Таким образом, учреждения, занимающиеся только кредитованием, вырастут в полноценно развитые учреждения по перераспределению финансов. До настоящего времени почти всегда предпосылкой для проведения вкладных операций было то, что микрофинансовые учреждения должны подчинятся существующему банковскому

законодательству. Рефинансирование через рынок капитала, таким образом, значительно облегчается. Развал регулировавшегося посредством банковского законодательства микрофинансового учреждения в мировой практике, высокие барьеры вступления в рынок для микрофинансовых учреждений так же вызывает вопрос, подходит ли микрофинансовым учреждениям банковское регулирование.

Для систематизации различных возможностей регулирования микро финансовых учреждений и контроля над исполнением предписаний закона различаются три идеально типичных подхода: регулирование микрофинансовых учреждений через уже существующее банковское законодательство, регулирование специальным законом для микрофинансовых учреждений и саморегулирование.

Саморегулирование и государственное регулирование различаются по признаку, кто устанавливает предписания регулирования, в какой форме они устанавливаются. При государственном регулировании это является задачей законодателя (закона) или подчиненных ему органов управлений (указы, постановления). При саморегулировании это могут делать сами регулируемые учреждения, которые сами устанавливают свои стандарты, но не каждый отдельно для себя как при внутреннем саморегулировании, а как группа через объединение и ассоциацию, так чтобы стандарты были обязательными для всех. Саморегулирование и государственное регулирование должно рассматриваться как два полюса, между которыми находятся методы регулирования. Чистое саморегулирование, т.е. регулирование без какого-либо влияния государства, встречается редко. Чаще встречается непосредственное влияние государственных структур, например, государственная выдача лицензии регулируемым учреждениям. Этот подход называется также гибридным регулированием.

Каждое регулирование связано с расходами. С одной стороны, соблюдение норм регулирования влечет за собой расходы для самого регулируемого учреждения, с другой стороны, возникают расходы на общеэкономическом уровне из-за ограничения конкуренции и связанные с этим потери эффективности. При развитых и полноценных рынках регулирование микрофинансовых учреждений чаще всего не оправдывается.

В действительности финансовые рынки не являются развитыми рынками. Это объясняется, прежде всего, асимметричным распределением информации между потребителями и предоставляющими денежные средства, которые ведут к снижению эффективности рынка.

В пассивных операциях асимметричное распределение информации наблюдается между вкладчиками и микрофинансовыми учреждениями. В теории микрофинансовое учреждение обозначается как агент вкладчиков. Цель регулирования должно состоять в обеспечении соответствия действий агента интересам вкладчиков, для того, чтобы микрофинансовая система выполняла свои функции.

В микро финансовых учреждениях имеют значение все три подхода. Наверное, самого простого решения – контроля агентов через вкладчиков – было бы недостаточно. У вкладчиков возникли бы недопустимые расходы, если бы они захотели контролировать использование своих денег. Основным результатом воздействия вкладчиков на финансовое учреждение является эффект рыночной дисциплины. Следствием является то, что

не происходит эффективного контроля финансовых учреждений через их клиентов. Это предоставляет собственникам и менеджменту возможность для оппортунистического поведения, это значит для личного обогащения за счет кредиторов. Так, при ведении операции с активами собственники могут преимущественно финансировать очень рискованные проекты, т.к. не определены границы по их участию в прибыли, убытки по сравнению с их участием остаются все же ограниченными, а остальные убытки покрываются за счет заемных средств и в конечном результате возникает риск краха системы микрофинансовых учреждений. Итак, контроль агентов должен поддерживаться третьим лицом, т.е. независимым надзорным учреждением.

При ограничении полномочий менеджмента по принятию решений ставило бы менеджменту большие препятствия в его работе, во время которой он должен использовать именно свои информационные преимущества/ по отношению к отдельному вкладчику (и, конечно, также по отношению к внешнему регулятору) во благо финансового учреждения.

Третий подход – создание соответствующей мотивационной системы для агентов – является самым оптимальным решением, так как оно обходится без принуждения и контроля, но при этом невозможно достичь полного сближения интересов финансовых учреждений с интересами вкладчиков, то есть сохранение системного риска для системы микрофинансовых учреждений.

Немного иначе обстоит дело с финансово-кредитными учреждениями, которые не принимают частные вклады до востребования или сберегательные и срочные вклады, а рефинансируются посредством средств доноров, кредитов апекс-организаций. В этом случае опасность периода потери средств не стоит на переднем плане. Но и все еще есть проблема оппортунистического отношения финансового учреждения таким образом, что регулирующие мероприятия могут быть желательны по причине защиты инвесторов.

При операциях с активами финансового учреждения между заемщиками и финансовым учреждением возникает обратное отношение между агентом и вкладчиком, при котором заемщики являются агентами финансового учреждения. Здесь дело в том, чтобы финансовое учреждение защищало себя от эксплуатации со стороны заемщиков. Возможной реакцией на эти мотивационные проблемы является точное распределение кредита или специальные договорные обязательства, к чему, прежде всего, относится обязательство обеспечение кредита. Потребность во внешнем регулировании, в общем, не обязательна.

Регулирование должно, прежде всего, преследовать две цели: оно должно эффективно ограничивать опасность оппортунистического отношения, т.е. препятствовать чрезмерному взятию риска финансовокредитным учреждением. Это является целью защиты потребителей. Кроме того, регулирование должно заботиться о том, чтобы не было неоправданной опасности потери средств у финансового учреждения, которая может привести к обширной банковской панике. Эта цель может быть обозначена как «обеспечение стабильности финансовой системы». При этом все же должно приниматься во внимание, что такой период у неплатежеспособного финансового учреждения может также через эффект заражения коснуться и здоровых учреждений, и при сильном негативном сигнальном воздействии он должен быть также предотвращен. При выборе оптимальных регулирующих рамок должен постоянно приниматься во внимание баланс между стабильностью и эффективностью.

Часто в качестве дальнейших целей банковского регулирования является определенное кредитное размещение, обеспечение конкуренции на финансовых рынках и монетарный контроль со стороны Центрального Банка.

Информационные и мотивационные проблемы в финансовом секторе обосновывают потребность финансовых учреждений в регулировании. Другой вопрос, кто несет ответственность за установление регулирующих предписаний, в какой форме они устанавливаются, и кто контролирует их соблюдение. Не в каждом случае гарантировано, что государство, соответственно, банковский надзор лучше всего подходят для этой задачи.

Необходимо выяснить специфические потребности в регулировании микрофинансовых учреждений. Решающей является оптимально регулируемая система, т.е. когда существующие регулятивные предписания соотносятся с особыми качествами традиционных финансовых учреждений. Вопрос состоит в том, насколько эти регулятивные предписания должны быть адаптированы к специфическому характеру кредитных учреждений, поскольку в противном случае они либо станут причиной высоких расходов, либо будут приносить малую пользу. На основании многообразия различных типов учреждений тяжело делать обобщающие высказывания об особенностях финансово – кредитных учреждений. На основании следующих пяти признаков можно показать, что микрофинансовые учреждения значительно отличаются от традиционных финансовых институтов: характерные черты клиентов, кредитная технология, свойства кредитного портфеля, культура/идеология и институциональная структура. В общих чертах различают три категории микрофинансовых учреждения, которые можно разграничить из-за структуры пассивной стороны их баланса. Все те учреждения, которые используют «деньги других людей, чтобы финансировать свои кредитные операции могут называться только кредитными учреждениями (категория *A*). Здесь речь идет в основном о субсидиях и гибких кредитах доноров, которые могут дополняться кредитами коммерческих банков и эмиссией ценных бумаг (вклады коммерческих инвесторов). К ним относятся финансовые неправительственные организации (НПО). Такие финансовые учреждения, которые образованы из НПО, преследующих скорее социальные цели и доминирующих и в дальнейшем над ними, имеют проблемы с внутренней мотивационной структурой. Создание жизнеспособного долгосрочного микрофинансового учреждения требует строгой финансовой дисциплины. Специально для финансового сектора имеются следующие аргументы, которые говорят в пользу регулирования только кредитных учреждений:

- Регулирование может восприниматься как сигнал, которым микрофинансовое учреждение показывает свою финансовую прочность по отношению кпотенциальным инвесторам.
- Регулирование может быть предпосылкой для доступа к определенным рефинансирующим линиям (к примеру, к средствам доноров, которые передаются через вторичные учреждения микрофинансовым учреждениям).

Оба этих аргумента не являются обоснованием для потребности в принудительном государственном регулировании. Здесь речь идет о собственном интересе микрофинансовых учреждений, при котором не преследуются цели защиты потребителей или обеспечения стабильности финансовой системы. Тем не менее, регулирование может быть

желательным с точки зрения аспекта содействия сохранению преемственности финансово-кредитных учреждений. В данном случае целью регулирования является повышение стандартов в финансовом секторе и развитие финансовой системы. Особенно в странах, где финансовый сектор очень слабо развит, существует опасность, что кредитные учреждения будут использовать свою власть монополиста. Сюда относятся ростовщические проценты и нежелательная процедура выбивания долгов. Банкротство некоторых учреждений может также привести к появлению ниш в предложении услуг в кредитном секторе.

В категории *B* деньги участников применяются для кредитования исключительно участников. Классическими примерами являются кредитные союзы.

Категория *C* охватывает все финансово-кредитные учреждения, использующие публичные средства для финансирования операций с активами, т. е. полностью развитые перераспределители средств.

Изучение специфических рисков микрофинансовых учреждений может помочь разработать необходимые адаптированные изменения в процедуре и инструментах регулирования по сравнению с традиционными финансовыми учреждениями. При этом в центре внимания анализа находятся только такие категории рисков (кредитный риск, риск изменения процентной ставки, риск ликвидности, риск менеджмента, риск состояния дел на предприятии, риск новой отрасли и риск зависимости от дотаций), которые в значительной степени отличаются от рисков традиционный финансовых учреждений. Список категорий рисков не претендует на полноту. Кроме того, очень сложно строго отделить различные категории друг от друга. Они могут быть обозначены как различной величины «помехи», которые в совокупности повышают риск платежеспособности микрофинансового учреждения. Таким образом, можно наметить пути «мудрого» регулирования.

В заключении данной статьи можно сделать вывод, что развитие отдельных инструментов регулирования и процедур контроля требует определения принципов, при помощи которых они могут быть измерены. Ниже представлены некоторые из них:

1. Регулирование должно быть организовано так, чтобы оно не нарушало соревнования между микрофинансовыми учреждениями. Целью является создание правил игры на уровне. Нельзя путать с тем, что для всех финансовых институтов действуют одни и те же правила, которые оказывают различное влияние на разные типы финансовых институтов, и именно это нарушает соревнование.

2. Эффективность: на уровне финансовых учреждений различают аллокативную (ресурсы направляются на самое продуктивное использование), операционную (расходы на транзакции минимизируются) и динамическую эффективность (способность адаптации к изменяющемуся окружающему миру). Эффективность регулирующих рамок измеряется эффективностью финансовых учреждений. Регулирование микрофинансовых учреждений грозит ограничить, прежде всего, динамическую эффективность, поскольку можно опираться лишь на незначительный практический опыт, и поэтому опасность не адаптируемого регулирования особенно велика. Необходимо принимать во внимание цели эффективности и стабильности финансовой системы. Мероприятия, которые должны обеспечивать стабильность финансовой системы (как, например, очень высокая планка требований к собственному капиталу) всегда также влияют на условия соревнования и вызывают тем самым небольшие потери эффективности.

Эффективный контроль означает увеличение вероятности выявления нарушения инструкций по регулированию. Эта цель не должна преследоваться любой ценой, гораздо важнее определит оптимальную интенсивность контроля посредством анализа зависимости расходов и пользы.

3. Рамки регулирования должны предписывать финансовым учреждениям возможно более привлекательную мотивационную структуру, т. е. пытаться использовать как можно лучше преследование собственных интересов индивидуумов (собственников, менеджеров, вкладчиков, заемщиков и т. д.), чтобы добиться желаемых результатов. Для микрофинансовых учреждений это может быть особенно важным, потому что жалобы на правовые механизмы работы из-за неформальности сектора были бы не практикуемыми и очень дорогостоящими. Особое значение в данном случае должно уделяться структуре собственников системе менеджмента и информации.

4. Рамки регулирования для финансовых учреждений должны быть достаточно гибкими, чтобы можно было реагировать на изменения, технологические инновации, неудачи определенных регулирующих мероприятий и прочее. Это особенно важно для микрофинансового сектора, поскольку едва ли можно опираться на опыт других стран. Регулирование можно рассматривать как эволюционных процесс, при котором выживают только отдельные типы микрофинансовых учреждений или даже лишь их отдельные элементы, а другие вытесняются. Апробирование инновационных продуктов является одной из самых сильных сторон, не регулируемых до сих пор микрофинансовых учреждений. При институциональном регулировании существуют различные регулирующие рамки, которые предписывают требования соответственно для определенного типа учреждений (например, сосуществование Закона о банках, Закона о кредитных союзах), однако лишь изредка позволяют простой переход из одной категории в другую.

5. В конце концов, все регулирующие инструкции и способы контроля должны подвергаться анализу с точки зрения соответствия расходов пользе. Например, требования ко всем необходимым документам при выдаче банковского кредита приведут в микрофинансовом учреждении к слишком высоким затратам, поскольку речь идет о большом количестве малых и краткосрочных кредитах. То же касается и очень высоких расходов на контроль из-за отчасти очень большого количества микрофинансовых учреждений в сравнении сих общеэкономическим значением и связанных с этим потенциалом риска, поэтому банковский надзор зачастую не выражает особого интереса к их регулированию и не имеет достаточно соответствующих ресурсов. Самым большим требованием является поиск способа регулирования микрофинансовых учреждений, являющегося экономным с точки зрения затрат и при этом эффективном.

С.Т. МИРЖАКЫПОВА,
д.э.н., зав. кафедрой «Бухгалтерский учет»
КазЭУ им. Т. Рыскулова

РОЛЬ ВУЗОВ В ПОДГОТОВКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БУХГАЛТЕРОВ

Практика современного бизнеса такова, что роль бухгалтера в системе управления предприятием резко повышается, в связи с чем к нему предъявляются новые требования по расширению базовых знаний. Эта проблема уже была отмечена как бухгалтерским сообществом, так и высшей школой и подавляющее большинство последних форумов бухгалтеров и заседаний учебно-методического управления университетов проходило под лозунгом необходимости существенного расширения базового блока профессиональных знаний, которыми должен владеть бухгалтер, и совершенствования навыков их применения.

В этом направлении у разработчиков государственного обязательного стандарта образования (ГОСО) специальности 050508 **«Учет и аудит»** есть определенные наработки.

К разработке каждого стандарта (ГОСО-2004, ГОСО-2006, ГОСО-2008) предъявлялись специальные требования.

Одним из условий составления последнего проекта ГОСО выступало его профессиональная направленность, дальнейшее совершенствование классификатора специальности высшего образования, устранение узкопрофильности, диспропорции и излишнего дублирования в подготовке кадров, разработка и внедрение прогрессивных систем и технологии обучения, в том числе кредитной, а также реализация Постановления Правительства РК «Об утверждении Плана мероприятий по обеспечению перехода всех юридических лиц МСФО на 2007–2009 годы» № 760 от 29 августа 2007 г.

Госстандарт разработан с учетом рекомендаций департамента по методологии бухгалтерского учета Министерства финансов РК и корпорации USAID, т. е. в соответствии с программами подготовки сертифицированных бухгалтеров по МСФО.

Завершенностью образовательного процесса для **бакалавриата** является освоение обучающимся 142 кредитов, в том числе 128 кредитов отводится на теоретическое обучение, что соответствует требованиям ГОСО. Образовательная программа включает три цикла ООД, БД, ПД, две практики (учебная и профессиональная, причем увеличенная до 5 месяцев). Государственная аттестация включает промежуточный государственный контроль и итоговую аттестацию, включающая государственный экзамен по специальности и защиту дипломной работы.

Обязательный компонент представляет собой взаимосвязь дисциплин, представляющих цепочку подготовки специалистов по направлению «Учет и аудит», включающие дисциплины, способствующие выработке профессионального мышления.

Что касается курсов по выбору, предусмотренные ГОСО, то **элективные курсы** каждый университет определяет самостоятельно**.** И они не должны нарушать целостность траектории обучения, так как по своему содержанию дополняют дисциплины «обязательного компонента» и способствуют подготовке бакалавров и магистров по данному направлению. Анализ показывает, что во всех вузах стоит проблема выбора элективных курсов.

Выделяют из дисциплины отдельные темы и включают в учебный план как курс по выбору, что приводит порой к дублированию дисциплин. Для устранения таких недоработок кафедра «Бухгалтерский учет» КазЭУ предлагает подготовку специалистов осуществлять по модульной схеме, например, для специальности «Учет и аудит» определить два направления: «Учет и аудит в отраслях рыночной инфраструктуры» и «Учет и аудит в реальном секторе экономики», где для выбора студентами элективных курсов предусмотреть такие дисциплины:

- для направления «Учет в финансовых организациях»: «Учет в страховых компаниях»; «Учет в банках»; «Учет в пенсионных фондах»; «Учет в государственных организациях»;
- для направления «Учет и аудит в реальном секторе экономики»: «Учет в нефтегазовом секторе экономики»; «Учет в сельском хозяйстве»; «Учет в строительстве» и т.д.

Опыт подготовки по модульной схеме нашего университета позволил выявить дублирующие неэффективные курсы и их объединить на основе общего содержания.

ГОСО **магистратуры** предусматривает подготовку магистров по профильному и научно-педагогическому направлениям. Структура стандарта включает все предусмотренные нормативным документом разделы: общую характеристику направлений подготовки, требования к уровню подготовки, содержание программы по профилю подготовки. Соответственно и ГОСО магистратуры было подвержено корректировке:

1. Были конкретизированы квалификационные требования магистра с учетом профиля подготовки.
2. Уточнены и дополнены объекты и виды профессиональной деятельности.
3. По содержанию образовательной программы подготовки магистра по направлениям – в компонент «базовые дисциплины» согласно требованиям к разработке ГОСО магистратуры:

- включены дисциплины «Менеджмент», «Теория научного исследования»;
- по профильным дисциплинам пересмотрено их содержание, в соответствии с МСФО.

К разработке типовых программ были привлечены ведущие ученые и преподаватели Казахского Экономического университета им. Т. Рыскулова и других экономических вузов страны, специалисты, занимающиеся профессиональной сертификацией бухгалтеров, в частности, методологический департамент Министерства финансов РК, корпорация ЮСАИД и непосредственно практики бизнес сообщества. Содержание образовательных программ по специальности «Учет и аудит» приближено к требованиям бизнес-образования.

По мнению некоторых преподавателей вузов, типовой план магистратуры научно-педагогического профиля недостаточно ориентирован на научную направленность. С этим утверждением следует поспорить. Есть место недостаточного понимания курса «Теория бухгалтерского учета». До перехода на рыночные отношения эта дисциплина читалась на начальных курсах, и подразумевалось изучение основ бухгалтерского учета (азбука). Изучение зарубежного опыта показало, что теория бухгалтерского учета в англо-американских университетах преподают в самом конце, после изучения студентом всего цикла. Как итог, как обобщение. В программе этого курса рассматриваются такие вопросы, как:

- Классификация и подходы теории бухгалтерского учета
- Применение философии науки в бухгалтерском учете
- Влияние экономической, юридической, политической среды на формирование бухгалтерского учета
- Проблемы гармонизации бухгалтерского
- Изучение теоретических основ бухгалтерского учета позволит усвоить такие парадоксальные мысли, как то, что в бухгалтерском учете существует множество взаимодополняющих и даже взаимоисключающих теоретических концепций, и эта наука не что иное, как плюрализм самых разнообразных и развивающихся идей.

На вопрос: «Почему не рассматривается МСФО в Принципах бухгалтерского учета?», ответ: этот курс предполагает изучение основ бухгалтерского учета, а вопросы МСФО – это углубленный курс, изучение которого предусмотрено в финансовом учете.

Таким образом, на наш взгляд, учебные планы типового казахстанского университета, готовящего бухгалтеров, хорошо проработаны, дают выпускнику достаточно широкую, комплексную подготовку и в сравнении с западными аналогами более насыщенны и фундаментальны.

Безусловно, ГОСО требует еще определенной корректировки с учетом требований IFAC и рекомендаций по унификации учебных программ в рамках Болонского процесса.

Что касается согласованности с программами подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов, то, на мой взгляд, есть проблемы, которые надо решать.

Как было сказано выше, одной из основных особенностей казахстанской системы подготовки бухгалтеров является то, что квалификация бухгалтера присваивается в учебном заведении системы МОН РК, тогда как на Западе – соответствующим профессиональным институтом; если в стране может быть несколько институтов, следовательно, и несколько квалификаций. Подобная практика является обычной для экономически развитых стран.

К тому же, из-за загруженности учебных планов, т. е. регламентации МОН РК и вузовского компонента, система учебных курсов как бакалавриата, так и магистратуры не в полной мере согласовано с программами подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов, и выпускник не только бакалавриата, но и магистратуры, по направлению «Учет и аудит» не сможет без дополнительной подготовки сдать экзамены на профессионального бухгалтера и аудитора.

Поскольку квалификацию в системе МОН РК никто не отменял, сразу возникает вопрос: нужно ли выпускнику университета, имеющему согласно диплому квалификацию «экономист по специальности учет и аудит», получать квалификацию «профессиональный бухгалтер» или даже квалификацию по программе CAP?

Для профессионального бухгалтера высшее бухгалтерское образование в соответствии с международными стандартами бухгалтерского образования является **предквалификационным** образованием.

Что касается проблемной стороны этого вопроса, то речь должна идти о разумном компромиссе между требованиями классического университета и профессиональных институтов и о взаимном признании несомненных достоинств каждого из образований.

Очевидно, что в подобных условиях качественной подготовки профессионального бухгалтера можно добиться лишь при установлении тесных контактов между системой высшего образования, с одной стороны, и системой профессиональной сертификации, с другой.

Тенденция развития бухгалтерской профессии и образования таковы, что воплощенная на практике идея англо-американской школы о сертификации бухгалтера профессиональным сообществом (т. е. институтом), безусловно, имеет место быть и не должно быть подвержено ревизии. Вместе с тем предложенные IFAC повышенные требования к содержательной части программ подготовки профессиональных бухгалтеров свидетельствуют о том, что с задачей реализации этих программ одним профессиональным институтам не справиться - слишком обширна тематика курсов. Следовательно, необходима разумная кооперация университетского и профессионального образования, согласование учебных программ, взаимное делегирование полномочий.

Из вышесказанного следует, что в области развития бухгалтерской профессии, подготовки и повышения квалификации специалистов бухгалтерского учета на перспективу следует:

1. Выработать формат сотрудничества высшего образования, с одной стороны, и уполномоченного органа и профессиональных организаций с другой, для осуществления постоянного мониторинга качества учебных программ согласно МСФО, предусматривающий регулярное внесение изменений в соответствующие курсы высших и средних специальных учебных заведений, осуществляющих подготовку специалистов в области экономики, финансов, бухгалтерского учета и аудита.
2. Необходимо разработать единую концепцию и «государственно-образовательный стандарт» профессионально-образовательной подготовки бухгалтеров.
3. Необходимо сформулировать критерий высококвалифицированного бухгалтера-специалиста.
4. Необходима разумная кооперация университетского и профессионального образования, согласование учебных программ, взаимное делегирование полномочий с МОН РК. На наш взгляд, данная проблема исключительно серьезна, а отсутствие дискуссии по этому поводу приводит к противоестественному принижению отечественных дипломов и необоснованному повышению значимости сертификатов.

Әуезов ауданының
№5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

ӘКІМШІЛІК ҮЙЛЕРДІ
ӨРТ ҚАУПІНЕН САҚТАНДЫРУ

Әрбір әкімшілік үйінде барлық электр шаруашылығының жағдайына жауап беретін маман тағайындалуы керек.

Конференция өткізетін залдарда және соларға теңестірілген 50 адам сыйатын үйлерде кем дегенде екі эвакуация шығатын жер болу керек.

Архивтердің, кітапханалардың, машина басатын бюролардың, қағаз көбейтетін цехтардың, шеберханалардың және басқа да көмекші шаруашылықтардың қабырғалары мен төбелерін жанғыш материалдардан жасауға болмайды.

Өрт шыққан кезде қызметкерлерді ойдағыдай эвакуациялау үшін жоспар жасалынуы қажет.

А.Д. УМБИТАЛИЕВ,
д.э.н., профессор Институт экономики Шымкентского университета

УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМНОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ В АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В сельском хозяйстве экономическая устойчивость всегда связана с социальной и экологической устойчивостью. Для аграрного сектора экономики экология особенно важна, так как земля здесь является основным средством производства.

Несмотря на приоритет экологии, проблема устойчивого развития остается в целом больше социальной и экономической. Это объясняется тем, что решить экологические проблемы невозможно без создания социальных условий, рационального хозяйствования и достаточного финансирования.

Выделим следующие виды экономической устойчивости: организационная, производственная и финансовая, в каждом из которых определены типы.

Организационная устойчивость характеризует наличие и гармоничное взаимодействие всех необходимых служб и подразделений, производственная – наличие и рациональное использование ресурсов организации, а вместе они обеспечивают постоянное и непрерывное развитие экономической системы на основе роста прибыли и капитала, при сохранении финансовой устойчивости.

Определение границ финансовой устойчивости относится к наиболее важным экономическим проблемам. Данные о финансовой устойчивости интересуют собственников компаний, а также кредиторов и инвесторов, которым важны гарантии возвращения вкладываемых в предприятие средств.

Поддержание финансовой устойчивости в определенных размерах (наличие источников финансовых ресурсов для выполнения всех обязательств) является не только главным условием при заключении сделок, получении кредита, но и важным фактором для увеличения темпов роста производства [1].

Обосновано, что абсолютная экономическая устойчивость наблюдается лишь в той организации, в которой сложилась абсолютная организационная, абсолютная производственная и абсолютная финансовая устойчивость.

Каждая организация самостоятельно выбирает себе один из типов экономической устойчивости: абсолютной устойчивости (позволяющей применять высокие и интенсивные технологии и реализовать в зависимости от природно-климатических условий 65–85% своего биопотенциала) или нормальной (позволяющей применять нормальные технологии и реализовать свыше 50% биопотенциала).

В случае, если тип не определен или нарушаются пропорции между факторами производства, предприятие автоматически обретает тип неустойчивого ли кризисного. Абсолютно устойчивыми в Казахстане являются не более 10% сельскохозяйственных организаций, с нормальной устойчивостью – всего 10–15%.

При этом мы придерживаемся мнения, что рост представляет собой количественную характеристику, а развитие заключается в необратимом качественном изменении

хозяйствующего субъекта, связанного с усложнением или упрощением производственной системы, ее адаптации к изменившимся условиям среды.

Для измерения качественного интенсивного экономического роста производства предлагается использовать пять измерений: временное, территориальное, воспроизводственное, отраслевое и инновационное. Системный экономический рост имеет место только тогда, когда выполнены определенные условия по отношению ко всем этим измерениям.

Мы использовали выше предложенную концепцию в своих исследованиях производственной системы аграрной сферы экономики на национальном, региональном, муниципальном и корпоративном уровнях, получил определенные результаты и конкретизировал теоретические исследования с учетом особенностей отрасли.

Временные измерители свидетельствуют о росте, отраслевые и инновационные – лишь о частичном, точечном росте, а территориальные и воспроизводственные – об углублении кризиса в отрасли. Проведенное исследование позволило определить факторы, способствующие восстановлению и сохранению экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций.

Установлено, что влияние внешних факторов зависит от проводимой аграрной политики на определенном этапе развития производственной системы, от уровня и методов государственного регулирования. Воздействие внутренних факторов происходит в зависимости от наличия (отсутствия) в организации эффективной инновационной команды менеджеров, способных рационально использовать имеющийся ресурсный потенциал, и адаптироваться к изменяющимся условиям рыночной среды, в том числе проводимой аграрной политике. Все остальные факторы в этих группах являются производными от них.

Сельскохозяйственная организация в современной аграрной экономической науке и практике все чаще рассматривается как самоорганизующаяся социально-экономическая открытая система, трансформирующаяся под влиянием внешней экономической среды (макросреды).

Эффективность развития организации в то же время зависит от внутренней ее структуры (микросреды), взаимосвязей и взаимозависимости отдельных элементов, степени их адаптации к изменяющимся условиям. Обосновано, что экономическая устойчивость организации снижается при асинхронной эволюции макро- и микроэкономических систем.

Поэтому появляется необходимость уточнения концепции управления экономической устойчивостью сельскохозяйственных организаций в условиях трансформации внешней среды и их адаптации к этим условиям.

В основу концепции по управлению экономической устойчивостью организаций положен комплексный подход к формированию институтов по сохранению устойчивости (организационной, производственной, финансовой) в процессе их эволюционного развития – саморегулирование производственных систем и государственно-корпоративное регулирование [2].

Кроме того, предусмотрено формирование институтов, позволяющих сохранять устойчивость в процессе их революционных преобразований (при вхождении

организаций в интегрированные формирования), а также институтов, способствующих восстановлению утерянной организациями устойчивости (участие в Программе финансового оздоровления).

Организационная устойчивость поддерживается, прежде всего, устойчивыми вертикальными и горизонтальными связями определенных структур на каждом уровне управления. В основе управления производственной устойчивостью организаций лежит выбор вида деятельности, выбор технологий, в соответствии с которыми формируется производственная программа. Определившись с тем, что производить (виды и качество продукции), как (технологии) и для кого (на каком рынке это будет реализовано), решаются кадровые и организационные проблемы (реорганизация предприятия, формирование новых служб и подразделений, сокращение ненужных подразделений, переподготовка кадров и повышение их квалификации), т.е. создаются условия для поддержания организационной устойчивости. Выбор типа финансовой устойчивости связан с оптимизацией размера собственных оборотных средств, обоснованием необходимости привлечения заемных средств для текущей и инвестиционной деятельности.

Одни предприятия выбирают стратегию ускоренного развития, другие – умеренного роста, и никто из вновь организованных хозяйствующих субъектов не выбирал стратегию сокращения производства или полного своего «развала». Однако на практике сложилось так, что свыше 60% сельскохозяйственных предприятий находятся в предкризисном или кризисном состоянии.

Переход от стратегии стабильного развития к стратегии сокращения осуществляется, как правило, самопроизвольно. Этого никто не планирует. Происходит смена курса в тех организациях, где ослаблен контроль реализации намеченных стратегических планов (или их нет), где отсутствует система противодействия изменениям внешней среды хозяйствования [3].

Предприятие служит основным структурообразующим элементом экономики страны. В нем соединяются трудовые, материальные и финансовые ресурсы, необходимые для производства продукции, оно является источником удовлетворения потребности общества в товарах и услугах и, вместе с тем, местом приложения сил трудоспособного населении.

В ходе экономических реформ в Казахстане эта многогранная роль предприятия не была учтена в полной мере. Новые социально-экономические условия поставили предприятия в сложное положение, выйти из которого оказалось не по силам многим предприятиям. В результате, большинство агропромышленных формирований понесли серьезные потери. Накопившиеся за годы реформ проблемы: несовершенство технологий, моральный и физический износ основных средств, вызванный инфляцией хронический недостаток оборотных средств, необходимость самостоятельного поиска нового места в деловой среде при отсутствии отраслевых ориентиров и другие факторы. требуют от руководителей агропромышленных формирований (АПФ) серьезного подхода к выбору стратегических направлений деятельности, с учетом особенностей хозяйственной, административной и нормативно-правовой среды.

Недостаток навыков стратегического мышления у работников и руководителей АПФ, отсутствие опыта стратегического планирования, а также нестабильность социально-экономической среды в сегодняшних условиях делают экономическое поведение

предприятий импульсивным, непредсказуемым, нацеленным на краткосрочные интересы и, в итоге, не способствующим устойчивому развитию экономики республики.

Вместе с тем, отдельные предприятия успешно ориентируются в рыночных условиях, устойчиво и эффективно развиваются. Как показывает практика, упование на экономические теории развитых и развивающихся стран, прямое заимствование рекомендаций по бизнесу, сохранение традиций управления государственным предприятием, интуитивный способ управления предприятием не приводят к желаемым для него результатам.

Только синтез методических и информационных источников, выполненный, с учетом индивидуальных особенностей АПФ, его администрации, коллектива, графического положения и многих других макро- и микро экономических параметров позволяет ответить на вопрос о выборе наиболее верного пути развития АПФ в рыночной экономике.

На сегодня практически ни на одном предприятии агропромышленного профиля нет целостных систем стратегического управления, т.е. отработанных технологических схем разработки, реализации и контроля стратегических планов, отвечающих требованиям соответствующих государственных и региональных программ развития АПК. В сложившейся ситуации особое значение имеет разработка теории и методов анализа потенциала агроэкономических систем с целью выработки стратегических решений, имеющих кардинальное значение для функционирования АПФ.

В условиях самостоятельности управления АПФ, нестабильности внешней среды – от законодательства в области хозяйственной деятельности и предпринимательства до поведения деловых партнеров последствия могут иметь широкий спектр решений, касающихся номенклатуры и объемов производства, отношений с поставщиками и потребителями, социального развития, оплаты труда и других сфер деятельности предприятия. Целью и результатом стратегического планирования является формирование стратегии предприятия – системы взаимосогласованных решений по основным направлениям деятельности и развития АПФ.

Таким образом, управление экономической устойчивостью организаций предполагает принятие решений по формированию оптимальной организационной структуры и(или) реструктуризации предприятия, рациональному использованию ресурсов (их перераспределению в случае необходимости между структурными подразделениями) с целью сохранения значений индикаторов стратегического развития организации, повышения ее деловой активности, достижения оптимального уровня рентабельности производства и вложенного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2002. – С.3*
2. *Рыманов А.Ю. Финансово-экономическая устойчивость предприятия: сущность, формы проявления //Экономический анализ. – 2002, №1.*
3. *Новый Казахстан в новом мире: послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. – Астана, 2008. – 6 марта.*

Ғ.Е. КЕРІМБЕК
Шымкент әлеуметтік педагогикалық
университетінің аға оқытушы

ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ БҮГІНГІ ТАҢДАҒЫ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТКЕ ӘСЕРІ

Оңтүстік Қазақстан облысы республикадағы ең ірі аймақтардың бірі болып табылады және Шығыста Жамбыл облысымен, Солтүстігінде Қарағандымен, Батысында Қызылордамен, Оңтүстігінде Өзбекстан мемлекетімен шектеседі.

Оңтүстік Қазақстан облысы қазіргі заманғы нарықтық инфрақұрылымы үдемелі дамып отырған, түрлі өндірістер құрылып, өркен жайған, нарықтық қайта құрулардың жаңа лебін тез қабылдай алатын, облыстың экономикалық әлеуетінің нығайуына, "Оңтүстік Қазақстан облысы өнеркәсібін индустриялық-инновациялық дамытудың 2007-2009 жылдарға арналған өңірлік бағдарламасының" табысты жүзеге асуына үлес қосып отырған білікті жұмысшы кадрлары мен инженерлік-техникалық қызметкерлер еңбек етіп жатқан Қазақстанның ірі аграрлық-өнеркәсіптік аймақтарының бірінен саналады.

Облыста мақта, былғары шикізаты, өсімдік майы, жеміс-жидек, көкөніс, жүзім, бақша дақылдары, макорон, темекі өнімдері, алкаголсіз сыра өнімдерін өндірушілер және жеткізушілердің ірі кәсіпорындары бар. Сонымен бірге облысымызда қорғасын, цемент, мұнай өнімдері, шифер, күкірт қышқылы, шина, экскаватор, қуатты трансформатор, майлы ажыратқыштар, гуног-насосты, тоқыма (тігін) бұйымдары, жиһаз шығарылады.

Тоқыма және тігін өнеркәсібінің негізін 21 мақта өңдеу зауыттары және 8 тігін кәсіпорындары құрайды, олардың негізгілері: "Мақтаарал" ААҚ-ы, "Ақ алтын" ААҚ-ы, "Корпарация НИМЕКС" ЖШС-і, "Восход" АФ ААҚ-ы және т.б. 2004 жылдың қазан айында "Ютекс" ЖШС-қосымша құны жоғары өнім өңдейтін жаңа өндіріс іске қосылды. Қазақстанның оңтүстігінде тоқыма кластерін құру жөнінде жұмыстар жүргізілуде.

Тамақ өнімдері өндірісінде 40-тан астам ірі және орта кәсіпорын жұмыс істеуде.

"Оңтүстік Қазақстан облысы өнеркәсібі индустриялық-инновациялық дамуының 2004-2006 жылдарға арналған аймақтық бағдарламасын" іске асырудың нәтижесінде алты жаңа өнеркәсіп кәсіпорындары іске қосылды, атап айтқанда: спирт, жүзім шарабы және алма концентратын, томат пастасын өңдейтін және басқа да.

Соңғы төрт жылда жергілікті шикізат және еңбек ресурстармен қамтамасыз ету, өндірілген өнім көлемінің тұрақты динамикасының құрылуына негіз болып отыр.

Индустриялық-инновациялық саясаттың қарқынды жүзеге асырылуы, қолайлы инвестициялық климат, импорталмастыру процестерінің дамуы, отандық және шетелдік ғылым мен техника жетістіктерінің негіздерін қолданылуы және жаңа кәсіпорындар мен өндірістердің ашылуы өндірістің өсуіне шарт. Жыл сайын тау-кен, өңдеу салаларында және жалпы алғанда барлық өнеркәсіп бойынша инвестиция көлемі өсіп отыр.

Облыста ауыл шаруашылығын дамыту үшін қолайлы климат қалыптасқан. Осы саланың құрылымында көптеген үлес салмақты өсімдік шаруашылығы 71,4 % алады, негізгі өнім түрлеріне: мақта, бидай, көкөніс және бақша өнімдері жатады. Ал мал

шаруашылығының үлесі жалпы ауыл шаруашылық өнімдерінің 28,6 %-н құрайды. Мал шаруашылығында басым бөлігін ет өндіру, сүт және жұмыртқа даярлау шаруашылықтары алады.

Облысты дамытудың бірден-бір басым бағыттарының бірі – шағын кәсіпкерлікті қолдау. Шағын бизнес экономиканы серпінді бәсеке қабілеттілік құруда және әртараптандыруда өзіндік үлесін қосуда.

Сонымен, 2008 жылдың қорытындысы бойынша тамақ өнеркәсібінің тұрақты ырғақты өсуі сақталды. Өнім өндіру көлемі 43,1 миллиард теңге, табиғи көлем индексі 120,3 пайыз болды. Жалпы өңдеу өнеркәсібінде бұл саланың үлесі 34,9 пайыз дәрежесінде болды.

Тамақтың мынадай түрлерін өндіру арта түсті, үй құсы еті (51,6 пайыз), сухарь мен печенье; кондитерлік өнімдер мен ұзақ мерзімге сақталатын пирожныйлар (44,8 пайызға), ұсақ ұнтақталған ұн (43,2 пайызға), сары май (32,4 пайызға), ірімшік пен творог (0,6 пайызға). Бұдан басқа коньяктік спиртті (3,7 есеге), арақты (2,4 есеге), этил спиртін (2,5 есе), сигарет, табак (59,4 есеге), минералды және газды суларды (10,5 пайызға) өндіру де арта түскен.

Облыс бойынша ауыл шаруашылық өнімдерінің жалпы көлемі 2008 жылдың бағамы бойынша 134116,2 млн. теңге (ағымдағы орта республикалық бағада) болды, ал 2007 жылмен салыстырғанда 14,5%-ға артық, оның ішінде мал шаруашылығының өнімдері – 64963,1 млн. теңге және 6,9%-ға артқан, өсімдік шаруашылығы 69153,1 млн. теңге және 11,8%-ға өскен. Облыста 2008 жылы мал шаруашылығы өнімдерінің жалпы көлемінде 54 %-ын мал еттері мен құс еттері, сүт – 35,0%, жұмыртқа – 4,7%, жүн – 1,5% және басқа да өнімдер 4,8%-ды құрады. Өсімдік шаруашылығында өнімнің жалпы көлемінде негізгі үлесті мақта (37,8%) алып отыр, 15,1% – көкөніс және дәнді дақылдар – 13,5% (1-кесте).

1-кесте. Ауыл шаруашылығының жалпы өнімі

Атауы	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ауыл шаруашылығының жалпы өнімі (тиісті жылдың бағасымен), млн.теңге	85882,5	80421,9	95218,9	100858,1	118669,4	134116,2
Оның ішінде өсімдік шаруашылығы	61304,0	50740,7	59589,1	58781,0	68738,1	69153,1
Мал шаруашылығы	24578,5	29681,2	35629,8	42077,1	49931,3	64963,1

Ауыл шаруашылығындағы өнімдерінің жалпы көлемінде көптеген үлесті Мақтаарал аудандық ауыл шаруашылық өндірістері алады – 20,5%, Сарыағаш ауданы – 14,1%, Сайрам ауданы – 9,6%.

Ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілер арасында Мақтаарал ауданының үлесі мол. Ол облыстың көлемімен салыстырғанда 18,9 пайызды құрайды немесе 17,1 миллиард теңге. Сарыағаш ауданының үлесі – 15,8 пайыз немесе 14,2 миллиард тенге, Сайрам ауданының үлесі – 10,3 пайыз немесе 9,3 миллиард тенге (2-кесте).

Ауыл шаруашылығы өнімдерінің жалпы құрылымында мал мен құс еті – 54,7 пайыз болса, сүт – 34,5 пайыз, басқа да өнімдердің үлес салмағы – 4,6 пайыз.

2-кесте. Облыстың қалалық әкімшіліктері және аудандарында ауыл шаруашылығы өнімдерінің жалпы көлемі

Тиісті жылдың бағасымен, млн тг	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Облыс бойынша	85882,5	80421,9	95218,9	100858,1	118669,4	134116,2
Шымкент қ.ә.	611,6	1027,9	1053,5	1206,9	1297,1	1327,3
Арыс қ.ә.	2047,9	2083,7	2654,0	2921,0	3014,5	3498,0
Кентау қ.ә.	510,2	546,6	702,1	741,6	664,3	640,0
Түркістан қ.ә.	7998,7	6690,0	8410,0	8650,0	10000,0	11698,0
Бәйдібек ауданы	2606,5	3334,8	3232,4	3115,6	4073,0	4327,0
Қазығұрт	4692,6	5820,3	5551,4	5962,7	6617,0	7925,3
Мақтаарал	23485,3	14944,2	18009,7	18955,8	21670,1	22978,1
Ордабасы	5690,8	5816,4	7144,9	7116,0	8066,1	9286,1
Отырар	2071,7	2510,3	2597,0	2374,4	2729,3	3334,7
Сайрам	7057,5	8238,8	9780,4	10353,7	14229,4	17599,0
Сарыағаш	10926,6	11448,3	15013,5	17124,0	21217,6	22643,4
Созақ	1673,7	1970,2	2333,4	2566,7	2902,4	3630,5
Төлеби	4410,9	5364,2	5991,3	5640,1	6677,4	8602,7
Тұлкібас	4453,3	5275,5	5547,8	5827,7	7082,5	8312,3
Шардара	7645,2	5350,7	7197,5	8301,9	8528,7	8313,8

Облыста 2009 жылдың 1 қаңтарында 47 машина технология стансасы жұмыс істеді. Оларда 122 шынжыр табанды, 301 доңғалақты трактор бар, сондай-ақ 103 астық жинайтын комбайн жұмыс істейді. 173,9 миллион теңгенің ауыл шаруашылығы жұмыстары атқарылды. 2006 жылдың 1 қаңтарында селолық тауар өндірушілердің қолында 1018 астық жинайтын және 217 жемшөп жинайтын комбайн, 11232 трактор, 506 мақта жинайтын машина, 2572 жүк автомобилі, 5128 трактор тіркемесі, 2352 соқа, 1974 сеялка, 1756 культиватор тіркемесі және трактор шөп шапқыш және басқа да ауыл шаруашылығы машиналары болды.

2009 жылдың 1 қаңтарында 72286 агрофирма, оның ішінде 70584 шаруа шаруашылығы, 1702 шаруашылық субъектілері ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірумен айналысты.

2008 жылы жаңадан ашылған ауыл шаруашылығы құрылымдарының есебінен 1694 жұмыс орны ашылды.

2009 жылдың 1 қаңтарында облысымыздағы ауылдық несие серіктестіктері 2,1 млрд. теңгенің несиесін таратқан, оның 6817 млн. теңгесі өсімдік шаруашылығын, 1397 млн. теңгесі мал шаруашылығын дамытуға бағытталды.

«Ауыл шаруашылығын қаржылық қолдау қоры» АҚ-ы үй шаруашылығын шағын несиелендірумен айналысып келеді. 2008 жылы 2100 жеке тұлға, жалпы есебі 190 млн. теңге несие алуға қол жеткізеді.

Облыста 1999 жылдан бастап жыл сайын ауыл шаруашылық дақылдарының егіс алқабы артып келеді, 2004 жылы 762,8 мың гектарды, 2005 жылы 758,282 мың гектарды, 2006 жылы 717,900 мың гектарды құраса, 2007 жылдан бастап 671,900 мың гектарға,

2008 жылы 648,600 мың гектарға азайды. Егіс көлемінің арту себептері, негізінен, техникалық майлы дақылдар есебінен, ал басқа да дақылдардың үлестері айтарлықтай көп емес. 2007 жылы 2008 жылмен салыстырғанда техникалық дақылдар – 12% артық егілген, оның ішінде мақта – 11,8%. Осы кезде дәнді дақылдарды егу – 2,3%-ға, картоп, көкөніс және бақша өнімдері – 1,0% -ға, ал жем-шөп дақылдары – 2,3%-ға қысқарылды.

Алдын-ала статистикалық мәліметтер көрсетіп отырғандай, 2005 жылы облыста 456,5 мың тонна дәнді дақыл жиналды. Ал 2007 жылы 342,300 мың тонна, ал 2008 жылы 195,300 мың тонна дәнді дақыл өнімдері жиналды.

Сонымен қатар 2008 жылы 56 мың тонна өсімдік майы, 317,5 мың тонна шитті мақта, 535,1 тонна көкөніс, 154,6 мың тонна картоп, 455,1 мың тонна бақша дақылдары, 525,0 мың тонна жеміс-жидек, 27,9 мың тонна жүзім өнімі өндірілді.

Облыста егіс көлемінің құрылымында көбірек үлес салмақты техникалық дақылдар – 40,2%, астық және дәнді-бұршақты дақылдар – 29,7%, жем-шөп дақылдары – 23,4 %, майлы дақылдар – 10,8%.

Облыста 2004 жылы 2003 жылмен салыстырғанда мақта шикізаты – 64,4 мың тонна, көкөніс – 16,2 мың тонна, бақша дақылдары – 19,3 мың тонна, жеміс-жидек – 17,3 мың тонна, жүзім – 12,2 мың тонна көп жиналды. Ал 2005 жылдан бұл көрсеткіштер төмендеген.

Ал 2003 жылғы деңгейге дәнді дақылдар – 4,7%, майлы дақылдар – 22,5%, оның ішінде күнбағыс – 3,4% жете алмады.

Негізгі үлесті дәнді және дәнді-бұршақты дақылдар жинауда, осы өнім түрі бойынша 2008 жылы басым үлесті Сайрам аудандық ауыл шаруашылық өндірушілер алды – 14,4% (68,4 мың тонна), Бәйдібек ауданы – 14,3% (68,3 мың тн), Түлкібас – 14% (66,4 мың тн), Төлеби – 12,8% (60,8 мың тн).

Мақта шикізатының басым бөлігі Мақтаарал ауданының үлесінде – 52,4% (239,5 мың тн), Шардара – 15,8% (73,5 мың тн), Түркістан қалалық әкімшілігі – 12,3% (57,7 мың тн). Майлы дақылдар бойынша Қазығұрт ауданы – 23,3% (13,8 мың тн), Сарыағаш – 11,7% (8,7 мың тн). Картоптан – Сарыағаш ауданы 30% (41,4 мың тн), Сайрам ауданы – 14,6% (20,1 мың тн), Төлеби ауданы – 10,6% (14,6 мың.тн). Азық-түліктік бақшадан – Сарыағаш ауданы – 25% (66,1 мың тн), Шардара ауданы – 22% (57,6 мың тн), Ордабасы ауданы – 12,9% (34,1 мың т), Түркістан қ.ә. – 11% (29,1 мың.т). Көкөністен – Сарыағаш – 24,7% (107,5 мың тн), Сайрам – 17,6% (76,2 мың тн), Түркістан қ.ә. – 10,6% (45,8 мың тн). Жеміс-жидектен – Сайрам – 26,1% (16,5 мың тн), Төлеби – 19,8% (12,5 мың тн) және Түлкібас – 12,7% (8,0 мың тн). Жүзімнен – Сарыағаш – 41% (12,9 мың тн), Мақтаарал – 18,5% (5,8 мың тн), Сайрам – 12,3% (3,9 мың тн) және Түлкібас – 11,8% (3,7 мың тн).

2008 жылы облыс бойынша тұтас алғанда дәнді және дәнді-бұршақ дақылдарын жинаудың айтарлықтай жалпы көлемі – шаруа қожалықтардың үлесіне тиесілі – 235,3 мың тн (жалпы көлемінің 149,6%-ы), оның ішінде ең көп өндірілген мақта шикізаты – 307,9 мың тн (91,8%), майлы дақылдар – 29,4 мың тн (49,7%), азық-түлік бақша дақылдары – 187,3 мың тн (70,9%); облыста тұрғындардың шаруашылықтарында негізінен картоп – 83,6 мың тн (60,5%), көкөніс – 227,5 мың тн (52,4%), жеміс-жидек – 47,9 мың тн (76%) өсіріледі, жүзім шаруашылығында ауыл шаруашылық кәсіпорындарының үлесі басымдау – 132 мың тн (42%).

Сондықтан өсімдік шаруашылығы өнімдерін өндіруді талдағанда, облыс аумағы бойынша ауыл шаруашылық дақылдарының жекелеген түрлеріне терең мамандану және жоғарғы шоғырланудың бар екендігін көрсетеді. Сонымен, мақта шикізатын дайындауға негізінен Мақтаарал және Шардара аудандары бейімделген, ал жүзім шаруашылығында – Сарыағаш және Шардара аудандары, көкөніске – Сарыағаш, Сайрам және Түркістан аудандары, дәнді және дәнді-бұршақ дақылдарына – Сайрам, Түлкібас және Бәйдібек аудандары маманданған.

Бұл мамандану осы аудандарда аталған өнімдерді қайта өңдеуді анықтайды және дамытады, сонымен қатар әрбір аймақ тұрғындарының әлеуметтік-экономикалық жағдайына әсер етеді.

2008 жылы облыстағы барлық деңгейдегі шаруашылықтар 128,7 мың тонна ет өнімін, (2007 жылмен салыстырғанда 106,3 пайыз), 608,3 мың тонна сүт (106,6 пайыз), 246,8 млн дана жұмыртқа (104,4 пайыз) өндірді.

2009 жылдың 1 қаңтарындағы есеп бойынша облыс шаруашылықтарында 715,9 мың ірі қара мал (108,4 пайыз), 3415,5 мың қой мен ешкі (108,5 пайыз), 144 мың жылқы (107,8 пайыз), 15,1 мың түйе (104,0 пайыз), 2125,2 мың құстың барлық түрлері (106,5 пайыз), 32,9 мың шошқа бар (124,0 пайыз).

2008 жылы облыста шаруашылықтың барлық түрлері бойынша мал және құс еттері (тірі салмақта) 122,9 мың тн, сүт – 455,2 мың тн, (оның ішінде сиыр сүті - 443 мың тн, бие сүті – 9,1 мың тн, ешкі сүті – 1,1 мың тн, түйе сүті – 2,0 мың тн), жұмыртқа – 195,7 млн дана және жүн - 4473,3 мың тн. Өткен жылмен салыстырғанда ет өндіру – 8,7%-ға, сүт – 6,2%-ға, жұмыртқа –4,3%-ға артқан.

Негізінен мал шаруашылығы өнімдерін өндіру облыс тұрғындарының үй шаруашылығы жүзеге асырады. 2008 жылы облыс бойынша тұрғындардың үй шаруашылығының жалпы көлемінде ет өндіру – 97,7%, сүт – 98,7%, жұмыртқа – 62,6% және жүн – 89,2% құраған.

Аумақтық бөлінуде жалпы көлемнен негізгі үлесті ет өндіруден Сарыағаш ауданы – 14,7 % немесе 18,07 мың тн, Түлкібас ауданы – 9,7% немесе 11,9 мың тн, Төлеби ауданы – 9,6% немесе 11,7 мың тн, Мақтаарал ауданы – 9,3% немесе 11,4 мың тн алып отыр. Сүт өндіруден – Сайрам ауданы – 16,5% немесе 75 мың тн, Мақтаарал ауданы - 14,5% немесе 66 мың тн, Сарыағаш ауданы – 12% немесе 54,5 мың тн; жұмыртқадан – Сайрам ауданы – 46% немесе 91,8 млн. дана; жүннен – Қазығұрт – 14,9% немесе 669,3 тн, Сарыағаш ауданы – 12,15% немесе 540 тн және Арыс қ.ә – 10,4% немесе 466 тн.

2008 жылы облыста ауыл шаруашылық тауар өндірушілеріне көмек көрсету мақсатында 305 дайындау пунктері, оның ішінде 212 – мақта шикізатын дайындау, 50 – ауыл шаруашылық тауар өндірушінің ассоциациясы, 21 – көтерме азық-түлік нарықтары қызмет етті.

Ә.Ә. ӘБІШЕВ,
э.ғ.д., профессор, Т. Рысқұлов атындағы
Қазақ экономикалық университетінің ректоры,
А.С. СЕЙДАХМЕТОВ,
э.ғ.к., профессор, «Экономика» кафедрасының меңгерушісі

ӨНЕГЕЛІ ӨМІРДІҢ ҮЛГІЛЕРІ

Адам мен қоғамның даму үдерісіне зерде салсақ кейбір азамат адами, адамгершілік тұрғыдан да, білім мен ғылымның тұңғиық тылсым күшін ойы мен бойына сіңіру (дарыту) арқылы да, елі мен жұртына жасаған елеулі еңбегінің нәтижесі бойынша да өнегелі өмірдің үлгілерін жасап, рухани, интеллектуалдық байлықтың атадан балаға, баладан келер ұрпаққа тарайтын таусылмас қазынасын жасайтыны белгілі. Сондай азаматтардың бірі де бірегейі Қазақстан білімі мен ғылымына, оның ішінде экономикалық ілімнің қалыптасуы мен дамуына елеулі үлес қосқан және жоғары оқу орнында білікті, білімді мамандар даярлауға өзінің қажыр-қайратын аямай жұмсап келе жатқан Қазақстанның еңбек сіңірген қызметкері, Қазақстанның жоғары мектебі ғылым академиясының академигі, Еуразия Халықаралық экономикалық академиясының академигі, экономика ғылымдарының докторы, профессор Қаби Оқаұлы Оқаевтың орны ерекше деп айтсақ ақиқаттан алыс кете қоймаспыз. Оның өмір жолы балалық балғын шағынан бастап өмірге деген құштарлығымен, адам мен қоғамға деген риясыз адалдығымен дараланып, еңселі ақыл-ойымен, жүрегінің жылуымен айналасына азаматтықтың нұрын төгіп, бүгінде 80 жастың қырына шығып, ел құрметіне бөленіп отыр.

Оқаев Қаби Оқаұлының өмір жолы үлкенге өнеге, кішіге үлгі боларлықтай. Ол 1929 жылы 2 қыркүйекте Гурьев облысының Теңіз ауданының (қазіргі Атырау облысы, Құрманғазы ауданы) Өтері ауылында шаруа отбасында дүниеге келген. Әкесі Оқа балықшы болып жұмыс істесе, анасы Кадек жаңадан құрылған колхозда абыройлы еңбек атқарды. Қаби Оқаұлы әкесі мен анасы туралы әңгіме бола қалған жағдайда олардың қазақтың қарапайым да қасиетті шаңырағында дүниеге келіп, өніп-өскендігін, ата-баба, елдің мәдени-танымдық дәстүрін бойларына молынан сіңірген абзал азаматтар екендігін үлкен құрметпен айтып отырады. Әкесінің өткен ғасырдың 20-30 жылдарында кеңестік өкіметтің күрделі саяси-әлеуметтік қиындығын қанша көрсе де мойымай өмірден өз орнын тапқан, қажымас қайрат, биік мұрат пен адамгершіліктің темір қазығы ретінде өз ортасында танымал болғанын мақтаныш тұтады. Ал анасы туралы айта қалған жағдайда, сөзі мен дауыс ырғағында адами мейірбандылық пен үлкен құрметтің көрінісі үйлесімділік тауып, қаншама ер жетіп есейгенімен, баланың Анаға деген шексіз ыстық жүрегінің лүпілін сезінгендей боласыз.

Бірінші үлгі – 25 жасында мектеп бітірген. Қаби Оқаұлының балалық балғын шағы XX ғасырдың 30-40-шы жылдардағы кеңестік өкіметтің кезіндегі қалыптасқан күрделі әлеуметтік-экономикалық және саяси жағдайларға тап келіп, оған еңбек жолын «белі бекімей, бұғанасы қатпай» жатып бастауға мәжбүр етті. Оның себебі, ағайынды екі азаматтың отбасындағы бас көтерер ер азаматтардың Ұлы Отан соғысына кетуіне байланысты, оның

14-15 жасында орта мектептегі оқуын үзуіне тура келді. Қатардағы колхозшы ретіндегі жұмыстың да, екі отбасының алуан түрлі тыныс-тіршілігінің де ауыртпалығын көтеру оңайға соқпағаны белгілі. Осы орайда орыстың ұлы жазушысы А.П.Чеховтың «Менің өмірімде балалық шақ болған емес» деген сөзі ойға оралады.

Өмір мен білімге деген құштарлық пен өсіп-өнген ортасының қасиетті-қадірлі болғанынан болар, ана сүтімен дарыған, әке тәрбиесін көрген азамат қанша қиындық көрсе де жасымай, өз бетімен оқып, білімін жетілдіруге тырысты. Соның нәтижесінде, Ұлы Отан соғысы жылдарында еңбек жолын қатардағы колхозшыдан бастап, кейіннен есепші және колхоздың бас бухгалтері дәрежесіне дейін көтерілді.

Жастайынан еңбекке араласып, мектептегі оқуынан қол үзген Қаби Оқаұлы, орта мектептегі оқуын Ресейдің Иркутск облысындағы Братск қаласында совет армиясының құрамында азаматтық әскери борышын өтеп жүрген кезінде жұмысшыларға арналған кешкі мектепте жалғастыруға мүмкіндік алды. Осы орайда ерекше ескеретін жағдай, армия қатарында жүрген азаматтардың ол кезде жұмысшыларға арналған кешкі мектепте оқуға құқығы мен мүмкіндігі болмайтын. Дегенмен, Қаби Оқаұлы азаматтық борышын өтеп жүрген әскери құрама басшылығы, оның оқу-білімге деген ынтасын, алғырлығын және әскери қызметін үздік атқарып жүргенін ескеріп, қалыптасқан тәртіп пен тәжірибеден тыс, кешкі мектепте оқуға мүмкіндік береді. Кешкі мектепте оқыған жылдарын Қабекең үнемі үлкен ілтипатпен еске алып отырады. Мектепте сабақ берген ұстаздардың көбісі саяси қуғын-сүргінге ұшырап, жер аударылған Ресейдің мәдениет, ғылым мен білім саласының белгілі өкілдері еді. Қаби Оқаұлы өзінің жүрек жарды бір әңгімесінде «әскери борышымды өтеп жүріп, кешкі мектепте дәріс алуым білім мен ғылымға деген құштарлығымды еселеп арттырды, саналы ұмырыма және еңбек жолыма сәулелі нұрын төкті...» дегені бар. Әскери борышын өтеп келгеннен соң, 1954 жылы 25 жасында Атырау облысының Қосшағыл елді мекенінде орта мектепті бітіру емтихандарын тапсырады.

Ой-өрісі кең, зерделі жас азамат, оқу-білімге деген ынтасы мен жігерлігінің арқасында және өз қатарынан бұрын еңбектің ащы-тұщысын татқан, шаруашылық жүргізу мен экономикалық күрделі үдерістердің нақты жүйесінде 9 жыл жұмыс істеген ол, осы саланың теориялық, әдіснамалық негіздерін терең меңгеру мақсатында 1954 жылы С.М.Киров атындағы Қазақ мемлекеттік университетінің (қазіргі әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті) экономика факультетіне оқуға түседі. «Арман алдамайды, үміт үзілмейді» демекші, білімнің тұнық бастауынан сусындап, еңбекқорлық пен табандылықтың арқасында университеттің Лениндік стипендиаты болып жүріп 1959 жылы жоғары білім алып шығады. Студент кезінен-ақ өзінің өмірге деген көзқарасының орнықтылығымен, жүйелі ой мен тиімді іс-әрекеттің иесі ретінде ұстаздары мен замандастарының арасына танылa бастады. Өзіндік пікірі бар, сезімтал, талантты жас жігіттің ғылымға деген қарым-қабілетін байқаған университет басшылығы оны оқытушылық жұмысқа қалдырды. Бұл жағдай білім мен ғылымға құштар, еңбек пен өмірдің жас та болса ащы-тұщысын көрген, қазақтың қарапайым да қасиетті шаңырағынан шыққан азаматтың өмірден алған бірінші еншісі мен жеңісі еді. Содан бергі жарты ғасырдан астам уақыт Қаби Оқаұлының парасат-пайымы мол, мазмұн-мәнісі терең, еңбек жолы Қазақстандағы экономикалық ғылым мен жоғары білім берудің қалыптасып, дамуының бейнелі және жемісті көрінісіндей болып отыр.

Екінші үлгі – ұстаз бақыты. Қаби Оқаұлының ұстаздық жолы 1959 жылдан басталып әзірге дейін жалғасып келеді. Жарты ғасырдан астам ғұмыры Қазақстанда экономикалық жоғары білім беру жүйесінің қалыптасуы мен дамуының қиындығы мол, ал жаңашылдығы басым кезеңдерге тап келді. Ұлы Отан соғысынан кейінгі халық шаруашылығын қалпына келтіру, әлеуметтік-экономикалық жүйені серпінді жаңаша түрде дамыту кезеңдері басталғаны белгілі. Осы орайда жоғары білімді, білікті экономистер мен басқару жүйесіне кадрлар даярлау үшін білімге құштар, жаңалыққа құмар, қоғамдық өмірдегі күрделі құбылыстарға жете мән беретін азамат-ұстаздар қажет болды. Ол кезде жоғары оқу орнында ұстаздық қызметке, университет немесе институт бітіргендердің ішіндегі алған жүйелі біліміне, жас ұрпаққа үлгі, өнеге көрсете алатын, рухани жағынан таза азаматтарды таңдауға үлкен мән берілетін. Сондықтан да болар, жастар санасына отансүйгіштік, адалдық, еңбек пен оқуға деген ынталылық және қызығушылық қасиеттерін енгізуге бар күш-жігерін, интеллектуалдық мүмкіндіктерін молынан жұмсауға ұмтылған Қаби Оқаұлы ұстаздық тұрғыдан да, оқу-әдістемелік жүйесін басқару жағынан да тез жетілді және табысты еңбек етті.

Қаби Оқаұлын ата-анасының шыққан тегінен немесе табиғаттың тартуынан болар, еңсегей бойлы, шарасы үлкен, нұрлы көзі, қайратты бұйра шашы, адамдармен сұхбаттасқандағы ойлы, өрелі тұжырымдары кез келген азаматтарды жүрегінен орын тауып, бей-жай қалдырмайтыны көп жұртқа белгілі. Оның жан-жақты терең білімі, дәріс оқығандағы асықпай байыппен, құлаққа жағымды майда қоңыр даусы кез-келген адамды өзіне тартып, оның қалтқысыз сеніміне ие болады. Сонымен қатар, қазақ азаматына тән қарым-қабілеті мен адалдығы, тазалығы, оны классикалық үлгідегі ұстаз ретінде дүйім жұртқа танытты. Осы тұрғыдан алғанда қыры мен сыры сан-саланы қамтитын, қиындығы мен қызығы қатар жүретін, үнемі ізденіс пен үздіксіз творчестволық еңбекті қажет ететін, кезінде «адам жанының инженері» аталған, екінің бірінің қолынан келе бермейтін ұстаздық қызмет жағынан да Қаби Оқаұлының еңбек жолы жаңашылдық пен реформаторлық бастамашылыққа толы үлгі тұтарлық жол екенін ескергеніміз абзал. Еліміздің кез келген түкпірінен, ал кейбір жағдайда жақын шет елдерден «Сізден дәріс алып едім», «Сіздің жақсылығыңызды ұмытпаймын» деген көптеген азаматтар мен азаматшалардың жүрек жарды естеліктерін көзіміз көріп, құлағымыз естіп жүр.Осы орайда Леонардо да Винчидің «Көп еңбек еткенге бақыт басын иеді» деген тұжырымы ойға келеді. Мүмкін ұстаз бақыты осы болар.

Үшінші үлгі – ғылым биігінде. Қаби Оқаұлының белгілі ғалым-ұстаз, зерттеуші, жоғары білім жүйесінің білікті басқарушысы және ұйымдастырушысы ретінде қалыптасуына 1963 жылы Қазақстанда жоғары кәсіби білім беру сферасының белгілі ұйымдастырушысы профессор А.И. Беловтың басшылығымен еліміздің ұлттық экономикасының әр түрлі салаларына аса қажетті білікті, білімді экономистер мен басқарушы кадрлар даярлауға арналған бірегей оқу орнының – Алматы халық шаруашылық институтының ашылуымен тығыз байланысты (қазіргі Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті). Осы орайда ерекше айта кететін жағдай Қаби Оқаұлы жаңа оқу орнының ашылуына ақыл парасатын, күш-жігерін жұмсаған азаматтардың алдыңғы қатарында болды және оның қалыптасуы мен өркендей түсуіне ғылыми-педагогикалық, қоғамдық қызметінің үздіксіз 46 жылын арнап, сүбелі үлес қосты.

Профессор Қ.О. Оқаевтың жалпы еңбек өтілі 65 жылды құраса, оның жоғары оқу орнындағы жемісті еңбегіне 50 жыл толып отыр. Осы уақыт аралығында 21 жыл аталған жоғары оқу орнының Жоспарлау-экономика және Есеп-экономика сияқты ірі факультеттеріне декан болып, 30 жыл бойы үздіксіз кафедра меңгерушісі қызметтерін абыроймен атқарды.

Мұндай үздік жетістік жоғары мектеп жүйесінде сирек кездесетін жағдай екені мәлім және тегіннен-тегін келмейтіні белгілі. Мұндай үздік жетістікке жету үшін заман талабына сай елімізге аса қажетті білікті мамандарды даярлауда оқу-әдістемелік жұмысты басты мақсат пен мүдделерге байланысты дамытып, озық деңгейде ұйымдастыра білу, оқытушылар мен білім алушылардың өзара психологиялық үйлесімдігін қамтамасыз етумен қатар, басшы мен ұжым мүшелерінің арасындағы тыныс-тіршіліктің жарасымдылығынан туындайтыны белгілі. Өз кезегінде осындай ортаны қалыптастыру үшін ұжым басшысының кең эрудициясы, парасат-пайымы, ізденгіштігі, жаңашылдығы мен реформаторлығымен қатар адами, адамгершілік тұрғыдан да қалыптасқан тұлға ретінде қоғамдық ортаға кеңінен танылуы және оған деген сенім мен құрметтен туындайтыны көпке мәлім. Қаби Оқаұлы осындай биік мақсат пен мүддеден шыға білген Қазақстанның жоғары білімін заман талабына сай ұйымдастырушы азамат.

Ол Қазақстанның экономикалық білім беру жүйесінде үлкен ғылыми-әдістемелік, ұйымдастырушылық жұмыстарды үздіксіз атқарып келеді. Кезінде ҚСРО және ҚазССР-і жоғарғы білім беру министрлігінің экономикалық мамандықтар бойынша оқу-әдістемелік бірлестігінің мүшесі болды. Отандық жоғары оқу орнының Ресей, Беларусь, Украина және басқа да шет елдердің жоғары оқу орындарымен байланысын кеңейтуге елеулі үлес қосты. Қазіргі таңда ол ҚР Білім және ғылым министрлігінің экономикалық мамандықтар даярлау жүйесі бойынша оқу-әдістемелік бірлестігінің мүшесі ретінде оқу үдерісіне еңбекті ғылыми тұрғыдан ұйымдастыруды енгізе отырып, нарықтық экономика талаптары мен халықаралық стандарттарға сай білікті, жаңа тұрпатты экономист және басқару жүйесінің мамандарын даярлау саласында табысты еңбек етіп келеді. Оның шәкірттерінің арасында есімі елге белгілі мемлекет қайраткерлері, көрнекті ғалымдар, өндірісті ұйымдастырушылар, заман талабына сай ұлттық экономикамыздың әртүрлі жүйесінде жұмыс істеп жүрген кәсіпкерлер мен бизнесмендер бар. Сонымен қатар, профессор Қ.О.Оқаевтың шәкірттерін еліміздің басқару жүйесінің барлық басшылық құрылымдарынан және ТМД елдерінен де жиі кездестіруге болады.

Қаби Оқаұлының ғылыми еңбегі студенттік жылдардан басталған. Оның ғылым жолына түсуіне және болашақтағы творчестволық еңбегінің табысты болуына, сол тұстағы экономикалық ғылымның көрнекті өкілдері, профессорлар С.А. Нейштадт, И.М. Бровер, Ц.Л. Фридман, М.М. Розмановтардан дәріс алуының әсері мол болды. Әсіресе, белгілі тұлғалар, Ресей ғылым академиясының академигі П.Г. Буничтің, ҚР ҰҒА академиктері С.Б. Бәйішев пен Т.Ә. Әшімбаевтың сіңірген еңбегі ерекше еді. Олар жас ғалымға ғылыми бағыт пен бағдар беріп, зерделі зерттеуші болып қалыптасуына зор көмек көрсетті.

Ғалым беделінің айнасы және оның қандай жетістіктерге жеткені, оның ғылыми ізденістерінің, еліміздің әлеуметтік-экономикалық тұрғыдан дамуына, күрделі проблемаларды шешуіне қосқан үлесі арқылы анықталатыны белгілі.Осы орайда профессор Қ.О. Оқаевтың концептуалдық тұрғыдан ғылыми ізденістерінің аясы кең, тұжырымдама-

лары терең және ұтымды деп айтуға толық негіз бар. Оның еңбектерінде өндірістегі негізгі қорлардың ұдайы ұлғаюы, шаруашылық жүргізудің экономикалық заңдылықтары, экономиканы тиімді басқару, нарықтық экономика жағдайында отанымызға аса қажет кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуын тиімді түрде дамыту, өнеркәсіп жүйелерінің экономикалық дамуының теориялық және тәжірибелік аспектілерін жан-жақты зерттеу барынша мәнді де мағыналы көрініс тапқан.

XX ғасырдың 60 жылдарында Кеңес Одағында концептуалдық тұрғыдан шешуін күтіп тұрған күрделі проблемалардың бірі өндірістегі негізгі қорлардың ұдайы өндірісін теориялық және әдістемелік тұрғыдан жан-жақты зерттеу қажеттігі туындаған болатын. Бүкілодақтық қаржы-экономикалық институтының сырттай аспирантурасында (Мәскеу қаласы) оқып жүрген (1964-1966) Қаби Оқаұлының қарым-қабілетін байқаған, Кеңес Одағында негізгі қорлардың ұдайы өндіріс проблемалары жөніндегі ғылыми мектепті басқарған КСРО ҒА академигі П.Г.Бунич, оған жоғарыда аталған күрделі проблемаларды зерттеуді ұсынған болатын. Үздіксіз, жүйелі ізденістің нәтижесінде жоспар бойынша белгіленген 4 жылдың орнына Қаби Оқаұлы бар болғаны 2 жылдың ішінде, яғни 1966 жылы «Өнеркәсіптік кәсіпорындарда негізгі қорларды тиімді пайдалануды экономикалық ынталандыру мен жоспарлау мәселелері» тақырыбында кандидаттық диссертацияны ойдағыдай қорғап шықты. Ал 1967 оған доцент атағы берілді. Бұл сол кездегі үздік жетістіктердің бірі еді.

Бұдан кейінгі жылдары шаруашылық есепті дамыту проблемаларын үйлестіру жолдары арқылы,оның ғылыми ізденістерінің бағыттары елеулі кеңейді. Зерттеліп отырған проблема бойынша ғылыми зерттеу жұмыстарының мемлекеттік бағдарламалары шеңберінде, өнеркәсіп орындарының тапсырыстары бойынша сан алуан ғылыми-әдіснамалық жұмыстар жүргізіліп, монографиялар, оқу құралдары және шаруашылық жүргізу нысандарына аса қажет материалдар жарияланды.

Ол 1975 жылы «Экономикалық тетіктер жүйесі және негізгі қорларды пайдалануды ынталандыру мәселелері» тақырыбында докторлық диссертацияны ойдағыдай қорғады, ал 1978 жылы КСРО Жоғары аттестациялау комиссиясының шешімімен экономика ғылымдарының докторы Қ.О. Оқаевқа профессор ғылыми атағы берілді.

Ерекше атап өтетін жәйт, профессор Қ.О. Оқаев негізгі қорлардың ұдайы өндірісі проблемалары бойынша Қазақстанда ғылыми мектепті құрушылардың бірі болды және бұл мектеп қазір де оның басшылығымен дамып отыр. Оның ғылыми еңбектері өнеркәсіп тәжірибесінде, мамандарды даярлау мен ғылыми зерттеулерде кеңінен пайдаланылып келеді.

Қаби Оқаұлы – өнеркәсіп саласын және бұл жүйедегі кәсіпорындардың экономикасы,олардың тиімділігін арттыру механизмдері және кәсіпкерліктің қалыптасу заңдылықтарын зерттеу аясы бойынша елеулі еңбек еткен белгілі ғалым.Оның өндірістік кәсіпорындарға экономикалық тиімді механизмдерді енгізу, өндірістің бастапқы буынын басқаруды ұйымдастыру, шаруашылық есеп, экономикалық тиімділік, ғылыми-техникалық прогресстің өзекті мәселелері, негізгі капиталдың ұдайы өндірісі және оның айналымдылығын жақсарту, амортизациялық саясат және басқа да мәселелер жөніндегі еңбектері ғылыми ортада және тәжірибелік жүйеде кеңінен пайдаланылып келеді.

Қаби Оқаұлының зерттеушілік қызметінің теориялық, әдіснамалық аясы кең бағытының бірі еліміздің нарықтық экономикаға өтуіне байланысты ұлттық экономика

жүйесін қайта құрумен байланысты. Транзиттік экономика жағдайында Қ.О. Оқаев пен ол басқарған кафедра ұжымының ғылыми мүдделі бағыты нарықтық қатынастарға өтудің басты мәселелері – Қазақстандағы кәсіпкерлікті қалыптастыру және дамыту, шаруашылықты жүргізуші субъектілердің ұйымдық-құқықтық нысандарының дамуы (акционерлік қоғамдар, шаруашылық серіктестіктер, бірлескен кәсіпорындар және т.б.), экономиканы индустриалды-инновациялық, технологиялық тұрғыдан дамыту, инвестиция тартудың тиімді жолдары мен құрылымдық жағынан қайта құрудың көкейкесті мәселелерімен байланысты болған еді және бұл проблемаларды зерттеу оның басшылығымен әрі қарай жалғасуда.

Оның 250-ге жуық еңбегі, оның ішінде 18 монография, оқулықтар, оқу- әдістемелік құралдары жарық көрді. Оның ішінде «Толық шаруашылық есеп және өнеркәсіптің негізгі қорлары», «Негізгі қорлар және өнеркәсіптің өндірістік тиімділігі» және басқа монографияларындағы ғылыми тұжырымдар, ұсыныстар өнеркәсіп орындарында, мамандар даярлау жүйесінде кеңінен пайдалануда.

Профессор Қаби Оқаевтың «Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік» (1999 жыл авторлармен бірге), « Нарық жолындағы Қазақстан өнеркәсібі» (1993 жыл авторлармен бірге) және басқа да еңбектерінде нарықтық қатынастарға өту кезеңіндегі көкейкесті экономикалық мәселелер жан-жақты зерттеледі.

Сонымен қатар, оның басшылығы және редакциясымен көптеген оқулықтар, оқу-әдістемелік құралдар, жоғарғы оқу орны профессор-оқытушылар құрамының ғылыми еңбектерінің жинақтары жарық көрді. Ол – оқытудың қазіргі заманғы озық технологиясы жөніндегі әдістемелік даярламалардың авторы. Осы орайда атап өтетін жәйт, Қаби Оқаұлы қазақ тілін экономикалық қызметте пайдалану аясын кеңейту жөнінде елеулі жұмыс атқарып келеді. Оның басшылығымен 1998 жылы «Бухгалтердің орысша-қазақша сөздігі», ал 2000 жылы «Қазақша-орысша, орысша-қазақша терминалогиялық сөздік» баспадан шықты.Сонымен қатар оның басшылығымен және қатысуымен 2007 жылы «Экономика және қаржының түсіндірме сөздігі» жарық көрді. Профессор Қаби Оқаевтың басшылығымен және қатысуымен 1998 жылдан бастап «Бико» баспа үйінен қазақ тілінде «Бухгалтер бюллетені» апталығы шығарылып тұрады.

Профессор Қ.О.Оқаев Мәскеу, Санк-Петербург, Киев, Минск, Ташкент, Бішкек, Таллин, Рига және басқа да шетелдерде өткен көптеген халықаралық, бүкілодақтық және республикалық ғылыми, ғылыми-тәжірибелік конференциялар, съездер, конгресстерге қатысып, баяндама жасады.

Төртінші үлгі – ұстаздардың ұстазы. Ұлтымыздың ұлы ұстазы Абайдың «Ақыл, қайрат, жүректі бірдей ұстап...» дейтін сөзін Қаби Оқаұлы өмірге мұрат еткен сияқты. Өйткені, биік мұрат, асқақ арманға осы үш қасиет алып шығатыны көпке мәлім. Сондықтан да болар, еліміздің ғылыми әлеуетін қалыптастырып, парасат биігін еңселендіру мақсатында ол ғылыми және педагогикалық кадрларды дайындаудағы қызметі тұрғысынан да ерекше табысқа жеткен ғалым-ұстаз ретінде кеңінен танымал.Оның басшылығымен экономика ғылымдарының 5 докторы және 30 ғылым кандидаты дайындалды. Олар экономиканы басқарудың республикалық буындарында, білім беру жүйесінде және ғылыми-зерттеу институттарында жемісті еңбек етуде.

Профессор Қаби Оқаев 1968 жылдан бері, яғни үздіксіз 41 жыл бойы Қазақстандағы ғылыми кадрларды аттестациялау жүйесіне белсене қатысып келеді. Т. Рысқұлов

атындағы ҚазЭУ-де, ҚР ҰҒА-ның Экономика ғылыми-зерттеу институтында докторлық және кандидаттық диссертациялар қорғау кеңестерінің төрағасы, мүшесі болып, өнегелі жұмыстар атқарды және атқарып келеді. Оның ғылыми ізденушілердің жұмысына әр деңгейде өтетін сараптау рәсімдерінің кезіндегі принципшілдігі, әділдігі және оларға үлкен ілтипатпен, ұстаздық мейірімділікпен қарайтыны жұртшылыққа кеңінен мәлім.

Қазақ энциклопедиясының экономика саласы бойынша редакция кеңесінің мүшесі, кейін төрағасы болды, ал қазір Қазақстан Ұлттық энциклопедиясының экономикалық білім, ғылым аясы бойынша сарапшылар тобының төрағасы ретінде игілікті істер атқаруда. Бүкілодақтық, Республикалық бірқатар журналдар, ғылыми жинақтар редколлегиясының мүшесі ретінде елімізде кеңінен танымал.

Қаби Оқаұлы 1995 жылы Қазақстан Жоғары мектебі Ғылым академиясының академигі, 1999 жылы Еуразия Халықаралық Экономикалық академиясының академигі болып сайланды.

Профессор Қ.О.Оқаевтың ғылыми, педагогикалық және қоғамдық қызметтердегі ерен еңбегін еліміз бен үкіметіміз жоғары бағалап, «Құрмет белгісі» орденімен, Қазақ ССР Жоғарғы Кеңесінің «Құрмет грамотасымен», екі медальмен марапаттады, «КСРО жоғарғы білімінің үздігі», «Қазақстанның еңбек сіңірген қызметкері», Атырау облысының Құрманғазы ауданының «Құрметті азаматы» деген құрметті атақтар берілді.

Болмысының ұстамды, салмақты, ғылым мен білімнің асқар биігіне шыққа да сабасынан аспауға тырысатын, ел ағасына айналған Қабекең бүгінде, қасиетті халқы, тілеулес жұртының ізгі үміті мен сенімін ақтап, төңірегіне ізгіліктің нұрын шашып, көпшіліктің құрметіне бөленуде.

Современному человеку практически невозможно представить свою жизнь без электричества. С каждым годом в нашем доме становится все больше электроприборов, которые делают быт более комфортным и экономят наше время. Это – стиральные машины, электроплиты, утюги, духовые шкафы, вытяжки, кондиционеры, тепловые радиаторы, пылесосы, холодильники, телевизоры, электрочайники.

Но любой электроприбор при неумелом использовании или халатности может стать источником возгорания и вызвать пожар.

Если поставить включенный электрочайник на стол или буфет и оставить на длительное время без наблюдения, то вода выкипит, дно чайника накалится до температуры 300-500 градусов, а этого достаточно, чтобы произошел пожар. Водонагревательные приборы уже через 15-20 минут после выкипания воды вызывают возгорание почти любой опорной поверхности. Соприкосновение штор и портьер с электронагревательными приборами также приводит к их воспламенению.

При эксплуатации электронагревательных приборов не оставляйте их без присмотра, соблюдайте элементарные правила пожарной безопасности в быту.

А.Х. Нурпеисов,
главный специалист, капитан службы
противопожарной безопасности

Отдел чрезвычайных ситуаций
Ауэзовского района

Ф.С. СЕЙДАХМЕТОВА,
д.э.н., профессор ЕНУ им. Л. Гумилева
Ф. ЕРДАВЛЕТОВА,
к.э.н., ст. преподаватель КазЭУ им. Т. Рыскулова

РАЗВИТИЕ СПОСОБОВ ОБУЧЕНИЯ В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СОВРЕМЕННЫХ ИНТЕРНЕТ–ТЕХНОЛОГИЙ

В условиях нынешнего развития общества особенно ощущается недостаток квалифицированных специалистов во всех сферах экономики. Это проблема, которую в самое ближайшее время необходимо решать с помощью достижений в международной системе образования с использованием новых прогрессивных форм обучения.

При всем разнообразии существующих в настоящее время в мировой практике форм обучения нельзя утверждать, что они используются максимально эффективно и одновременно являются доступными. Поэтому в век развития информационных технологий систему высшего образования в области учета необходимо нацелить на возможность получить образование любому желающему. Одним из путей решения данной проблемы соответствуют виртуальные формы и программы, основанные на дистанционном обучении (далее ДО). В зарубежной системе образования при подготовке специалистов они являются одной из распространенных форм.

К сожалению данный вид обучения в Казахстане пока не получил должного использования, а применение существующих в настоящее время форм ДО в отдельных вузах оставляет желать лучшего. В этой связи считаем целесообразным для широкого внедрения ДО следует определиться с его основными понятиями и действующими за рубежом формами.

Характеризуя дистанционное обучение в целом, можно подчеркнуть, что это такая организация обучения, при которой студент получает доступ к учебно-методическим материалам и консультациям преподавателя в любое время суток, семь дней в неделю и в том месте, где он находится. Помимо этого, основными достоинствами ДО являются снижение стоимости обучения, существенное увеличение эффективности учебного процесса, массовость, постоянная актуальность, гибкое расписание.

В настоящее время распространены различные разновидности системы ДО, такие как Learning Space WebCT, MOODLE и др. Благодаря применению Международной сети Интернет могут быть открыты широкие возможности для системы образования. В данном процессе необходимо использовать лучшие Европейские традиционные и инновационные методы, средства и формы обучения, основанные на компьютерных и телекоммуникационных технологиях. При этом на начальном этапе важным является разработка автоматизированных систем дистанционного обучения (АСДО). Эффективность ДО должна быть достигнута путем наиболее полного и точного согласования требований и возможностей студента. В вузах при разработке рабочих учебных программ следует формировать систему знаний при неравномерной учебной нагрузке, основанной на жесткой отчетности, предусмотрев тестирование и другие формы проверки знаний по каждому пройденному разделу курса.

Особое место при применении данной системы необходимо уделять созданию из двух основных подсистем:

- подсистемы обучения, предназначенной для выдачи учебного материала;
- подсистемы диагностики, обеспечивающей проверку эффективности работы обучаемого.

В настоящее время распространены такие программы, позволяющие удовлетворять всем требованиям ДО от Microsoft – Microsoft Learning Gateway (далее MLG). Решение Microsoft Learning Gateway реализовано в виде портала (набора компонентов, таких как новости, календарь, почта, список классов или заданий), объединяющего в себе ряд серверных продуктов Microsoft и набор компонентов, каждый из которых реализует свой функционал. К примеру, преподаватели могут использовать Learning Gateway следующим образом:

- просматривать существующие ресурсы, необходимые для дистанционного обучения, и создавать новые с одного рабочего места и с использованием одной учетной записи;
- использовать одну и ту же информацию при обучении различных групп студентов, без необходимости повторного ввода данной информации, а также выполнять взаимодействие и общение с коллегами;
- осуществлять доступ к утвержденным в качестве стандарта учебным материалам, подготовленным сторонними преподавателями и осуществлять автоматизированную проверку заданий, выданных студентам, используя календарь для планирования событий, входящих в учебный процесс.

К возможностям обучающихся при использовании Learning Gateway относятся:

- доступ ко всем учебным программам и заданиям из дома или компьютерного класса, то есть из любого места, оснащенного компьютером, имеющим сетевое соединение с серверами Learning Gateway;
- использование в качестве учебных пособий разнообразные материалы: файлы HTML, Word, презентации PowerPoint, анимации Flash, видео и аудио записи и многое другое;
- просмотр списка преподавателей и студентов, находящихся в данный момент в сети и отправка им вопросы, в том числе с помощью аудио и видео коммуникаций, а также применение календаря для просмотра событий, входящих в учебный процесс.

Родители и начальники могут использовать Learning Gateway следующим образом:

- определять, что чем занимаются в данный момент их дети или подчиненные;
- отслеживать успеваемость своих детей и подчиненных;
- просматривать задания, выполненные своими детьми (подчиненными);
- просматривать календарные события, относящиеся к их детям (подчиненным);
- общаться с преподавателями и обсуждать с ними вопросы обучения своих детей и подчиненных. При этом данные о чужих детях (подчиненных) родителям (начальникам) недоступны.

Следует учитывать, что данные списки функционала Learning Gateway не являются исчерпывающими, а являют собой лишь описание базовых возможностей MLG.

Следующая форма ДО это LearningSpace, которая представляет из себя также уникальную программу с применением современных web-технологий, позволяющая охватить обучением любое количество учащихся – от небольшой группы до всей организации. Она объединяет в себе возможности «классического» обучения с современными информационными технологиями, основанными на автоматизации взаимодействия преподавателя со студентами. Пакет LearningSpace разработан совместно компаниями Micromedia и IBM Lotus.

Пять специализированных баз данных таких как Schedule, MediaCenter, CourseRoom, Profiles и Assessment Manager позволяют обучающимся решать задачи, проводить обсуждения и участвовать в работе, в полной мере учитывающей требования группового обучения. LearningSpace предоставляет также возможность простой записи на курсы самостоятельно, так как средства регистрации позволяют создавать «правила», описывающие каким образом учащиеся могут это сделать автоматически. Чтобы в полной мере учесть в LearningSpace особенности содержания и структуры учебных программ, разработаны программы для подготовки составителей учебных курсов и преподавателей.

Другой распространенной программой является Macromedia Authorware – это так называемый пакет Authorware предназначенный для создания компактных мультимедийных приложений, предусматривающих совместное использование различных форм подачи материала: текста, рисунков, видео и звукового сопровождения. При размещении учебного курса в Интернете обеспечивается возможность удаленной регистрации пользователей с последующей обработкой информации об их успехах в изучении курса с помощью системы управления обучением – LMS, размещенной на сервере. Для «упаковки» пересылаемых данных в состав Authorware включен специальный XML-редактор, который называется SCO Metadata Editor. В среду встроена поддержка стандартов дистанционного обучения AICC, SCORM, ADL.

Authorware обладает широкими возможностями импорта и интеграции мультимедийных данных, с применением различных видов тестов:

- бинарный выбор (True/False Question) – в качестве ответа на вопрос обучаемый должен выбрать один из двух вариантов – «да» или «нет»;
- выбор «один из многих» (Single Choice Question) – обучаемый должен выбрать один (правильный) из нескольких предложенных вариантов;
- множественный выбор (Multiple Choice Question) – обучаемый должен выбрать все правильные варианты из числа предложенных;
- множественный выбор с неизвестным числом вариантов (Hot Spot Question) – обучаемому предъявляются графические объекты, которые он должен переместить (с помощью мыши), в соответствующую область на экране;
- упорядочивание объектов (Hot Objects Question) – обучаемый должен выбрать предъявленные объекты в соответствии с некоторым признаком;
- манипулирование объектами (Drag-drop Question) – обучаемый должен переместить предъявленные объекты в соответствии с некоторым правилом; отличие от предыдущего вида тестирования состоит в том, что от обучаемого требуется не только знание правил, но и наличие необходимых моторных навыков;
- заполнение бланка (Short Answer Question) – обучаемый должен ввести в текстовое поле ответ в свободной форме, но с использованием определенных ключевых слов (терминов, используемых в рассматриваемой предметной области).

Одним из распространенных сегодня в Европейских странах является форма Moodle (модульная объектно-ориентированная динамическая учебная среда) – это программный продукт, позволяющий создавать курсы и web-сайты, базирующиеся в Internet. Система ориентирована, прежде всего, на организацию взаимодействия между преподавателем и учениками, хотя подходит и для организации традиционных дистанционных курсов, а так же поддержки очного обучения. Moodle переведен на десятки языков, в числе и русский и используется в 197 странах мира. Moodle написан на PHP с использованием SQL-базы данных (MySQL, PostgreSQL, Microsoft SQL Server и др. БД - используется ADO DB XML). Moodle может работать с объектами SCO и отвечает стандарту SCORM

Moodle распространяется бесплатно в качестве программного обеспечения с открытым кодом (Open Source) под лицензией GNU Public License (rus). По уровню предоставляемых возможностей Moodle выдерживает сравнение с известными коммерческими СДО, в то же время выгодно отличается от них тем, что распространяется в открытом исходном коде - это дает возможность «заточить» систему под особенности конкретного образовательного проекта, а при необходимости и встроить в нее новые модули.Широкие возможности для коммуникации – одна из самых сильных сторон Moodle. Система поддерживает обмен файлами любых форматов – как между преподавателем и студентом, так и между самими студентами. Сервис рассылки позволяет оперативно информировать всех участников курса или отдельные группы о текущих событиях.

Важной особенностью Moodle является то, что система создает и хранит портфолио каждого обучающегося: все сданные им работы, все оценки и комментарии преподавателя к работам, все сообщения в форуме. Преподаватель может создавать и использовать в рамках курса любую систему оценивания. Все отметки по каждому курсу хранятся в сводной ведомости.

Moodle позволяет контролировать «посещаемость», активность студентов, время их учебной работы в сети.. Этот элемент курса удобен еще и тем, что он позволяет проводить оценивание работы учеников в автоматическом режиме: преподаватель лишь задает системе параметры оценивания, после чего система сама выводит для каждого студента общую за урок оценку, заносит ее в ведомость. К примеру, элемент курса «Тесты» позволяет преподавателю разрабатывать тесты с использованием вопросов различных типов:

- вопросы в закрытой форме (множественный выбор);
- да/нет;
- короткий ответ;
- числовой;
- соответствие;
- случайный вопрос;
- вложенный ответ и др.

Вопросы тестов сохраняются в базе данных и могут повторно использоваться в одном или разных курсах.

Таким образом, современные системы ДО позволят обучающемуся в удобном месте в удобное время изучать учебные материалы и проходить тестирование, а также интерактивно общаться с другими студентами. Это позволит снизить нагрузку на преподавателя, повысить уровень знаний студентов и приобщить их к самостоятельной работе.

При всех указанных достоинствах, система ДО имеет также и недостатки, которые обобщенно представлены в таблице.

Преимущества и недостатки ДО

Таблица

ПРЕИМУЩЕСТВА	Возможность комбинирования различных форм представления информации (текстовой, графической, анимации, видео, аудио)
	– применение упражнений «обучения на собственном опыте» (learning by doing); – возможность адаптации курса к индивидуальным особенностям обучаемых; – предоставление обучаемым права управлять размером и очередностью выдачи порций учебного материала; – обеспечение технологической основы для гибкого взаимодействия между обучаемыми и преподавателями; – эффективное обучение выполнению «механических» операций; – решение вопросов массового обучения большого количества сотрудников навыкам работы с различными офисными приложениями, например с программой; – организация одновременной подготовки и переподготовки кадров во всех своих филиалах независимо от их удаленности от главного офиса;
	легкая адаптируемость к специфике деятельности конкретной организации и даже к уровню индивидуальной подготовленности каждого сотрудника;
НЕДОСТАТКИ	– трудности с идентификацией обучающегося, и следовательно необходимость включения в курс обязательной очной сессии и сдачи экзаменов с предъявлением документа, подтверждающий личность сдающего экзамен; – недостаточность в ДО учебных и экзаменационных телеконференций из-за незначительной пропускной способности телефонных линий разных стран; – создание специализированных учебников с мультимедийными сопровождениями, электронные учебно-методические комплексы, включающие электронные учебники, учебные пособия, тренинговые компьютерные программы, компьютерные лабораторные практикумы, контрольно-тестирующие комплекты, учебные видеофильмы, аудиозаписи, иные материалы, предназначенные для передачи по телекоммуникационным каналам связи; – существенное отличие традиционных требований к обучающимся. Необходимость установления определенных специфических требований, как к преподавателю, так и к слушателю, нацеленные на увеличение трудозатрат и того и другого; – отсутствие возможности достоверно определить, прошел ли студент тестирование самостоятельно. Для этой задачи он вполне мог использовать другого человека (например, более подготовленного студента); – возможность связи «многих-со-многими» создает эффект «присутствия» и порождает явление «электронного» кампуса; – неизвестность, связанная количеством попыток обучающегося пройти тестировании и выбрать попытку с наилучшим результатов, так как открывается возможность устанавливать систему ДО в нескольких экземплярах и/или копировать ее, тем самым сохраняя ее текущее состояние; – недостаточная защищенность образовательного программного обеспечения от «взлома» с целью доступа к правильным ответам и подделки результатов контроля; – существующая угроза создания универсальной программы просмотра файлов с заданиями и ответами. Тем самым, студент имеет возможность узнать верные ответы на вопросы в тестах;

*Количество преимуществ и недостатков не является исчерпывающим и может расширяться в зависимости от использования той или иной программы.

ЛИТЕРАТУРА

1 *Гультяев А.К. Macromedia Authorware 6.0 Разработка мультимедийных учебных курсов.– СПб.: КОРОНА принт, 2007. – 400 с.*
2 *Для студентов лекции, методички, учебники. Страница «Обучающая программа в Macromedia Authorware»: http://pws49.awardspace.com*
3 *Информационные и коммуникационные технологии в образовании. Страница «Домашняя»: http://www.tspu.tula.ru*
4 *Macromedia Authorware 7.0 Full. Страница «Описание»: http://www.softmag.ru*
5 *Обзор решений Microsoft для управления учебным процессом и образовательным контентом. Страница «Обзор возможностей Microsoft Learning Gateway»: http://www.microsoft.com*

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры - совместный проект КазЭУ им.Т.Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009г. до сентября 2010г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень "Магистра Наук" присуждаемой Университетом Оксфорд Брукс, преподаются на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009года

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 55.

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71.
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89.

С.Н. СУЙЕУБАЕВА,
преподаватель ВКГТУ им. Д. Серикбаева

ИННОВАЦИОННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ – АКТИВНЫЙ СУБЪЕКТ РЕГИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

Инновации стали главенствующей идеей, объединяющей мировую экономику. Приоритеты в экономике все больше смещаются к созданию механизмов, обеспечивающих максимально быстрое превращение результатов фундаментальных научных исследований и прикладных разработок в продукцию промышленных предприятий. Прогнозируется, что доля высоко технологичной продукции в ВВП экономически развитых стран в первой четверти нынешнего столетия превысит 40%.

По оценке Л.Г. Симкиной, «инновационная экономика – это экономика, в которой господствует принципиально иной принцип хозяйствования – инновационный, подчиняющий себе развитие всех отраслей и сфер. Суть этого принципа заключается в том, что главным источником различных нововведений начинают выступать наука и образование» [1].

Инновационный процесс, это не только технологическое и экономическое явление, но и явление социальное, в основе которого лежит человеческий фактор. Ускорение темпов распространения знаний и информации порождает в обществе массовый переход к творческой инновационной деятельности и предпринимательству. Поэтому важнейший принцип формирующейся новой экономики – это самоопределенность человека, принципы его целеполагания, готовность потреблять определенные продукты и включаться во взаимодействия с представителями различных организационных структур, но при этом уметь сохранять собственную позицию, ставить свои цели.

Именно личность, сохраняющая в любых условиях собственную самоопределенность, знающая, как употреблять те или иные знания в конкретных региональных условиях, как вскрывать новые физические принципы, как получать новое фундаментальное знание и создавать инновационную технологию является важнейшим продуктом деятельности инновационного университета.

На сегодняшний день практически во всех сферах человеческой деятельности создаются и используются результаты интеллектуального труда технического, коммерческого, организационного содержания. Как показывает опыт развитых стран, на долю новых технологий, продукции и оборудования, содержащих новые знания приходится от 70% до 85% прироста ВВП, а в нашей стране доля новой научной продукции в ВВП в последние годы не превышает 1,1%, производство наукоемкой продукции 2,3%. Это свидетельствует о том, что инновационная деятельность еще не стала основой экономического развития страны.

В Восточно-Казахстанской области за последние 3–5 лет наблюдается рост объемов научно-технических работ, затрат на исследования и разработки, численности научных работников, что говорит об увеличении научного потенциала области. В 2007 г. 35 предприятий и организаций региона, ими выполнен объем научно-технических работ на 6309,6 млн тенге, что в 1,5 раза больше, чем за 2004 г. затраты на исследования за

4 года возросли в 1,4 раза. Основную долю в объеме научно-технических работ составляют прикладные исследования. Увеличивается инновационная активность предприятий и организаций области. основной объем в структуре новых технологий занимают инновации в обрабатывающей промышленности (табл. 1).

1. Показатели развития инновационной деятельности

	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Количество инновационно активных предприятий, *ед.*	20	37	63	55
Уровень инновационной активности,%	2,8	4,1	6,8	5,6
Объем инновационной продукции, *млн тенге*	4188,2	11411,9	13747,5	26015,4
Затраты на технологические инновации предприятий, *млн тенге*	3801,0	7464,4	6760,1	9449,6
Затраты на технологические инновации в промышленности, *млн тенге*	3360,1	5880,8	5284,4	7901,2
В том числе:				
– продуктовые инновации	704,2	43,4	625,6	870,8
– процессные инновации	2655,9	5837,4	4658,8	7030,4

На сегодняшний день приоритетным направлением инновационной деятельности являются исследования в области технических наук (табл. 2).

2. Структура выполненных научно – технических работ

	2005 г.		2006 г.		2007 г.	
	млн тенге	в % к итогу	млн тенге	в % к итогу	млн тенге	в % к итогу
Объем научно-технических работ, всего	4536,7	100	5689,2	100	6309,6	100
В том числе:						
Научно-исследовательские:	3928,4	86,6	5013,4	88,1	5219,2	82,7
– фундаментальные исследования	116,9	2,6	119,4	2,1	127,1	2,0
– прикладные исследования	3811,5	84,0	4894,0	86,0	5092,1	80,7
Научно-технические разработки:	269,8	5,9	376,7	6,6	576,2	9,1
– проектно-конструкторские и технологические работы	158,8	3,5	105,3	1,9	311,6	4,9
– изготовление опытных образцов, партий, изделий	74,6	1,6	178,9	3,1	181,6	2,9
– проектные работы для строительства	36,4	0,8	92,5	1,6	83,0	1,3
научно-технические услуги	338,5	7,5	299,1	5,3	514,2	8,2

Инновационный университет как сложный институциональный организм представляет собою не только целостную сферу образования, но и полисферу, включающую в себя целый ряд других сфер — региональной науки, производства, экспертизы и т. д. Он является основным звеном в подготовке научных кадров. Динамика изменения численности исследователей области представлена в виде таблицы 3.

3. Численность исследователей по отраслям наук

	2005 г.		2006 г.		2007 г.	
	Численность, всего	Из них женщин	Численность, всего	Из них женщин	Численность, всего	Из них женщин
Численность специалистов-исследователей, всего	679	304	688	282	678	302
Из них имеют ученую степень:						
– доктора наук	12	4	15	3	20	4
– кандидата наук	73	29	69	29	76	32
– по отраслям наук						
– естественные	134	64	177	63	199	89
– технические	452	184	431	173	382	155
– медицинские	22	19	18	14	20	17
– сельскохозяйственные	55	28	49	25	47	23
– общественные	15	9	13	7	29	18
– гуманитарные	1	-	-	-	1	-

Главной особенностью университета как социального института является его профессиональное предназначение и нацеленность на получение, а также распространение научных знаний в масштабах всего народного хозяйства. Вузы участвуют в реализации государственных, региональных и отраслевых научно – технических программ, работают с государственным и частным секторами экономики, юридическими и физическими лицами, что свидетельствует о востребованности научно – инновационного потенциала сектора науки университета.

Т. е. важнейшей миссией инновационного университета на сегодняшний день должно быть формирование инфраструктуры новой экономики – экономики знаний, характеризующейся большим вкладом не материальных ресурсов, а человеческих ресурсов.

По мнению экспертов ООН, экономика, основанная на знаниях, – это экономика, в которой знания создаются, распространяются и используются для обеспечения хозяйственного роста и международной конкурентоспособности страны. При этом знания обогащают все отрасли, все сектора и всех участников экономических процессов.

Общество, основанное на знаниях, становится наиболее перспективной моделью социального и хозяйственного развития в современных условиях. Вызванная глобализацией смена парадигмы развития мировой экономики приводит к беспрецедентному возрастанию значения науки и образования для общественного прогресса. Это означает, что

главным приоритетом государства должно стать развитие человеческих ресурсов, то есть образования, науки и профессионального обучения. Именно такой курс дальнейшего развития страны: «От экономики, основанной на ресурсах, к экономике, основанной на знаниях» определил на юбилейной сессии НАН Президент РК Н. Назарбаев [2].

Эксперты Всемирного банка выделяют четыре основы экономики, основанной на знаниях:

- образование и обучение (наличие образованного и профессионально подготовленного населения, способного создавать, распределять и использовать знания);
- динамичная инновационная инфраструктура (ресурсы, радио, интернет, обеспечивающие коммуникации, распространение и обработку информации);
- экономические стимулы и институциональный режим (общеэкономическая среда, способствующая свободному движению знаний, внедрению информационно-коммуникационных технологий и развитию предпринимательства);
- инновационные системы (сеть исследовательских и «мозговых» центров, университетов;
- частных фирм и организаций, занимающихся созданием новых знаний, их заимствованием извне *и приспособлением к местным нуждам).*

Формирование инфраструктуры экономики знаний предполагает, что цикл жизни знания является стрежневым процессом, вокруг которого организуются различные институционально – функциональные подразделы деятельности университета. Процесс обновления знания, осуществление фундаментальных научных открытий являются обязательными элементами экономики знаний. Если новое знание никто не получает, если никто не проблематизирует старые модели и не получает новые экспериментальные эффекты, которые нуждаются в объяснении, то инфраструктура экономики знаний является не полной. Она нуждается в притоке новых знаний и новых фундаментальных открытий из вне.

Инфраструктура экономики знаний не заканчивается фундаментальными научными открытиями, она с них только начинается. В инновационной экономике капитализируются не знания, но способы их употребления, т. е. продукты прорывных технологий, создаваемые на основе новых знаний, поэтому следующий важнейший фрагмент инфраструктуры экономики знания представляет собой разработку новых технологий на основе фундаментальных открытий. На базе новых технологий и должны формироваться новые, несуществующие сегодня отрасли промышленности, а также формироваться маркетинговые системы обеспечивающие продвижение продуктов и услуг.

Главная особенность инновационного университета состоит в том, что он, с одной стороны, должен владеть всем циклом движения знания, а с другой – должен быть способен овладевать каждым элементом цикла, максимально его конкретизируя и специализируя деятельность по работе над ним на основе создания профилированных институциональных структур – лабораторий, исследовательских институтов, технопарков, центров инжиниринга, маркетинговых исследовательских сетей, кадровых центров и т. д. С этой точки зрения университетский научно-инновационный комплекс является результатом освоения особого режима работы всем университетским организмом. Этот режим работы предполагает постоянное продвижение от фундаментальных научных прорывов к созданию новых технологий и освоению этих технологий в системе региональной экономики в результате переподготовки профессиональных кадров.

Сегодня перед университетами при попытке занять ими позицию субъекта инновационного развития в регионе возникает необходимость одновременно участвовать в нескольких процессах. С одной стороны, пытаться собрать и соединить все имеющиеся образовательные ресурсы вокруг модели регионального университетского комплекса внутри региона, а с другой стороны, вступить в процесс кооперации с другими университетскими комплексами и региональными университетами. Существует масса различных направлений входа в инновационную экономику, основанную на знаниях, и именно эти направления должны быть основой функционирования инновационных университетских комплексов [3]:

- создание специальных университетских центров стандартизации, реализующих принципы экономики знаний;
- создание инжиниринговых центров и бизнес-инкубаторов, в которых происходит освоение и опробирование инновационных промышленных технологий;
- создание технопарков, в которых на основе новых физических эффектов и продвижения в фундаментальном знании происходит формирование новых технологий;
- создание университетских кадровых центров.

Создание университетских лабораторий инженерного профиля позволит повысить уровень и качество вузовской науки, а также обеспечить соответствие вузов высоким квалификационным требованиям при их международной аккредитации.

Также в вузах проводится работа по созданию и развитию: центров по консультированию частного и предпринимательского секторов (научно-образовательные центры), центров передовых исследований, отделов передачи технологий, студенческих конструкторских бюро, малых инновационных предприятий, обеспечивающих разработку и выпуск новых видов продукции.

В целях обеспечения интеграции академической и вузовской науки, мобильности человеческих ресурсов будет поощряться участие научных организаций, вузов, проектных и конструкторских организаций в таких организационных структурах, как научно-образовательные консорциумы и научно-технологические холдинги.

Одним из основных условий формирования в вузе эффективной системы производства и распространения знаний является наличие научных школ [4]. Создание и функционирование научных школ подразумевает взаимодействие «учителей» и «учеников» на следующих друг за другом этапах воспроизводства научно-педагогических и научных кадров в вузе (обучение студентов, трудовая деятельность молодых специалистов, обучение в аспирантуре, трудовая деятельность молодых ученых в вузе, послевузовское образование в докторантуре).

Условием успешного функционирования научных школ является наличие соответствующей мотивации как у «учителей», заинтересованных в передаче новых знаний и повышении уровня профессиональной подготовки обучающихся, так и у «учеников», стремящихся получить новые знания и повысить свою квалификацию.

Инновационный университет должен выполнять научные исследования, ориентированные на конечную продукцию (технологии, способы, средства и др.), апробируя их перспективные результаты на собственных опытно-производственных базах, в рамках реализуемых научных программ по приоритетным научно-технологическим направлениям или

по запросам предприятий и организаций. Такой подход позволит более целенаправленно и с большей отдачей выполнять, с одной стороны, государственный заказ на научные исследования и, с другой стороны, обеспечивать эффективную работу предприятий и организаций. Одним из направлений укрепления научно-исследовательского потенциала в системе отечественной высшей школы является привлечение к этой деятельности студентов и аспирантов вузов, так как без научных исследований не может быть и качественного образования.

Система подготовки специалистов в инновационном университете должна обеспечить решение следующих задач:

- подготовка молодежи по научным и инженерным специальностям, соответствующим приоритетам развития науки и индустриально-инновационного развития;
- привлечение отечественных и зарубежных научных и инженерных кадров в создаваемые национальные научные лаборатории, проектные и конструкторские организации;
- переподготовка и непрерывное повышение квалификации специалистов по ряду новых функциональных направлений и научных дисциплин, в том числе связанных с коммерциализацией *научных результатов.*

В сегодняшних условиях, когда в регионах фактически отсутствуют институты новой экономики, основанной на использовании и употреблении знаний, университеты, фактически, могли бы стать важнейшими центрами и формулирующей системой, способной обеспечить прорыв к новому технологическому и социокультурному укладу, основу которой составляют новые источники энергии, новые материалы, инновации, инженерия знаний.

ЛИТЕРАТУРА

1 *Симкина Л.Г. Человеческий капитал в инновационной экономике. – СПб.: ГИЭА, 2000. – 152 с.*
2 *Назарбаев Н.А. Послание Президента РК народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире». – Астана, 2007 г.*
3 *Евдокимова Я.Ш., Князев Е.А. Классификация вузов и бенчмаркинг // Стратегическое управление и институциональные исследования в высшем образовании: Материалы первой междунар. конф. – Казань, 2003 – С.65–70.*
4 *Пути развития научно – инновационного потенциала высших учебных заведений // Под ред. д.э.н. В.В. Балашова. – М.: ГУУ, 2007*

Д.Т. МИРЖАКЫПОВ,
соискатель кафедры «Бухгалтерский учет»
КазЭУ им. Т. Рыскулова

ЗНАЧЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Система внутреннего контроля является критически важной составляющей процесса управления коммерческим банком, призванной служить основой управления банковскими рисками, обеспечивать достижение банком долгосрочных задач прибыльности и финансовой устойчивости, поддержания надлежащего имиджа банка. Одной из основных причин финансовых трудностей коммерческих банков является пренебрежение принципами внутреннего контроля, низкое качество управления рисками банка, а также отсутствие надлежащей оценки рисков.

Риски и внутренний контроль представляют неотъемлемую сущность банковского бизнеса, они существуют изначально. Основной проблемой является не вопрос о существовании внутреннего контроля, а проблема его адекватности рискам банковской деятельности. Под риском банковской деятельности принято понимать возможность наступления события, отрицательно сказывающегося на конечных результатах работы банка. Из этого определения следует, что любая банковская операция неизбежно является рискованной по своей сути. Наличие риска или группы рисков проведения операции не означает обязательность наступления критической ситуации, при условии того, что обстоятельства возникновения риска были учтены заранее и сотрудники банка приняли соответствующие и достаточные меры, снижающие вероятность его появления. Вместе с тем, практика банковской деятельности показывает, что абсолютно избежать критических ситуаций нельзя. Они могут быть вызваны:

- отсутствием процедуры, достаточно полно описывающей порядок осуществления операции или группы взаимосвязанных между собой операций;
- ненадлежащее исполнение работником банка своих служебных обязанностей, как то: недооценка риска, случайные ошибочные действия, недостаточный контроль за ходом операции и т.п.;
- умышленными действиями работника или контрпартнера (клиента); появлением нового риска, который объективно не мог быть предвиден и оценен заранее;
- отсутствием производственного взаимодействия между подразделениями, имеющими отношение к ходу операции; нарушениями норм профессиональной этики и стандартов, принятых в банке и т.д.

Внутренний контроль включает в себя два направления: административный и финансовый контроль. Административный контроль состоит в проверке соответствия проводимых операций полномочиям должностных лиц, определенным нормативными актами банка и процедурами принятия и реализации решений по проведению операций и сделок. Финансовый контроль заключается в проверке соответствия проводимых операций и сделок политике банка, изложенной в нормативных актах, и их адекватного отражения в

учете и отчетности. Как административный, так и финансовый контроль в банке осуществляются в предварительном, текущем и последующем порядке.

Значимость внутреннего контроля возрастает в современной деятельности коммерческих банков (КБ). Это обусловлено следующими обстоятельствами. Во-первых, наметилась тревожная тенденция невозврата кредитов, выдаваемых реальному сектору экономики, что естественно повлияет на снижение доходов, рост расходов и потерь банка. Снижение в последние годы возможностей получения КБ сверхприбыли за счет валютных операций и операций с ценными бумагами не позволит КБ перекрыть потери из-за невозврата кредитов, что может привести к их несостоятельности. Эта ситуация требует совершенствования внутреннего контроля за кредитным, операционным и рыночным рисками, за расходами и потерями по кредитному портфелю.

Во-вторых, обострение банковской конкуренции не позволяет КБ повышать тарифы на услуги, что снижает возможность покрывать убыточные операции за счет прибыльных. Это делает необходимым установление режима жесточайшей экономии расходов, в том числе общебанковских, совершенствование контрольных процедур.

Базельский комитет по банковскому надзору в 1998 г. в документе «Общие основы функционирования систем внутреннего контроля (СВК) в кредитных организациях» определяет систему эффективных мер внутреннего контроля как критически важную составную часть управления банком, которая служит основой для бесперебойного функционирования кредитных организаций. СВК может способствовать выполнению целей и задач кредитной организации, достижению банком долгосрочных ориентиров прибыльности и поддержанию достоверной финансовой и административной отчетности. Такая система может также обеспечивать соблюдение банком действующего законодательства и нормативных актов, разработанной банком политики, планов, внутренних правил и процедур, а также снижать риск непредвиденных потерь или нанесения ущерба репутации банка.

Базельский комитет по банковскому надзору в 1998 г. в документе «Общие основы функционирования систем внутреннего контроля (СВК) в кредитных организациях» определяет систему эффективных мер внутреннего контроля как критически важную составную часть управления банком, которая служит основой для бесперебойного функционирования кредитных организаций. СВК может способствовать выполнению целей и задач кредитной организации, достижению банком долгосрочных ориентиров прибыльности и поддержанию достоверной финансовой и административной отчетности. Такая система может также обеспечивать соблюдение банком действующего законодательства и нормативных актов, разработанной банком политики, планов, внутренних правил и процедур, а также снижать риск непредвиденных потерь или нанесения ущерба репутации банка.

Структура СВК в соответствии с Базельским Комитетом определена как основные принципы – их 13, но они сгруппированы по пяти категориям — элементам СВК:

- административный надзор и традиции контроля;
- выявление и оценка рисков;
- деятельность по осуществлению контроля и разграничение обязанностей;
- информация и связь;
- деятельность по осуществлению мониторинга и устранение недостатков.

В Казахстане впервые требование об образовании в коммерческих банках органов внутреннего контроля было нормативно закреплено в законе «О банках и банковской деятельности» № 2444 от 30 августа 1995 г.

В соответствии с требованиями данного закона к основным целям внутреннего контроля в коммерческом банке, по нашему мнению, относятся:

- повышение эффективности управления банком и его структурными подразделениями, ограничения рисков банковской деятельности;
- соблюдение сотрудниками банка требований законодательства и нормативных актов РК;
- соблюдение стандартов банковской деятельности и норм профессиональной этики;
- ведение внутренних нормативных документов банка, определяющих его политику и регулирующих его деятельность.

Исходя из этих целей, перед службой внутреннего контроля ставится следующие задачи:

- совершенствование системы внутренних нормативных документов, определяющих полномочия, правила, процедуры принятия решений, затрагивающих интересы банка, его собственников (акционеров, пайщиков) и клиентов;
- выполнение банком требований законодательства и нормативных актов АФН РК и НБ РК, а также внутренних нормативных документов банка, определяющих его политику и регулирующих его деятельность;
- совершенствование системы бухгалтерского учета и отчетности;
- обеспечение сохранности имущества банка;
- обеспечение эффективного управления рисками банковской деятельности;
- совершенствование системы внутреннего контроля;
- обеспечение эффективной системы внутрибанковского хозяйственного расчета;
- совершенствование информационного и аналитического обеспечения процессов управления и контроля;
- принятия своевременных и эффективных мер для устранения выявляемых недостатков и нарушений в деятельности банка;
- совершенствование взаимоотношений банка с клиентами;
- поддержание высокого профессионального уровня персонала банка.

Процесс внутреннего контроля должен способствовать:

- соответствию деятельности кредитной организации плану ее развития: все сотрудники должны действовать эффективно и добросовестно для достижения поставленных целей, не допуская неоправданных издержек и не ставя прочие интересы выше интересов банка;
- достоверности, полноте и своевременности финансовой и управленческой информации;
- соблюдению действующего законодательства.

На наш взгляд, система контроля – это не просто процедура или внутреннее положение, которые должны выполняться в определенный момент времени, она постоянно действует на всех уровнях. Процесс или система внутреннего контроля выходит за рамки границ тех функций, которые непосредственно касаются работы бухгалтерии и финансо-

вых подразделений. Такая система включает в себя контроль за соблюдением требований законов и нормативных актов, выполнением бюджета банка, периодическую отчетность об осуществлении операций, статистический анализ и использование его результатов.

Система внутреннего контроля также включает программу подготовки кадров, что может помочь работникам выполнять свои служебные обязанности, а также подразделения риск-менеджмента и контроллинга. Сотрудники этих подразделений предоставляют дополнительную помощь руководству в обеспечении соответствия рабочих процедур потребностям банка и в контроле за эффективностью их выполнения.

Эффективная система внутреннего контроля, по нашему мнению, является важным компонентом банковского менеджмента и основой стабильного функционирования банка. Она обеспечивает достижение целей и задач банка, достоверность и точность финансовой и управленческой отчетностей, соблюдение банком требований законодательства, внутренних правил, процедур, планов и смет, а также уменьшает риск непредвиденных убытков и потери банком деловой репутации.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Магистерские программы - совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова и Российского Университета Дружбы Народов (РУДН).

Направления подготовки: «Юриспруденция» (специализация «Международное право») и **«Экономика»** (специализация «Управление международными проектами»).

Сроки обучения: 2 года 6 месяцев.

Условия поступления: на базе высшего образования.

Форма обучения: заочная (дистантная).

Условия обучения: на договорной основе.

Академическая степень: магистр права и магистр экономики.

Диплом: диплом РУДН государственного образца РФ.

ПРИЕМ ДОКУМЕНТОВ: с 1 по 30 июля 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:

КазЭУ им. Т. Рыскулова:

050035, Республика Казахстан г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:

тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71

Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

Т.О. АБИШЕВА,
Қазақ мемлекеттік қыздар педагогика университеті
Жаратылыстану-география факультетінің биология кафедрасының аға оқытушысы

ОРТА МЕКТЕП ОҚУШЫЛАРЫНА ХИМИЯ ПӘНІНЕН ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ТАҚЫРЫПТАҒЫ САБАҚ ҮЛГІЛЕРІ МЕН ИННОВАЦИЯЛЫҚ ОҚЫТУ ӘДІСТЕРІ

Тақырыбы: Судың экологиялық жағдайы. (Пәнаралық проблемалық сабақ)

Мақсаты: оқушыларға тіршілік үшін маңызды болып саналатын су туралы экологиялық білім беру. Судың құрамы, оның физикалық, химиялық қасиеттері жөнінде төменгі сыныпта білім алған оқушылар үшін ендігі жерде биосфералық деңгейде мағлұматтар беріледі. Судың баға жетпес қазына екендігін дәлелдей отырып судың ластануы, одан туындайтын проблемаларға тоқтала келе, суды тазарту әдістерін талдау.

Сабақтың әдісі: Әңгімелесу, сұрақ-жауап, дәріс.

Көрнекілік: судың экологиялық, биологиялық айналымын көрсететін кестелер мен сызбалар.

Сабақтың барысы.

Су жер бетінде ең көп таралған қосылыс. Оның мөлшері 10^{18}т. жуық және Жер бетінің шамамен 4/5 бөлігін алып жатыр. Ол табиғи жағдайда сұйықтық, қатты зат (мұз) және газ (су булары) түрінде болатын жалғыз ғана химиялық қосылыс болып табылады. Судың қасиеті, сапасы ондағы еріген заттың концентрациясына байланысты.

Ең таза табиғи су – жаңбыр суы, оның өзінің құрамында еріген заттар (50 мг/л) болады. Теңіз суында еріген заттардың концентрациясы 10 000-20 000, ал мұхит суында 35 000 мг/л. Биосферадағы тіршілік иелерінің бәрі де ең асыл зат деп – суды бағалаған, өйткені тіршілікте болып жататын процестер судың қатысуымен өтеді. «Су» тақырыбын өткенде оқушылардың зейінін табиғатты қорғауға, судың тазалығын сақтауға бағыттау керек.

Құрылықта тіршілік ететін организмдер үшін су негізгі фактор болып саналады. Су жасуша, ұлпа, қан және өсімдік пен жануарлар денесіндегі негізгі зат ретінде көптеген қызметтер атқарады. Сусыз организмде үздіксіз жүріп жататын биохимиялық реакциялар, ыдырау мен қалыптасу, зат және газ алмасу процестері жүруі мүмкін емес. Су балдырларда – 96-98%, өсімдік жапырағында – 83-86%, молюскада – 80-92%, насекомдарда 46-92% болады. Су болмаса тірі организм өмір сүруін тоқтатады. Адам организмінде су мөлшері 6-8% кемісе, адам есінен танады, 12% кемісе өледі.

Су биосферада көп болғанымен, тұщы судың қоры аз. Оның үстіне су қоры әр түрлі жолмен ластануда. Су ластануының себебі өте көп.

Құрамында бейорганикалық және органикалық қалдықтар бар өнеркәсіптік ағызынды сулар, өзендер мен теңіздерге жиі құйылады. Жыл сайын, су көздеріне мыңдаған химиялық заттар түседі. Бұл заттардың ішінде жүздеген жаңа қосылыстар да кездеседі.

Өнеркәсіптік ағызынды сулар, көп жағдайларда алғашқы тазартудан өтсе де, олардың құрамында қиын анықталатын уытты заттар болады.

Тұрмыстық ағызынды сулардың құрамында, синтетикалық жуғыш заттар болады. Ең соңында олар өзендер мен теңіздерге келіп түседі. Топырақ бетінен шайылып әкетілетін тыңайтқыштар, көлдер мен теңіздерге ағын сулармен құйылады. Барлық осы аталған себептер судың қатты ластануын тудырады.

Өнеркәсіптік ағызынды сулардың өзендер мен теңіздерге құйылуы олардағы уытты ауыр металдардың, кадмий, сынап, қорғасынның концентрацияларының жоғарылауына әкеледі. Оларды біраз бөлігі белгілі бір заттарға сіңіріледі немесе адсорбцияланады, сондықтан мұны кейде өздігінен тазару процесі деп атайды. Бірақ тұйық бассейндерде, ауыр металдардың мөлшері қауіпті жоғары деңгейлерге жетуі мүмкін. Сондықтан ағызынды суларды тазарту әдістерін біздер білуіміз керек.

Тазарту үш түрге бөлінеді:

1. Бірінші рет өңдеу – ағызынды сулар ірі қатты заттардан тазартылады, одан кейін сұйық фазада колоидты және еріген заттар қалады.
2. Екінші өңдеу – биохимиялық процестер көмегімен ағызынды сулар органикалық заттардан тазартылады. Бұл өңдеуден кейін ағызынды суларды теңізге немесе өзендерге құюға болады, ондағы табиғи биохимиялық процестер, тазалауды аяқтайды.
3. Үшінші рет өңдеу – ағызынды сулар азот және фосфор қосыластарынан және кейбір улы заттардан тазартылып, одан кейін ауыз суын алуға жұмсалынады.

Суды тазарту жолдары:

Тазалауға дейін сулар бір аптадай тұндырылады. Бұл кезде, бактерияларды жою үшін хлор, озон эффективті қолданылады, бірақ бұл заттар вирустарға әсер етпейді. Вирустар бактерия көмегімен жойылады, ал соңғыларын судан сүзу және дезинфекциялау арқылы бөліп алады. Осыдан кейін ағызынды сулар торлы фильтрден өтіп, ірі бөлшектерден арылады. Ары қарай су бетінде қалқып жүрген не су түбінде тұнған заттардан, қатты және сұйық майлардан тазартылады, одан соң су цилиндр формалы біріншілік тұндырғыштарға жіберіледі. Бұл тұндырғыштарға көбік және тұнба бөлініп алынады.

Әдетте дезинфекциялау әдістерінің көмегімен суда бірінші сүзгіштен кейін қалатын колоидты заттарды, насекомдардың личинкаларын, ауру тудырғыш амебаларды жою өте қиын.

Сүзу арқылы, суды кеуекті заттардан өткізіп, энзимді, бөліп шығаратын микроорганизмдерді тұндырады. Су тазартуға арналған сүзгіштердің негізгі материалдары, құм және кизельгур.

Ағызынды сулар бірінші және екінші рет өңдеуден кейін өзендерге құйылады. Бірінші және екінші рет тазартудан кейін ағызынды суларда нитраттар мен фосфаттар қалып қоятындықтан үшінші рет өңдеудің қажеттігі актуальді болып отыр.

Үшінші рет өңдеуге активтелген көмірмен сорбциялау, сүзу, селективті коагуляциялау, аэрациялау, фосфаттарды тұнбаға түсіру, азот қосылыстарынан тазарту, бактериялық сүзгіштер және балдырлар көмегімен органикалық заттардан арылу, электрохимиялық өңдеу, дезинфекциялау жатады.

Активтелген көмірмен сорбциялау еріген және қалқымалы қоспалардан тазартудың ең тиімді әдістерінің бірі.

Активтелген көмір бетіндегі адсорбция Фрейндлих заңына бағынады, оны мына түрде жазуға болады:

$$Lg\ x/m=lgk+l/n\ lgc$$

x – көмірдің масса бірлігіндегі адсорбцияланған қоспалар массасы;

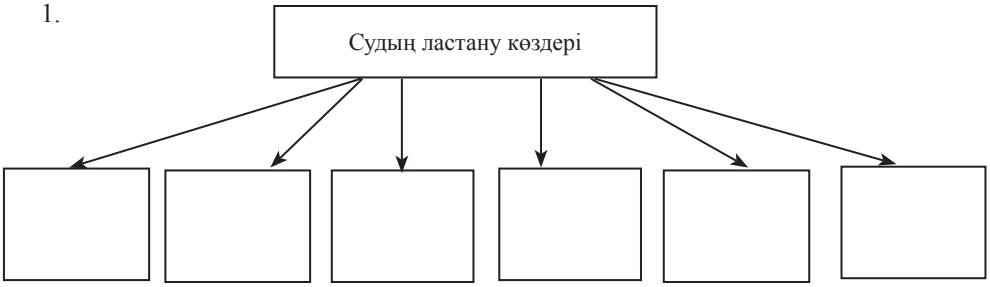
c – қоспалардың тепе-теңдік концентрациясы;

k және n – көмірдің бетіне және қоспалардың табиғатына тәуелді тұрақтылар.

Адсорбция ерітіндінің РН-ы өскенде баяулайды. Егер РН>9.0 болса, онда адробция баяулайды.

Өнеркәсіптік ағызынды суларын өңдеу шамамен өнеркәсіптік емес суларды тазартқандағыдай жолдармен іске асырылады. Кейбір заттарды тазарту кезінде қиындықтар туады. Оның қатарына металдар, олардың тұздары, радиоактивті изотоптар жатады. Ауыр металдар (Cd, Hg, Pb, Be т.б.) өте уытты. Бұларды тұнбаға түсіру, ион алмасу, экстракция, электродиализ әдістері қолданылады. Қорыта келгенде, су – тіршілік көзі, оның таза болуы – денсаулық кепілі. Сабақыты пысықтау үшін төмендегі тапсырма беріледі.

1.



2. Теңіздер мен көлдер бойынша ластану көздерін атап жазып, кестені толтырыңдар.

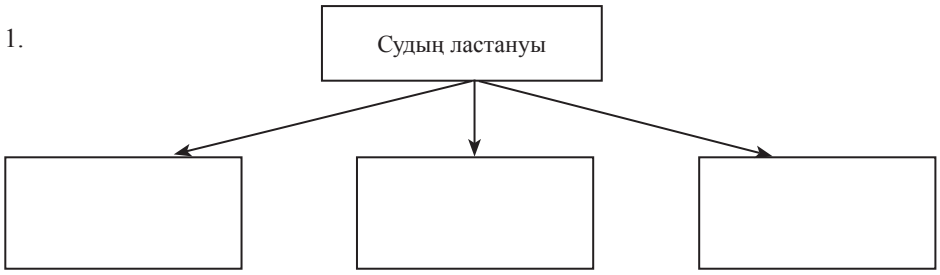
Теңіздер мен көлдер	Негізгі ластағыш көздер
Балқаш	«Балқашмыс», Полигондар т.б.
Зайсан	
Алакөл	
Маралкөл	
Арал	
Каспий	

3. Өзендер бойынша ластану көздерін атап жазып, кестені толтырыңдар.

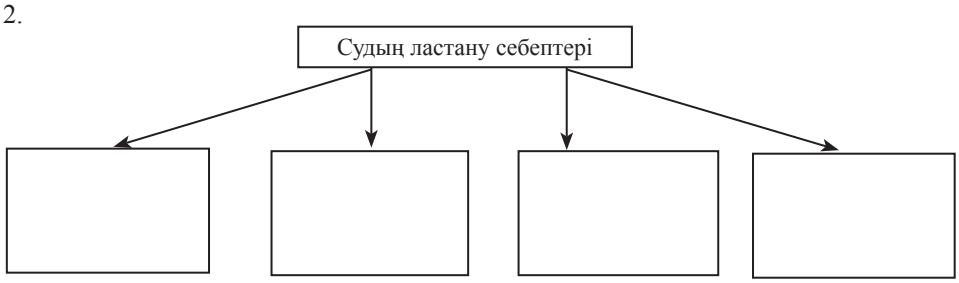
Өзендер	Негізгі ластағыш көздер
Ертіс	
Сырдария	
Іле	
Шу	
Жайық	
Талас	
Тобыл	
Нұра	

Су ресурстарын ластайтын зиянды заттар

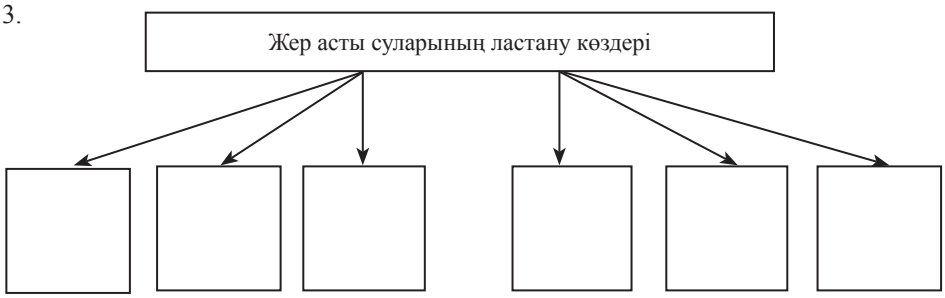
1.



2.



3.

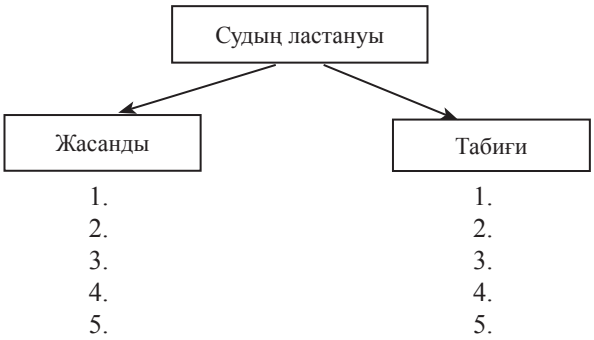


4. Каспий мен Арал теңізінің ластану көздерін анықтай отырып, төмендегі кестені толтырыңыздар.

Ластағыштар: пестицидтер, өндіріс қалдықтары, мұнай өнімдері, ауыр металдар, радиоактивті заттар, биологиялық ластану.

Каспий	Арал
а)	а)
ә)	ә)
б)	б)
в)	в)
г)	г)

5. Өзендердің тұратын аймақтағы жердегі су алабының ластану көздері мен ластағыш заттарын анықтап, сызбанұсқаны толтырыңыздар.



Ғылыми фактілер

Су – түссіз, иіссіз және дәмсіз сұйықтық. Ол сутегі (11,19%) мен оттегіден (88,81%) тұрады. Көлемі бойынша су оттегіне қарағанда 2,00285 есе көп, молекулалық массасы 18,0160. Су болмаса тірі организм өмір сүруін тоқтатады. Адам организмінде су мөлшері 12% кемісе, өледі. Сондай судың маңыздылығы белгілі болса да біздің суларымыз әр түрлі жолдармен ластануда. Әсіресе өнеркәсібі дамыған елді мекендерде су ауыр металдармен ластануда. Осыған байланысты ең белгілі оқиға 1950 жылдарда Жапониядағы Минамата шығанағында болды. Бұл шығанаққа құрамында сынаптың түрлі бейорганикалық және органикалық қосылыстары бар, өнеркәсіптік ағызынды сулар құйылды. Соның нәтижесінде коректік тізбегіне ене бастайды. Ол балдырларға сіңірілді, олармен молюскалар коректенді, молюскаларды балық жеді, балықтармен сол жердің адамдары қоректене бастады. Балықта сынаптың мөлшері өте жоғары болғандықтан, ішten туған балалардың кемістігіне, өлім жағдайларына әкелді. Бұл ауру Минамата ауруы деп аталынады.

Ауыр металдардың судағы концентрациясы әдетте млн $^{-1}$ аспайды, көп жағдайларда 10^{-10} моль/л дейін болады. Көбінесе өте аз мөлшерде болатын мыс, мырыш, кадмий, никель сияқты металдардың биологиялық жүйеде тіршілік үшін маңызы зор және олар коректік микроэлементтер ретінде қарастырылады.

Ескерту. Сонымен су баға жетпес қазына екендігін білдіңіздер. Су тірі организмдер үшін ең маңызды функцияларды атқарады.

Олар: құрылықта тіршілік ететін организмдер үшін су негізгі фактор болып саналады. Көп уақыт бойы су қарапайым зат деп саналды. Ғылымның дамуы бұл көзқарасты өзгертті. Химиялық, сондай-ақ, физикалық жағынан су ең күрделі заттардың бірі екендігі анықталды.

Сусыз организмде үздіксіз жүріп жататын зат және газ алмасу процестері жүруі мүмкін емес.

Сондықтан судың тазалығын сақтауға ат салысыңыздар.

Үйге тапсырма.

Кітаппен жұмыс, газет, баспасөз беттерінен судың тазалығы, экологиясы жөнінде жазылған мақалаларға шолу жасау.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. *С. Жұмаділлаева. Қоршаған орта химиясы. А., 1998.*
2. *Т.Я.Ашихмина. Экологический мониторинг. М., 2006.*

RESUME

There were discovered the methods and form of the ecology teaching credtion on connection with chemistry.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается методы обучения школьной химии экологической и инновационной направленности.

КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

объявляет о приеме на образовательную программу научно-педагогической магистратуры на 2009-2010 учебный год

ПО ПРОГРАММЕ ДВОЙНОГО ДИПЛОМА:

Программа магистратуры – совместный проект КазЭУ им. Т. Рыскулова, Oxford Brookes University (Великобритания) и Международной Школы Бизнеса (г. Будапешт, Венгрия)

Все программы Портфеля MSc рассчитаны на очное обучение с 3 семестрами, длительностью в один календарный год (с сентября 2009 г. до сентября 2010 г.).

IBS предлагает четыре программы MSc, позволяющие получить степень «Магистра Наук» присуждаемую Университетом Оксфорд Брукс. Преподание ведется на английском языке.

Программы Портфеля MSc включают:

• MSc в ФИНАНСОВОМ УПРАВЛЕНИИ
• MSc в УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ
• MSc в МЕЖДУНАРОДНОМ БИЗНЕСЕ
• MSc в МАРКЕТИНГЕ УПРАВЛЕНИЯ

Заявления принимаются до 15 июня 2009 г.

Адрес и контактные телефоны:
КазЭУ им. Т. Рыскулова:
050035, Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Жандосова, 55

Приемная комиссия:
тел.: +7(727) 229 66 66; 228 08 71
Научно-педагогическая магистратура: каб.143 тел.: +7(727) 221-08-89

С.М. ЕГЕМБЕРДИЕВА,
к.э.н., доцент
Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева

ОЦЕНКА ЦЕНОВЫХ ТРЕНДОВ НА ГЛОБАЛЬНОМ НЕФТЯНОМ РЫНКЕ

Формирование цен на мировом рынке нефти осуществляется под воздействием многих факторов. К главным из них, на наш взгляд, относятся издержки производства, предельная полезность, соотношение спроса и предложения, высокая степень монополистического воздействия и государственного регулирования на рынке жидкого топлива.

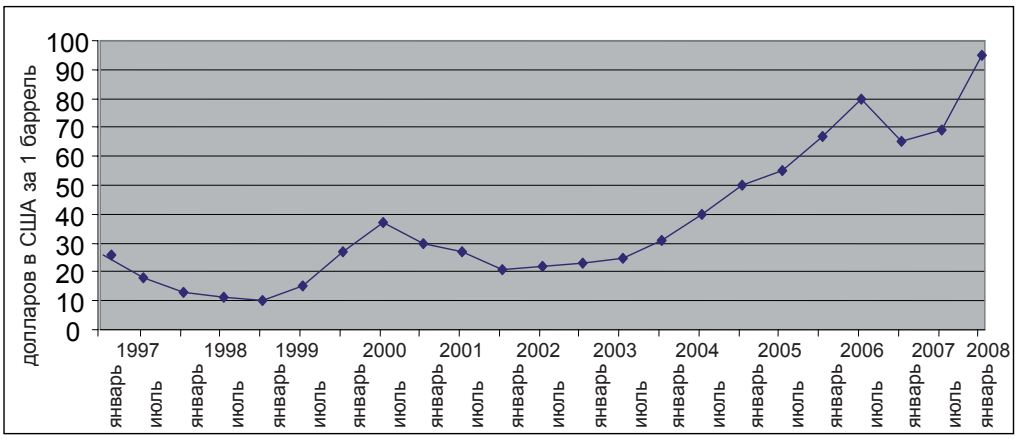
На мировом рынке цены на товары в значительной мере складываются под влиянием условий их производства в странах, являющихся крупнейшими поставщиками этих товаров на мировой рынок. В том случае, если товаром является ограниченный ресурс, к которому относится и нефть, то определяющее воздействие на цены оказывают замыкающие затраты, предельные издержки, а не издержки основных экспортеров. Для обеспечения потребностей в жидком топливе требуется переход к использованию более труднодоступных и дорогостоящих месторождений вследствие физического истощения богатых и дешевых месторождений нефти. В результате, цены регулируются наихудшими условиями добычи топлива и ориентируются на уровень издержек производства наиболее дорогих энергоносителей.

Применительно к нефтяной промышленности уровень цены на нефть объективно регулируется ценами производства жидких углеводородов, получаемых на базе дорогостоящих естественных ресурсов и технологических процессов, практическое использование которых обусловлено общественными нуждами. Непосредственное участие в формировании стоимостной основы мировой цены на нефть принимают лишь те предельные (характеризующиеся наивысшим уровнем затрат) предприятия, которые испытывают на себе прямое и неограниченное воздействие международной рыночной конкуренции, являясь экспортерами жидкого топлива.

Следует отметить, что переход к хозяйственному освоению все более дорогостоящих источников углеводородного топлива осуществляется не только вследствие прогрессирующего физического истощения и естественной нехватки относительно доступных и дешевых сырьевых ресурсов. Важную роль играют и такие обстоятельства, как нерешенность многих узловых проблем нормализации международных отношений, политика транснациональных монополий, государственно-монополистическое руководство развитием топливно-энергетического комплекса.

Важным ценообразующим фактором является соотношение спроса и предложения. Цены на мировом рынке нефти испытывают постоянные колебания вверх и вниз в зависимости от соотношения спроса и предложения (рис. 1). Чем значительнее разница между ними, тем сильнее цена отклоняется от своей стоимостной основы. В условиях товарного дефицита («рынка продавца») происходит повышение, а при относительном избытке предполагаемых товаров («рынке покупателя») – снижение товарных цен. В реальных экономических условиях ситуация полного соответствия спроса и предложения, известная как рыночное равновесие, складывается на рынке крайне редко.

Изучение динамики колебания мировых цен на нефтепродукты имеет важнейшее значение для казахстанской экономики, поскольку нефтяной сектор обеспечивает более трети налоговых поступлений в бюджет. Ускоренное развитие сырьевых отраслей позволило и продолжает стабилизировать финансовое состояние государственного бюджета, сформулировать Национальный фонд республики посредством накопленных ресурсов и занять республике определенное место в числе растущих стран-экспортеров, имеющих реальные перспективы наращивания добычи производства углеводородного сырья и комплексного его использования.



Источник: http:// www. abird. ru / articles/oil

Рис. 1. Динамика изменения цен на нефть сорта Brent
за январь 2007 г. – февраль 2008 г.

В течение 2007 г. ценовая конъюнктура на глобальном нефтяном рынке отличалась крайне высокой степенью волатильности, изменяясь от резкого спада в январе–феврале вплоть до рекордного роста осенью. Следует отметить, что в отличие от 2007 г., когда общая динамика развития мировой экономики и глобального нефтяного сектора в частности свидетельствовала о вероятности именно неизбежного повышения стоимости нефти, а ее спад в начале 2008 г. стал следствием проявления ряда факторов, то ситуация, складывающаяся в данное время, определяет значительно большую «неопределенность» нефтяного рынка. Прежде всего это было вызвано развертыванием с 2007 г. признаков крупного ипотечно-финансового кризиса в ряде ведущих национальных экономик мира. Мировой экономический рост снизился с 3,9 % в 2006 г. до 3,6 % в 2007 г., причем, снижение в экономике наблюдается в экономически развитых странах. В частности, спад особенно затронул американскую экономику [1].

В течение периода с февраля по июль 2008 г. глобальный рынок нефти сохранял динамику к сохранению тенденции роста биржевой стоимости основных сортов углеводородного сырья. Несмотря на объективное сокращение экономической активности в ряде

развитых государств, которое наиболее сильно затронуло США и страны Еврозоны, на рынке продолжали доминировать ряд ключевых фундаментальных факторов, которые до начала августа 2008 г. могли компенсировать указанные проявления экономической рецессии.

Важнейшим определяющим обстоятельством сохранявшейся тенденции к росту биржевой стоимости являлось продолжающееся усиление несоответствия между предложением нефти на мировом рынке и спроса на нее. Вследствие значительного потребления нефти и нефтепродуктов в Китае, Индии, странах Ближнего Востока и России в 2006–2007 гг. предложение со стороны основных нефтедобывающих государств не позволило нивелировать разрыв между фактической потребностью и предполагаемыми объемами добычи. В данном случае на это повлияла политика активного квотирования добычи нефти со стороны государств ОПЕК. Озабоченность вызывала сокращение объемов добычи нефти в Мексике, Индонезии и на Северном море из-за истощения ресурсов.

Но в то же время, ряд нефтедобывающих государств – Иран, Саудовская Аравия, Кувейт объявили о долгосрочных программах крупных инвестиций в развитие добывающей базы. При этом начали проявляться расхождения между членами ОПЕК по вопросам квотирования добычи, что стало следствием активного политического давления со стороны США, что в течение весны–лета 2008 г. позволило довольно заметно увеличить объемы добычи в странах ОПЕК.

Однако ожидания о сохранении высоких темпов роста потребления нефти в мире в 2008 г. не оправдались вследствие продолжающейся рецессии мировой экономики. Это обусловило падение ожидаемого увеличения спроса в глобальном масштабе в 2008 г. 1,5–1,6 млн баррелей в день до 750–800 тыс. баррелей в день. Сокращение потребления нефти и нефтепродуктов одновременно произошли в США, Еврозоне и Китае. На протяжении 2008 г. сохранялось влияние геополитического фактора на ценообразование на глобальном рынке нефти, а также внутриполитическая напряженность в ряде добывающих государств, как Нигерия [2].

В частности, традиционно сильное влияние на конъюнктуру рынка оказывала ситуация вокруг Ирана, а также Венесуэлы, особенно в контексте проведенной в данном государстве национализации энергетических активов. Внутриполитическая нестабильность в Ираке также не позволила стабилизировать поставки нефти из данного государства.

В целом геополитическая напряженность в мире вызывала как прямое давление на рынок через временную нестабильность поставок, так и косвенное – через влияние на настроения участников рынка.

Рынок глобальной нефтяной торговли продолжил испытывать давление со стороны продолжающегося ослабления американского доллара. Как следствие, в цене на нефть проявлялась инфляционная составляющая, которая превышала действительные темпы обесценения доллара с связи с неустойчивостью ожиданий трейдеров.

Но тем не менее, целесообразно предположить, что нынешняя ситуация на глобальном рынке нефтяной торговли представляет собой искусственно раздутый «мыльный» пузырь, величина которого диспропорциональна действительному влиянию фундаментальных факторов на рост стоимости нефти.

С точки зрения казахстанских экспертов, резкий рост стоимости нефти в течение первого полугодия 2008 г., в продолжение динамики, наблюдавшейся ориентировочно с 2004 г., был в значительной мере обусловлен спекулятивными факторами, которые превысили воздействие на рынок со стороны фундаментальных факторов. Наряду с появлением на рынке нефтяной торговли «премии» за нестабильность, как минимум, 25–30 % текущей стоимости нефти – это спекулятивная надбавка, не обусловленная объективными причинами, в рамках которой и «реализуется» повышенная ценовая волатильность [3].

То, что испытывает глобальный рынок – это своеобразный «шок» спроса, активно генерируемый процессом закрепления на рынке, как спотовом, так и фьючерсном так называемых институциональных инвесторов, в число которых входит широкий круг участников торговых и распределительных операций, начиная от хеджевых фондов вплоть до инвестиционных банков и суверенных фондов. Несколько менее важное влияние оказывает подверженность процесса ценообразования колебаниям настроений инвесторов и трейдеров в общем смысле этого термина, в частности усиление восприятия ими краткосрочных, ограниченных в действительности по значимости причин и факторов, влияющих на ценовую динамику, относительно фундаментальных составляющих этого процесса.

По сути, данные институциональные инвесторы, ориентированные на спекулятивные действия с основными товарами (образующими товарные индексы the Standard&Poors – Goldman Sachs Commdity Index и the Dow Jones – AIG Commdity Index), а не только с нефтью, как средства использования доступной им ликвидности, в течение последних лет стали играть одну из важнейших ролей для ценообразования ключевых сортов нефти. Их влияние заметно на ключевых торговых площадках мира – Нью-Йоркской и Лондонской [3].

Проблема заключается в том, что институциональные (или товарные) инвесторы ориентируются в основном на длинные позиции, то есть на скупку товаров, что позиционируется ими в качестве своеобразного средства долгосрочного вложения избыточных средств, изымаемого из общего оборота конкретного товара и не используемого в текущем балансе спроса-предложения.

Другими словами, это создает значительный по объемам дополнительный, необоснованный спрос, который искусственно двигает цены вверх. Ориентировочным же началом данной динамики можно считать 2002–2003 гг. С этого момента спрос на нефтяные фьючерсы, обусловленный прежде всего институциональными инвесторами, увеличился только в США на 848 млн баррелей. Причем около 1,1 млрд баррелей было фактически «законсервировано» в рамках фьючерсного рынка, что в 8 раз больше нефти, направленной в Стратегический нефтяной резерв США с начала 2003 г. [2].

На рынке данный процесс формирует ложные предпосылки для восприятия реального положения дел, особенно в контексте реального баланса спроса-предложения и его дальнейшего изменения. Следствием этого становится излишняя ценовая волатильность и нестабильность торгового рынка в расчете на долгосрочную перспективу. Если участвующие в ценообразовании рыночные факторы значительно отдаляются от действительных процессов, происходящих на рынке, из-за спекулятивных причин, то в конце в концов он приходит в нестабильное состояние, заканчивающимся ценовым кризисом в большинстве своем неожиданным.

Озабоченность вызывает то, что влияние регулирующих органов на процесс ценообразования и ограничение влияния спекулятивных факторов, в частности американской комиссии по торговле товарными фьючерсами (CFTC), в последние годы значительно уменьшилось, что позволило заинтересованным участникам рынка более активно использовать спекулятивные инструменты. В первую очередь это обуславливается расширением использования OTC-торговли, регулирование которой крайне затруднено и противоречиво. Несмотря на принятие в этом году ряда ужесточающих мер, прежде всего в США, вряд ли возможно добиться отслеживания излишней спекулятивной активности на рынке. Для иллюстрации ситуации, отметим, что по консолидированным данным CFTC, Bioomberg, Goldman Sachs общее число опционных контрактов на торгах NYMEX WTI для институциональных инвесторов в 1998 г. составляло только 12 % от их общего числа, в то время как на начало 2008 г. – уже 31 %. Причем доля традиционных участников рынка, ориентированных на хеджирование собственных ценовых рисков, упала за 10 лет с 84 % до 59 %. Таким образом, институциональные инвесторы получили возможность активно влиять на рынок, в том числе и в ущерб его непосредственных участников, таких как нефтяные и нефтеперерабатывающие компании.

Рост цен на нефть и другие товарные индексы позволил институциональным инвесторам в течение 2003–2008 гг. получить гигантскую норму прибыли, причем особенно выделяются на общем фоне ряд крупных факторов, таких Goldman Sachs, Lehman Morgan, Stanley. Однако, любой экономический пузырь достигает своего «потолка». Важно также, учитывать, что с самого начала текущего глобального финансового кризиса летом 2007 г. нефть ошибочно рассматривалась в качестве долгосрочного актива для вложений вместо «остывших» кредитно-финансовых и ипотечных операций, что привело к резкому перетоку ликвидного капитала в сферу торговых операций с нефтью, создавшего избыточную «привлекательность» товара.

Однако рост рецессионных явлений в глобальной экономике и активно проявляющаяся нехватка ликвидности уже значительно ослабила позиции институциональных инвесторов в системе торговли нефтью, также как и других товарных индексов. Для их дальнейшего укрепления по сценарию начала 2008 г. необходимо было сохранение высокого уровня финансовых вливаний в длинные позиции, однако рецессия фактически нейтрализовал этот основной механизм последующего расширения образовавшегося «мыльного» пузыря, создавая обратную динамику.

Подобное обрушение нефтяного рынка исключительно невыгодно для Казахстана, принимая во внимание значимость энергетического экспорта для республики.

Несмотря на инфляционное давление, создаваемое высокими ценовыми котировками на нефть, они позволяют обеспечивать приток ликвидных средств для ускоренного развития экономики. В обратном же случае Казахстан, экономический комплекс которого испытал довольно масштабную коррекцию в связи с влиянием глобального финансового кризиса, может столкнуться с дополнительными проблемами, которые потребуют скорейшего разрешения.

В целом, резюмируя вышеизложенное, среди основных факторов и составляющих, определяющих в настоящий момент динамику цен на нефть в краткосрочном и среднесрочном периоде можно выделить следующие: динамика мирового спроса и предложе-

ния нефти; изменение уровня национальных запасов нефти и нефтепродуктов у основных импортеров нефти, в том числе изъятие нефти в стратегические резервы; квоты и энергетическая политика ОПЕК; вероятные климатические и природные катаклизмы, затрагивающие центры нефтедобычи; изменение валютных котировок, прежде всего в контексте дальнейшего ослабления доллара; спекулятивные и психологические аспекты, прежде всего ценовые ожидания инвесторов, их уверенность в дальнейшем продолжении роста или напротив, падения цен, реакция на заявления политических деятелей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Устименко А., Намазбеков А. Мировые цены на нефть // KAZENERGY. – 2007, №1 (06).*
2. *Обзор экономических показателей за 2007 год. // KAZENERGY. 2008, – №2-3 (14).*
3. *http:// www. abird. ru / articles/oil.*

Әуезов ауданының №5 өрт сөндіру бөлімі
ХАБАРЛАЙДЫ

Сұрақ: *Көлік өртенген кезде өзіңді қалай ұстау керек?*

Жауап: *Негізінен өрт ошағы капот астынан шығады. Сондықтан, жүргізуші изоляцияның күйігін немесе түтін ішін сезісімен алдымен тоқтап, моторды өшіруі тиіс. Содан кейін капотты ашып, аккумуляторлардан клеммаларды ажыратуы керек. Жанып бара жатқан көлікті сәтті өшіру үшін мүмкіндігінше өрт сөндірудің бастапқы құралы – өрт сөндіргіштің болғаны жөн. Әдетте жүргізушілер оны жүксалғышта сақтайды, өрт кезіндегі қысылтаяң шақта оны сол жерден алу оңайға соқпай жатады.*

Автоөрттің жиі шығу себептері техникалық қызмет көрсету станцияларында жөндеу жұмыстарының сапасыз жүргізілгені, автокөлік жөндеуде өрт қауіпсіздігі ережелерінің бақылаусыз қалуы, сондай-ақ қожайынның өз көлігін арзан дабылмен, жарқыраған лампылармен, антирадарлармен, аудиоаппаратурамен "үйіп тастауы" болып отыр.

Сондықтан, құрметті көлік жүргізушілер, отпен абай болыңыздар және өрт кезінде "01" телефоны бойынша хабарласыңыздар.

ҚазЭУ хабаршысы №5(71), 2009 ж.

Жазылатын индекс: – 74002

Бас редакторы: *Сәрсембаева А.Ж.*
Редакторлары: *Идрис Д.М.*
Новикова Е.А.

Компьютерде беттеген: *Әбдіқайымова Ұ.Ә.*

«Экономика» баспасының компьютерлік орталығында беттелді

Басуға 26.10.2009 ж. қол қойылды. Пішімі $70\times100^{1}/_{16}$.
Көлемі 64,1 б.т. Шартты б.т.59,6.
Көшірме басылым. Таралымы 150 дана.
Тапсырыс №1/358-09.

«Экономика» баспасы» ЖШС
050063, Алматы қаласы, Сайын көшесі, 81-үй.

Анықтама телефондары: +7 (727) 276-13-14, +7 (727) 276-02-75